

# MAGAZYN GRUPY SBS

numer 1/2019 (10)



## VPremium®

SYSTEMY WIELOWARSTWOWE  
str. 15



**VESBO® POLAND**  
INSTALACJE SANITARNE

**STARTUJEMY W PLEBISCYCIE  
POLECANE PRZESZ POLSKICH INSTALATORÓW  
DOWIEDZ SIĘ, DLACZEGO WARTO  
ZAGŁOSOWAĆ NA GRUPĘ SBS. str. 5**

**ZAPRASZAMY NA TARGI GRUPY SBS!  
SPRAWDŹ CO SIĘ ZDARZY W STRYKOWIE  
25 I 26 KWIETNIA. str. 6-7**

**RUSZA „AKADEMIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY”  
MARIUSZ PROKOPCZUK TŁUMACZY,  
DLACZEGO WARTO SIĘ SZKOLIĆ. str. 20-21**



# ODKURZACZE CENTRALNE **INTELLIGENCE 300 i 700** wireless system

Jedyny w Polsce system centralnego odkurzania  
z bezprzewodową technologią  
**WIRELESS SYSTEM** chronioną patentem.

Pomocna Linia UST-M  
Masz pytania? Zadzwoń

 **44 711 11 19\***

Infolinia czynna jest:

od poniedziałku do piątku, w godz. 6:00 – 18:00

w soboty, w godz. 9:00 – 15:00

\* opłata zgodna z cennikiem operatora

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



[illegible]

## Grupy SBS 2019

# Zaproszenie

**GRUPA SBS**





Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

## Nowy rok – nowe wyzwania!

Nowe wyzwania potrafią być tak samo trudne, jak i inspirujące. W Grupie SBS nie ma dla nas rzeczy niemożliwych. Dlatego podejmujemy ważne tematy oraz wyzwania, które często za nimi idą. Pierwsze miesiące roku będą upływać nam pod znakiem szkoleń handlowych, Targów Grupy SBS oraz plebiscytu „Polecane Przez Polskich Instalatorów”. Ale to oczywiście nie wszystko!

Przełom lutego i marca w Grupie SBS to niezmiennie okres szkoleń dla handlowców naszych Hurtowni Partnerskich. „Akademia Efektywnej Sprzedaży” w tej edycji będzie przygotowana przez Mariusza Prokopczuka z firmy Proquest, z którym rozmowę przeczytacie na stronach 20–21. To przedsmak tego, co nas czeka na szkoleniach (na drugą część rozmowy zapraszam już w następnym numerze). Z wywiadu dowiecie się, dlaczego warto regularnie się szkolić oraz w jaki sposób trener przygotowuje się na spotkanie z naszymi handlowcami.

W „Magazynie” dbamy także, aby witać w branży nowe osoby i pozyskiwać świeże spojrzenie na nasz rynek. W ubiegłym roku Dyrektorem Generalnym Zehnder Polska został Radosław Palmowski. W wywiadzie na stronach 16–17 zdradza nam, jakimi wartościami kieruje się w swojej pracy oraz w jaki sposób chce rozwijać markę Zehnder.

Nie zapominamy o ważnych wydarzeniach. 25–26 kwietnia to termin spotkania z naszymi Partnerami i Instalatorami na Targach Grupy SBS. Na stronach 6–7 dowiecie się więcej o tym ważnym punkcie branżowego kalendarza. Podpowiadamy też, jak na targi dotrzeć. Nadchodzące spotkanie nabiera także nowego znaczenia dzięki plebiscytowi „Polecane Przez Polskich Instalatorów”. Gala wręczenia nagród będzie miała miejsce właśnie w Strykowie.

Ostatnie miesiące to również powrót do dyskusji o smogu. Szczyt Klimatyczny w Katowicach, proces Grażyny Wolszczak – to jedne z tematów, które poruszyłam w rozmowie z Posłem Gabriełą Lenartowicz (str. 18–19).

Ponieważ to już trzeci nasz wspólny rok – postanowiliśmy nieco odświeżyć wygląd „Magazynu Grupy SBS”. Mamy nadzieję, że nasz nowocześniejszy wizerunek przypadnie Wam do gustu i sprawi, że treści tego numeru staną się jeszcze bardziej przystępne.

Zachęcamy do lektury i do zobaczenia na Targach Grupy SBS!

*Dominika Ciurzyńska*



# SPIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

## WIEŚCI Z SBS

Kolejny rok szkoleń z produktów marek domowych przed nami	4
Głosuj na SBS	5
Nadchodzą Targi Grupy SBS	6
Szukamy najlepszych w plebiscycie Polecane przez Polskich Instalatorów	8
Przystęp do nowej edycji INTEGRIS+	10
Tym żyją hurtownie Grupy SBS	12

## MUST HAVE

Co każdy instalator mieć powinien	14
-----------------------------------	----

## WYWIADY

Zehnder: Zmiany będą, ale ewolucyjne	16
Smog to nasze wspólne wyzwanie	18
Zapraszamy na kolejną edycję szkoleń handlowych	20

## DZIAŁ GRZEWczy

KELLER Floor Produktem Roku	23
Regulusy – grzejniki wodne c.o. - precyzyjna emisja ciepła, a walka ze smogiem	24
MySMART – nowoczesny kocioł kondensacyjny z inteligentnym sterowaniem	26
Czyste powietrze i ciepły dom ze STIEBEL ELTRON	28
Zasobnik stojący KELLER	29

## DZIAŁ INSTALACYJNY

Przegląd rozwiązań CALEFFI HYDRONIC SOLUTIONS	32
Grupa pompowa KELLER DN 25	34
Poznaj GRUNDFOS JP	35
Nowość – zawory KELLER dostępne również w zestawach!	36
Wybierz rozdzielacz KELLER ECO	38
NANOPANEL CER – poznaj energooszczędną pompę obiegową	39
AFRISO i ogień w nowym wydaniu	40
Multisystem KAN-therm	42

## DZIAŁ SIECI ZEWNĘTRZNE

Oczyszczalnia ZBS od WOBET-HYDRET	45
-----------------------------------	----

## DZIAŁ SANITARNY

Wyrafinowana elegancja – styl industrialny według FERRO	47
KFA: Design – co tak naprawdę to oznacza?	48

## PORADY

Twardy szef z ludzką twarzą	52
Czas na spłatę!	54
Rozwijaj się i zarabiaj więcej!	56

MAGAZYN GRUPY SBS  
Kwartalnik branżowy  
NR 1/2019  
Łódź, marzec 2019

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

REDAKTOR NACZELNY  
Dominika Ciurzyńska  
marketing@grupa-sbs.pl  
+48 532 958 998

REALIZACJA  
Est.Media  
www.estmedia.pl

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

# Kolejny rok szkoleń z produktów marek domowych przed nami

**STWORZENIE KOMPLEKSOWEJ, STARANNIE DOBRANEJ OFERTY PRODUKTÓW W MARKACH DOMOWYCH GRUPY SBS TO DLA NAS PRIORYTET. RÓWNIE WAŻNE JEST INFORMOWANIE O NOWOŚCIACH I SZKOLENIA PRODUKTOWE W NASZYCH HURTOWYCH PARTNERSKICH.**



Szkolenie w hurtowni AES Jasło 8 lutego 2018 z grup pompowych KELLER cieszyło się ogromnym zainteresowaniem.

**W** tym roku planujemy kontynuację dotychczasowych działań oraz spotkania dotyczące kolejnych nowych produktów. Będziemy niebawem informować o terminach spotkań.

Zapotrzebowanie na szkolenia możecie Państwo przekazywać także do naszych Hurtowni Partnerskich lub Doradcy Techniczno-Handlowego.

## DOTYCHCZASOWE TEMATY SZKOLEŃ – STACJE ZMIĘK CZAJĄCE I GRUPY POMPOWE

W poprzednich latach dużym zainteresowaniem cieszyły się szkolenia ze stacji zmiękczających. KELLER Family to zmiękczacze wody kontrolowane przez mikrokomputer, który umożliwia ustawienie parametrów pracy systemu uzdatniania wody dostosowanych do konkretnych warunków. Dzięki temu można użytkować urządzenie w sposób ekonomiczny, a regeneracja odbywać się będzie automatycznie, co pozwoli zaoszczędzić czas i pieniądze.

Kolejnym produktem któremu poświęciliśmy dużo czasu i cieszy się zainteresowaniem są grupy pompowe. Rodzina produktów KELLER w tej kategorii produktowej jest przez nas stale poszerzana. W naszej ofercie posiadamy:

- grupę pompową KELLER z termostatycznym zaworem mieszającym (20–45°C) z pompą KELLER PRO EKO 25–60,
- grupę pompową KELLER z mieszaczem z pompą KELLER PRO EKO 25–60 i z siłownikiem KEL06,

- grupę pompową KELLER z mieszaczem, siłownikiem KEL06, bez pompy,
- grupę pompową KELLER bez mieszacza z pompą KELLER PRO EKO 25–60,
- **NOWOŚĆ:** grupę pompową KELLER DN 25 z separatorem zanieczyszczeń z magnezem (więcej o naszej nowości na s. 34).

## KOLEJNE NOWOŚCI

W najbliższych tygodniach swoje premiery będą miały kolejne, nowe produkty, o których na bieżąco informujemy na naszej stronie internetowej, w „Magazynie Grupy SBS”, a przede wszystkim w Hurtowniach Partnerskich Grupy SBS na terenie całego kraju.

Przypominamy także, że wszystkie produkty marek domowych SBS: KELLER, NANOPANEL i DELFIN znajdziecie na naszej stronie internetowej: <https://www.grupa-sbs.pl/produkty/marki-wlasne-grupy-sbs>.

**PIOTR BŁASZCZYK**  
Doradca Techniczno-Handlowy  
☎ 600 102 779  
✉ [p.blaszczyk@grupa-sbs.pl](mailto:p.blaszczyk@grupa-sbs.pl)



# W Grupie SBS dbamy o naszych klientów

**SZKOLENIA PRODUKTOWE, COROCZNE ATRAKCJE W KLUBIE INSTALATORA, ELASTYCZNY PROGRAM LOJALNOŚCIOWY INTEGRIS+...** TO JEDNE Z WAŻNIEJSZYCH DZIAŁAŃ JAKIE PODEJMUJEMY NA CO DZIEŃ, ŻEBY BYĆ FIRMĄ PRZYJAZNĄ INSTALATOROM. JUŻ NIEBAWEM RUSZA GŁOSOWANIE W PLEBISCYCIE POLECANE PRZEZ POLSKICH INSTALATORÓW. GRUPA SBS RUSZA PO LAUR ZWYCIĘSTWA W TEJ KATEGORII. LICZYMY NA WASZE GŁOSY!



## REGULARNE SPOTKANIA

Spotkania z instalatorami są dla nas bardzo ważne, dlatego dbamy by atmosfera podczas nich była niepowtarzalna. Każdego roku gości-my Państwa w ramach Klubu Instalatora. Jest to przestrzeń, którą kreujemy podczas Targów Grupy SBS w Strykowie pod Łodzią i Targów Instalacje w Poznaniu. Każda kolejna edycja Klubu Instalatora to gwarancja dobrej zabawy i atrakcyjnych nagród. Już teraz zapraszamy na Targi Grupy SBS w Strykowie, które odbędą się w dniach 25–26 kwietnia 2019!



Każdemu Klubowi Instalatora towarzyszy Akcja Autokarowa, która ma na celu usprawnić dotarcie sympatyzykujących z naszą marką instalatorów ze wszystkich zakątków Polski. Już teraz zachęcamy do zgłaszania się do akcji. Pełna lista hurtowni, z którymi możecie przyjechać do Strykowa znajduje się pod linkiem: <https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie>

## ELASTYCZNY INTEGRIS+

Ponad dziewięć lat temu przyjęliśmy wyzwanie, aby stworzyć elastyczny program, który będzie dopasowany do potrzeb instalatora. W każdej z minionych ośmiu edycji staraliśmy się dodawać nowe nagrody, które przydadzą się w pracy klientom Hurtowni Grupy SBS. Więcej o INTEGRIS+przeczytacie na stronach 9–10.

## KOMPLEKSOWE MARKI DOMOWE GRUPY SBS

KELLER – marka dla profesjonalistów, NANOPANEL – mistrz dobrych cen, DELFIN – systemy sanitarne dla twojej kuchni i łazienki. To trzy marki domowe Grupy SBS. Tworząc je kierujemy się stworzeniem kompleksowej oferty, wysokiej jakości produktów. Dbamy także, by instalatorzy posiadali jak największą wiedzę o naszych produktach. Informujemy o nich na bieżąco w naszych newsletterach, kwartalniku „Magazyn Grupy SBS”, jak również organizując szkolenia produktowe w naszych Hurtowniach Partnerskich na terenie całego kraju.

Więcej o naszych produktach dowiesz się pod adresem: <https://www.grupa-sbs.pl/produkty/marki-wlasne-grupy-sbs>

## CIĄGŁE INWESTUJEMY W JESZCZE LEPSZĄ JAKOŚĆ OBSŁUGI

Jako Grupa SBS organizujemy corocznie szkolenia z cyklu „Akademia Efektywnej Sprzedaży”. Są one skierowane do handlowców z naszych Hurtowni Partnerskich. W każdym roku szkolimy ponad dwustu pracowników z całej Polski. Szkolenia mają między innymi na celu podniesienie jakości obsługi klienta i zwiększenie wydajności pracy.

Chcemy ułatwić też instalatorowi pozyskanie produktów – służyć temu będzie platforma B2B Grupy SBS, która niebawem ujrzy światło dzienne. Chcemy aby instalator mógł zaoszczędzić czas i w sposób wygodny z dowolnego miejsca mógł dokonywać zamówień przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Ponadto instalator



będzie mógł szybko stworzyć z poziomu aplikacji ofertę dla swojego klienta, dzięki czemu Platforma B2B może stać się jednym z głównych narzędzi pracy specjalisty z jego klientami.

## DZIAŁAMY DLA RYNKU I INSTALATORÓW

Firma Przyjazna Instalatorom i rynkowi – tak chcemy być postrzegani, nad tym pracujemy. Dlatego współpracujemy z Ogólnopolskim Stowarzyszeniem Firm Instalacyjnych i Serwisowych, aby kształtować i reagować na potrzeby instalatorów. Grupa SBS to także jeden z założycieli Stowarzyszenia ZHI, które ma za zadanie wspierać rozwój branży i profesjonalizacji handlu oraz pracy instalatorów. Popieramy i angażujemy się w działania branżowych organizacji i mediów – dzięki temu działamy na rzecz lepszej, wspólnej przyszłości.



# Nadchodzą Targi Grupy SBS

zarezerwuj termin  
w kalendarzu!



**TARGI GRUPY SBS W 2019 ROKU TO WYDARZENIE NA KTÓRYM SPOTKA SIĘ CAŁA INSTALACYJNA POLSKA.** JESTEŚMY NA TO PRZYGOTOWANI I Z RADOŚCIĄ WYCZEKUJEMY 25 I 26 KWIEŚNIA! NA TARGACH CZEKAĆ NA PAŃSTWA BĘDZIE JAK ZWYKLE WIELE ATRAKCJI I WIELU NOWYCH DOSTAWCÓW!

Oprócz marek z którymi stale współpracujemy i których produkty pojawiają się na łamach „Magazynu Grupy SBS” podczas 7. edycji targów spotkamy kilku nowych dostawców, z którymi niedawno nawiązaliśmy współpracę. Będą to między innymi: CALEFFI Hydronic Solutions, ENBRA, FireAngel, FOX Fittings, Judo Uzdatanianie wody.

## POLECANE PRZEZ POLSKICH INSTALATORÓW

Targi Grupy SBS w Strykowie będą ważne jeszcze z jednego powodu. To właśnie tam będzie miał miejsce finał pierwszej edycji plebiscytu Polecane Przez Polskich Instalatorów, którego Organizatorem jest Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych OSFIS. Grupa SBS jest Partnerem Strategicznym tego wydarzenia, a nasz „Magazyn” jest stałym nośnikiem informacji o tej akcji.

## AKCJA AUTOKAROWA

Jak zawsze zapraszamy Państwa również do udziału w Akcji Autokarowej z Hurtowniami Partnerskimi Grupy SBS. Instalatorów zainteresowanych przyjazdem z hurtowniami prosimy o bezpośrednie kontaktowanie się z ich przedstawicielami. Pełną listę wszystkich hurtowni znajdują Państwo na naszej stronie [www](https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie) pod linkiem: <https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie>.

**Jeśli chcą Państwo być na bieżąco z tym co dzieć się będzie na Targach Grupy SBS w Strykowie w dniach 25 – 26 kwietnia 2019 zapraszamy na naszą stronę: <https://www.grupa-sbs.pl/targi> – tam informujemy o wszystkim, co związane z wydarzeniem.**



## DLACZEGO WARTO PRZYJECHAĆ NA TARGI GRUPY SBS?

- Dwa dni targowe – 25 i 26.04.2019 r.
- Ponad 100 wystawców z branży instalacyjno-sanitarно-grzewczej i sieci zewnętrznych.
- Wszystkie nowości produktowe zebrane w jednym miejscu.
- Około 3.500 targowych gości.
- Przestrzeń fachowych rozmów i wymiany informacji techniczno-handlowych pomiędzy instalatorami, pracownikami hurtowni, projektantami i przedstawicielami szkół oraz uczelni technicznych.
- Strefa gastronomiczna – bezpłatny poczęstunek grillowy dla wszystkich targowych gości.
- Konkursy targowe – organizowane przez SBS i pozostałych wystawców.
- Akcja Autokarowa – zapewnienie bezpłatnego dojazdu busami i autobusami dla wszystkich osób współpracujących z Hurtowniami Grupy SBS.



## LISTA DOSTAWCÓW



# SZUKAMY NAJLEPSZYCH



EDYCJA 2019

**„POLECANE PRZEZ POLSKICH INSTALATORÓW” TO PIERWSZA I ZARAZEM JEDYNA INICJATYWA TEJ RANGI PROMUJĄCA NAJLEPSZYCH PRODUCENTÓW BRANŻY INSTALACYJNO-SERWISOWEJ. ZAPRASZAMY DO GŁOSOWANIA.**

Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych inicjuje plebiscyt, za pośrednictwem którego instalatorzy doceniają firmy wnoszące nie tylko znaczący wkład w rozwój branży, ale wspierające i szanujące pracę instalatorów.

Wyróżnione zostaną podmioty, które są odpowiedzialne społecznie, a dążąc do stałego wzrostu, stają się wzorem solidności, jakości i innowacyjności. Plebiscyt nie byłby możliwy bez wsparcia i zaangażowania ze strony partnera strategicznego jakim jest Grupa SBS.

Doświadczenie, wiedza, ogromny wkład intelektualny wpływa na jakość, wielkość i rangę tego przedsięwzięcia. W takiej formule plebiscyt sprzyjać będzie promocji, prezentacji i upowszechnianiu działań prowadzących do osiągnięcia sukcesu na rynku instalacyjnym.

Promocja wybitnych producentów zwiększy nie tylko ich rozpoznawalność, ale także stworzy atmosferę sprzyjającą budowaniu relacji między producentami a instalatorami.

Zdobycie tytułu „Polecane Przez Polskich Instalatorów” to wyraz uznania oraz potwierdzenie wysokiej pozycji rynkowej firmy. Znak plebiscytu na produkcie i rekomendacja fachowców to silny argument za wyborem konkretnej marki.

## KTO ORGANIZUJE PLEBISCYT?

Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych (OSFIS). Powstało z myślą o wpłynięciu na rozwój branży instalacyjnej

i by dbać o interesy samych zainteresowanych, czyli właścicieli małych firm instalacyjnych i serwisowych. Jest to możliwe poprzez integrację i komunikowanie się wspólnym głosem w dyskusji z producentami i handlowcami. OSFIS został powołany do życia zimą 2017 roku przez właścicieli firm instalacyjnych. Każda droga zaczyna się od pierwszego kroku. Takim krokiem była najpierw nasza znajomość w grupie Czas Na Hydraulikę, a później decyzja o zarejestrowaniu pierwszego w Polsce takiego stowarzyszenia. Dziś tworzymy coraz większą społeczność i mamy ambicję wytyczać nowe standardy w branży.

Naszym celem jest:

- dbałość o uwzględnienie potrzeb i oczekiwań Członków OSFIS, jak również pozostałych firm z branży,
- wypracowanie nowego, lepszego modelu współpracy z producentami i handlowcami,
- upowszechnianie wiedzy,
- promocja dobrych praktyk branży instalacyjno-serwisowej,
- wspieranie wymiany doświadczeń między profesjonalistami,
- podnoszenie kwalifikacji zawodowych wpływające na profesjonalizację całej branży,
- inicjowanie oraz wspieranie inicjatyw osób, firm, organizacji oraz środowisk akademickich.

OSFIS to także sposób na wytworzenie innowacji, które w realny sposób wpłyną na funkcjonowanie firm.



# GŁOSUJEMY!

## JAK GŁOSOWAĆ?

Głosowanie startuje z początkiem marca.  
Swoich faworytów możecie wskazywać na stronie <http://plebiscyt.osfis.pl>

### Kategoria: DEBIUT ROKU

Udział w rozwoju branży wymaga świeżego spojrzenia, nieustannego wprowadzania zmian w odpowiedzi na dynamiczne procesy zachodzące w świecie, poszukiwania nowych rozwiązań i dostarczania kolejnych generacji produktów. To kategoria dla produktów, które mają szansę stać się hitem rynkowym lub już w chwili wprowadzenia stały się popularne wśród klientów.

#### KANDYDACI:

- ☐ AFRISO: Zestawy hydrauliczne PrimoBox w szafkach
- ☐ Ferro: Dwufunkcyjna grupa mieszająca do ogrzewania podłogowego z pompą elektroniczną GPAll
- ☐ Grundfos: Pompa obiegowa Grundfos ALPHA3
- ☐ KAN: System KAN-therm Groove
- ☐ Spiroflex: Odwodnienie AQUA STEEL
- ☐ Top Therm Polska: Separator zanieczyszczeń c.o. z filtrem magnetycznym i obejściem – model T3
- ☐ Valvex: Zestaw mieszający z zaworem trzydrogowym CONTROLMIX i siłownikiem V-MIX ST 10/230

### Kategoria: FIRMA PRZYJAZNA INSTALATOROM

Utrzymywanie pozytywnych i trwałych relacji partnerskich stanowi dziś standard funkcjonowania każdej liczącej się na rynku firmy. O pozytywnym odbiorze przez instalatorów decyduje szereg czynników, od wysokiego poziomu obsługi, poprzez możliwość skorzystania z programu szkoleń, dostępności serwisu, na polityce rabatowej kończąc. Wszystko to procentuje z kolei lojalnością wobec marki. Wyróżnienie w tej kategorii przypadnie firmie, która w centrum swojej działalności stawia instalatora.

#### KANDYDACI:

- ☐ BMETRES Polska Sp. z o.o.
- ☐ Grupa SBS Sp. z o.o.
- ☐ Immergas Polska Sp. z o.o.
- ☐ McAlpine Polska Krysiak SP. J.
- ☐ Prandelli Polska Sp. z o.o.
- ☐ Uponor Sp. z o.o.
- ☐ Wilo Polska Sp. z o.o.
- ☐ Wolf Technika Grzewcza Sp. z o.o.

### Kategoria: PRODUKT ROKU

W tej kategorii nagrodzimy produkt charakteryzujący się wysoką jakością, dobrą ceną, niezawodnością działania, zgodnością z obowiązującymi normami oraz nowatorskimi rozwiązaniami. Produkt roku to także produkt z przyjazną instalatorom polityką dystrybucyjną.

#### KANDYDACI:

- ☐ Agam: AGASLIDE Środek poślizgowy do rur kanalizacyjnych
- ☐ Armatura Kraków: Grzejniki aluminiowe G500F/D z dolnym podłączeniem
- ☐ FERRO: Rozdzielacz ze stali nierdzewnej z zaworami termostaticznymi i przepływomierzami – typ SN-RZP
- ☐ Gebo Technika International: System Gebo Super Vario z rurą karbowaną ze stali nierdzewnej AISI316L
- ☐ KAN: Zespół Rozdzielaczy Mieszkaniowych (ZRM)
- ☐ KELLER FLOOR System ogrzewania podłogowego
- ☐ Kospel: SWK Termo Top – zasobnik c.w.u.
- ☐ Milawukee: Akumulatorowy przepychacz do rur ze sprężyną 10MM
- ☐ Uponor: System Uponor MLC
- ☐ VALVEX: Zawory kulowe do gazu ORION

### Kategoria: PRZEDSIĘBIORCZA HURTOWNIA ROKU

Jedyna kategoria, która jest podzielona na dwie osobne podkategorie: Sieciowa Hurtownia Roku oraz Samodzielna Hurtownia Roku. Zwycięstwo przypadnie w każdej z podkategorii tej hurtowni, która zdobędzie najwięcej głosów wśród firm instalacyjnych, które obsługuje i wspiera każdego dnia. **UWAGA: Każda hurtownia może zgłosić swoją kandydaturę w tej kategorii jeszcze do końca marca 2019 roku.**

#### KANDYDACI:

- ☐ ASPO – KORNER (Podkategoria: Samodzielna Hurtownia Roku)
- ☐ AQUA TEAM (Podkategoria: Sieciowa Hurtownia Roku)
- ☐ ISKO (Podkategoria: Sieciowa Hurtownia Roku)
- ☐ HAP Armatura (Podkategoria: Sieciowa Hurtownia Roku)

### Kategoria: WIZERUNEK I KAMPANIA MARKETINGOWA

O sile i atrakcyjności firmy świadczą nieszablone i koncepcyjne kampanie marketingowe. Statuetkę w tej kategorii przyznamy firmie, która przeprowadziła szczególnie wyróżniające się działania promocyjne, korzystając z sposób innowacyjny i kreatywny z możliwości, jakie dają dzisiejsze kanały marketingowe.

#### KANDYDACI:

- ☐ Odlewnia Zawiercie S.A. za rebranding marki
- ☐ Rettig Heating (Purmo) za kampanię reklamującą systemy rurowe CleverFit pt. „Sztuka wyboru – Ferrari czy Ferrari?”



PROGRAM LOJALNOŚCIOWY 2019

# int@gris +



## Przystąp do nowej edycji wyjątkowego programu

W GRUPIE SBS RUSZYŁA KOLEJNA, JUŻ 9. EDYCJA PROGRAMU LOJALNOŚCIOWEGO INTEGRIS+. TO WYJĄTKOWA FORMA WSPIERANIA INSTALATORÓW ORAZ PROMOWANIA NAJLEPSZEJ JAKOŚCI PRODUKTÓW I ROZWIĄZAŃ.

**B**udowanie relacji to podstawa sukcesu każdego przedsięwzięcia. Wszystkie znaczące marki producenckie i każdy działający na rynku dystrybutor posiadają swój program lojalnościowy. Czy wobec tego w tym gąszczu możliwości można się wyróżnić? Program Grupy SBS INTEGRIS+ od lat udowadnia, że tak! Przyjęliśmy wyzwanie, aby stworzyć elastyczny program, który będzie dopasowany do potrzeb Instalatora. I to ambitne zadanie udało się nam zrealizować. Najlepszym tego dowodem jest już kolejny rok funkcjonowania INTEGRIS+.

### ELASTYCZNOŚĆ JEST NAJWAŻNIEJSZA

Tegoroczna edycja jest już dziewiątą! W każdej z minionych ośmiu edycji staraliśmy się dodawać nowe nagrody, które przydadzą się w pracy Klientom Hurtowni Grupy SBS. Dlatego też w ofercie znaleźć można pełną gamę narzędzi ręcznych, elektronarzędzi, strojów roboczych, samochód osobowy, bony na zakup sprzętu RTV i AGD, minikoparkę JCB, vouchery na przeżycia z Katalogu Marzeń czy bony SODEXO.

Warto też nadmienić, że każda ze stron, zarówno przedstawiciel Hurtowni, jak i jej Klient mogą zgłosić zapotrzebowanie na inny produkt, którego dotychczas nie było w katalogu nagród. Dzięki temu jest szansa, że otrzymają go przy najbliższej okazji.

### PRAWDZIWE SPOTKANIA

INTEGRIS+ to jednak nie tylko nagrody za zakupy. Oprócz premiowania Klientów każda z Hurtowni Partnerskich uczestniczących w Programie organizuje spotkania integrisowe. Ideą takiego wydarzenia jest stworzenie szansy na spotkanie zarówno handlowców hurtowni, przedstawicieli

firm producenckich i instalatorów. To bardzo ważny element programu, dzięki któremu dochodzi do budowania relacji, wymiany informacji branżowych, podtrzymania kontaktu i – co wzbudza najwięcej emocji – przekazania nagród.

Lokalne działania w ramach INTEGRIS+ cieszą się w naszej Grupie wielkim zainteresowaniem i wzbudzają sympatię uczestników. Warto też podkreślić, że część imprez tworzonych w ramach Programu przez naszych Partnerów wpisała się na stałe w branżowy kalendarz wydarzeń.

### SIŁA PRODUCENTA

W całym programie niebagatelne znacznie mają producenci, którzy są Partnerami Programu. Są to marki znane i cenione przez Instalatorów. Ich produkty stanowią znaczącą część sprzedaży w Grupie SBS. Uczestnictwo w Programie INTEGRIS+ powoduje, że Instalatorzy tym chętniej wybierają produkty Partnerów – przede wszystkim ze względu na gwarancję jakości, ale również ze względu na punkty, które można zebrać wybierając właśnie ich produkty.

### W JAKI SPOSÓB DOŁĄCZYĆ DO AKCJI?

Aby wziąć udział w Programie, wystarczy kupować produkty Partnerów Programu. W zamian za wykonany obrót otrzymuje się punkty, które można wymienić na nagrody. Więcej informacji oraz Regulamin Programu znajdą Państwo na [www.integrisplus.pl](http://www.integrisplus.pl) oraz w Hurtowniach Grupy SBS biorących udział w Programie.

**Prezentacje Partnerów Programu znajdziecie na stronach 49-51.**

## JAK WZIĄĆ UDZIAŁ W PROGRAMIE?



## KROK 1

Kupujesz w Hurtowniach  
Grupy SBS produkty  
Partnerów Programu.



## KROK 2

Bierzesz udział  
w evencie organizowanym  
przez Hurtownię.



## KROK 3

Odbierasz wcześniej  
wybraną nagrodę  
z nowego katalogu.

## PARTNERZY PROGRAMU





# Grupa SBS jest perłą z numerem 8!

**GRUPA SBS PO RAZ KOLEJNY ZNALAZŁA SIĘ W RANKINGU „PERŁY POLSKIEJ GOSPODARKI”. GRUPA SKOCZYŁA O PIĘĆ LOKAT W GÓRĘ Z 13. POZYCJI NA 8. I ZNAJDUJE SIĘ JUŻ W PIERWSZEJ DZIESIĄTKCE PRZEDSIĘBIORSTW W KATEGORII PERŁY DUŻE.**

Miło nam poinformować że Grupa SBS zgodnie z przewidywaniami zamknęła rok 2018 z dużymi wzrostami. Miało to także przełożenie na wysokie pozycje w najważniejszych rankingach prowadzonych przez najbardziej cenione redakcje w kraju.

Jedną z nich jest redakcja magazynu „Polish market” anglojęzycznego miesięcznika, promującego polską gospodarkę, kulturę oraz naukę w kraju i poza jego granicami. Redakcja w corocznie wydanym rankingu „Perły Polskiej Gospodarki” umieściła Grupę SBS na 8. pozycji w kategorii Perły Duże. W badaniu rankingowym brało udział ponad 2000 firm, których przychody z całokształtu działalności gospodarczej w okresie roku wyniosły: dla Perł Dużych co najmniej 100 milionów złotych, natomiast w kategorii Perły Wielkie powyżej 1 miliarda złotych. Wartym podkreślenia jest także fakt, że o pozycji firmy w rankingu nie decydowało kryterium przychodów, a efektywność i dynamika rozwoju przedsiębiorstwa.

Ranking Perł Polskiej Gospodarki opracowany jest przez naukowców ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, algorytm szereguje przedsiębiorstwa posługując się międzynarodowymi wskaźnikami audytorskimi. Ogłoszenie wyników rankingu jest jednym z najważniejszych

wydarzeń gospodarczych w kraju i co roku gromadzi elity środowisk politycznych, biznesowych, naukowych oraz przedstawicieli świata kultury. Ranking przygotowywany jest według ścisłych kryteriów ekonomicznych i nie wiąże się z żadnymi zobowiązaniami finansowymi dla firm biorących w nim udział.

Poniżej pierwsza dziesiątka firm w kategorii Perły Duże:

NO.	NAME OF COMPANY
1	ZARZĄD MORSKIEGO PORTU GDYNIA S.A.
2	PETRAx TRADE S.A.
3	AC S.A.
4	ASSECO POLAND S.A.
5	MURAPOL SA
6	WAWEL S.A.
7	DRUTEX S.A.
8	SBS SP. Z O.O.
9	DECORA S.A.
9	ATAL S.A.
10	AFORTI HOLDING (GRUPA)

## GRAMBET



## Gazele i Orły dla Grambetu

Także poznańska hurtownia Grambet zdobywa wyróżnienia. W tym roku firma po raz kolejny otrzymała tytuł Gazeli Biznesu przyznawany przez Puls Biznesu. Co więcej firma jest także orłem. A dokładniej: Orłem Hurtownictwa 2018. Tytuł jest przyznawany na bazie ocen z portali społecznościowych i branżowych zawierających oceny. Z nich jest wyliczana średnia ważona, a tytuł dostają firmy, których ocena wynosi co najmniej 8 na 10 punktów. Grambet w tym rankingu zdobył 9,1 pkt! Gratulujemy!

Firma także stawia na zacieśnianie współpracy z najlepszymi klientami. Już w czerwcu zaprosi ich na wspólny wyjazd zagraniczny. Zdamy Wam relację z tej wyprawy na naszych łamach.



## APIS

## APIS znowu Gazelą!

Z przyjemnością informujemy, że firma APIS Sp. z o.o. Grupa SBS po raz piąty z rzędu zdobyła tytuł Gazeli Biznesu i jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm w Polsce, według prestiżowego magazynu Puls Biznesu. Firmy które znalazły się w rankingu muszą m.in. wykazać coroczny wzrost przychodów. Dlatego tym bardziej cieszy fakt, że wyniki finansowe na-

szego partnera ponownie pozwoliły znaleźć się mu w gronie laureatów.

– *To ogromne wyróżnienie i motywacja do stawiania sobie coraz ambitniejszych celów. Nasz sukces to przede wszystkim sukces naszych klientów którym pragniemy gorąco podziękować za obdarzenie nas zaufaniem i jednocześnie zapewnić, że zrobimy wszystko by sprostać Państwa oczekiwaniom. Oczywiście*



*aby 2019 rok był dla nas równie owocny, nie spoczywamy na laurach, zakasaliśmy rękawy i już od 2-go stycznia ciężko pracujemy na kolejną Gazelę – zgodnie mówią pracownicy Hurtowni Apis.*

## HYDRA

## Spotkanie INTEGRIS+

12 stycznia hurtownia HYDRA-Grupa SBS zorganizowała spotkanie dla swoich klientów z województwa łódzkiego w ramach programu lojalnościowego Integris+. Celem spotkania było podsumowanie minionego roku oraz przekazanie nagród dla firm instalatorskich współpracujących i biorących udział w programie.

Zaproszeni instalatorzy mieli również możliwość pogłębienia wiedzy na temat najnowszych rozwiązań jakie proponuje branża. Wszystko to było możliwe dzięki uprzejmości naszych czołowych dostawców, którzy przyjęli zaproszenie i zgodzili się wziąć udział w spotkaniu.



## EKOWODROL

## Integris+ Bal

26 stycznia Hurtownia EkoWodrol zorganizowała w ramach Programu INTEGRIS+ bal dla klientów firmy. Hurtownia gościła tego wieczoru aż 90 gości! Zgodnie ze zwyczajem najpierw przeprowadzono ceremonię nagradzania najlepszych klientów – wyróżnienia przyznano na bazie rankingu TOP 5 klientów roku 2018. Nagrody specjalne zostały przyznane również Działowi Wykonawczym z firmy EkoWodrol. Punktem cieszącym się największym zainteresowaniem był konkurs, w którym nagrodą główną był telewizor. Zabawa oraz integracja trwały przez całą noc.



## HAP ARMATURA



## Nowy oddział w Lubaczowie

Od 1 lutego w Lubaczowie oficjalnie działa nowy punkt hurtowni HAP Armatura Grupa SBS. Został on zlokalizowany przy ul. Mickiewicza 105. Na odwiedzających hurtownię w dniu otwarcia czekało wiele niespodzianek. Firma HAP Armatura działa prężnie blisko 30 lat na rynku lubelskim. Sieć ma punkty w Lublinie, Chełmie, Zamościu, Puławach, Białej Podlaskiej, Rzeszowie i Stalowej Woli.

**Instal Partner** to program lojalnościowy przynoszący korzyści najlepszym instalatorom nagrzewnic VOLCANO i kurtyn powietrznych WING. Teraz, polecając program znajomym z branży, TY i polecony przez Ciebie instalator otrzymacie dodatkowe środki na konto.

**Wciągnij kumpli do gry**  
na [instalpartner.vtsgroup.com](http://instalpartner.vtsgroup.com)

**WCIĄGNIJ KUMPLI DO GRY!**

**POLECAJ PROGRAM**

**INSTAL PARTNER**



# Must have Instalatora

## Co każdy instalator mieć powinien



**TAŚMA NOWEJ GENERACJI**  
**BEZ przekładki, narzędzi, problemu...**

### **Aluminio 371**

Producent: **ANTICOR**

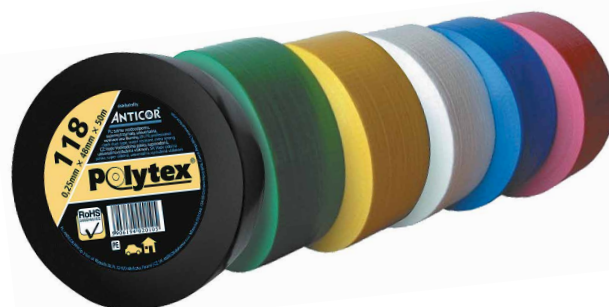
**Alumini**

Bezprzekładowa taśma aluminiowa wzmocniona folią PET, która posiada wysokiej jakości klej akrylowy. Ma zastosowanie w klimatyzacji, wentylacji i technice cieplnej. Służy do łączenia, uszczelniania oraz maskowania na zewnątrz oraz wewnątrz. Doskonale do napraw w przemyśle chłodniczym, np. mocowania rur miedzianych. Sprawdza się w łączeniu elementów odbłaskowych w systemach solarnych.

#### **Cechy i zalety:**

- taśma bez przekładki ułatwia pracę,
- laminat o wysokiej odporności na uszkodzenia oraz zerwanie,
- zapewnia doskonałe odbicie zarówno ciepła jak i światła,
- wysoka przyczepność kleju,
- dobra odporność na starzenie,
- bardzo niska paroprzepuszczalność,
- nie odkleja się w niskich temperaturach,
- dobrze dopasowuje się do nierównych powierzchni.

Więcej informacji na: [www.anticor.pl](http://www.anticor.pl)



### **Polytex 118**

Producent: **ANTICOR**

**Polytex**

Profesjonalna taśma PE wzmocniona tkaniną, która ma zastosowanie w mocowaniu, zabezpieczaniu, łączeniu, naprawianiu, wiązkowaniu, oplataniu, pakowaniu i maskowaniu. Jest stosowana do znakowania tras komunikacyjnych, stref bezpieczeństwa, itp. Sprawdza się w łączeniu i uszczelnianiu izolacji termicznych, uszczelnianiu przewodów, wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

#### **Cechy i zalety:**

- wysoka wytrzymałość na rozciąganie,
- bardzo dobra przyczepność do różnych powierzchni,
- wodoodporna,
- łatwa w użyciu, nie skręca się podczas stosowania,
- nie wymaga stosowania przyborów tnących.

Więcej informacji na: [www.anticor.pl](http://www.anticor.pl)



oventrop



### Termostat grzejnikowy Uni LHB

Producent: **Oventrop**

Uni LHB to termostat przeznaczony specjalnie do montażu na grzejnikach ulokowanych na klatkach schodowych budynków mieszkalnych, w szkołach, urzędach, budynkach biurowych, itp. Wyróżnia się podwyższoną odpornością na wandalizm i ingerencję osób postronnych.

#### Podstawowe cechy termostatu Uni LHB:

- zintegrowane zabezpieczenie antykradzieżowe,
- bardzo wysoka wytrzymałość na zginanie – do 100 kg obciążenia,
- ustawianie temperatury przy użyciu specjalnego klucza nastawnego; próba regulacji temperatury przez obracanie termostatu nie powoduje zmiany ustawienia,
- gwint nakrętki M 30 x 1,5.

Indeks producenta 1011410



### Przewody rurowe ze stali nierdzewnej marki gebo

Producent: **Gebo**



Karbowane rury nierdzewne ze stali AISI 316L marki Gebo to produkty stworzone po to, aby uprościć instalatorom prace związane z przyłączeniami urządzeń do instalacji. Stal AISI 316 L z którego zbudowana jest rura jest odporna na korozję, działanie glikolu i agresywne środowisko. Ten rodzaj materiału znajduje zastosowanie również wszędzie tam gdzie wymagana jest wyższa od standardowej odporność chemiczna, bardzo często jest to jedyne, możliwe do zastosowania rozwiązanie dla instalacji przemysłowych. Dzięki swej sprężystości rura karbowana jest bardzo dobrze formowalna co ułatwia montaż podczas podłączenia kotłów, pieców, kolektorów słonecznych, klimatyzacji, a także podczas montażu w tzw. „trudnych warunkach”.

Całość systemu Gebo Super Vario uzupełniają produkty do połączeń: mosiężne nakrętki z uszczelkami i pierścieniami oraz nypły z mosiądzu. Tylko zastosowanie oryginalnych produktów Gebo zapewnia szczelność wykonywanych instalacji.

Więcej informacji na [www.gebo.com.pl](http://www.gebo.com.pl)



### Systemy wielowarstwowe VPremium

Producent: **VESBO POLAND**

**Systemy wielowarstwowe PERT/AL/PERT to idealne rozwiązanie odpowiednie zarówno w przypadku instalacji ciepłej i zimnej wody użytkowej oraz ogrzewania (centralnego i podłogowego), jak i systemu solarnego.**

W ofercie VESBO POLAND Sp. z o.o. znajdują się wielowarstwowe rury VPremium PERT/AL/PERT i OXY Pex oraz złączki.

System charakteryzuje odporność mechaniczna, elastyczność, długa żywotność, odporność na rdzę oraz niezawodność i łatwość montażu.

W ofercie VESBO POLAND Sp. z o.o. można znaleźć kształtki w postaci łączników z końcówkami zaprasowywanymi i skręcany dostępne w różnych typoszeręgach wymiarowych. Połączenia rur i złączek są niezawodne, a gwarancją tego, że nie będą przeciekać, są dwa uszczelnienia typu O-ring wykonane z EPDM.

**Rury VESBO można użytkować nawet przez 50 lat bez konieczności konserwacji. Maksymalna wartość ciśnienia eksploatacyjnego wynosi 10 bar, a maksymalna temperatura wody to 95°C.**

Więcej informacji: [www.vesbopoland.pl](http://www.vesbopoland.pl)



### Zestaw pompowy Colmix PG

Producent: **Prandelli**

Zestaw służy do podłączenia pętli ogrzewania podłogowego i zasilania grzejników w jednym elemencie i w jednej szafce. Podmieszanie wody do ogrzewania podłogowego realizuje pompa oraz zawór 3-drogowy z regulowaną temperaturą zasilania 20-60°C. Zestaw posiada wkładki termostatyczne do zamontowania siłowników termoelektrycznych. Rozdzielacz ogrzewania podłogowego wyposażony jest w innowacyjne rotametry magnetyczne. Dzięki zastosowaniu zaworu mieszającego Colmix-PG może być przeznaczony do współpracy nie tylko z kotłami o wysokich parametrach wody zasilającej ale także z kotłami kondensacyjnymi o niskich parametrach pracy.

Więcej informacji na: [www.prandelli.pl](http://www.prandelli.pl)





# Zehnder: Zmiany będą, ale ewolucyjne

**NASZA STRATEGIA NA 2019 ROK ZAKŁADA DALSZE UMOCNIE NIE MARKI ZEHNDER W SEGMENTCIE GRZEW CZYM I WENTYLACYJNYM. STAWIAMY TEŻ NA UTRZYMANIE WZOROWEGO WSPARCIA TECHNICZNEGO, INTENSYFIKACJĘ DZIAŁAŃ ZWIĄZANYCH Z EDUKACJĄ INSTALATORÓW I ROZWÓJ WSPÓŁPRACY Z PARTNERAMI HANDLOWYMI – MÓWI RADOŚLAW PALMOWSKI, DYREKTOR GENERALNY ZEHNDER POLSKA.**



Radosław Palmowski, Dyrektor Generalny Zehnder Polska

**Za Panem pierwsze miesiące współpracy z Zehnder Polska na stanowisku Dyrektora Generalnego. Są to też pierwsze Pańskie tygodnie w branży grzewczej. Jak Pan ocenia nowe warunki rynkowe w których Pan zaistniał?**

**Radosław Palmowski, Zehnder Polska:**

Pierwsze tygodnie w branży grzewczej spędziłem na intensywnych podróżach, aby jak najszybciej poznać organizację, fabryki i naszych klientów. Pierwsze wnioski są dla mnie bardzo zachęcające. Rynek budowlany wciąż rośnie, dominują pozytywne nastroje – mimo widocznego na horyzoncie spadku stopy inwestycji i dokuczliwego braku rąk do pracy. Zaangażowanie i wysoki poziom profesjonalizmu naszych partnerów handlowych dopinguje do intensywnej pracy w rynku. Cieszy systematyczny wzrost świadomości i potrzeb związanych ze zdrowym klimatem wewnątrz budynków, jak i tendencja do inwestowania w coraz lepszej jakości rozwiązania zarówno w zakresie wentylacji, grzejników dekoracyjnych czy promienników sufitowych.

**Na swoim poprzednim stanowisku, jako Dyrektor Sprzedaży w PPG Deco Polska, był Pan odpowiedzialny za strategię komercyjną, wyniki biznesowe i ponad 200-osobowy zespół handlowy działający pod bardzo rozpoznawalnymi markami takimi jak: Dekoral, Bondex, czy Drewnochron. Jak pracuje się na tak rozległym polu?**

PPG to duża organizacja z rocznymi przychodami blisko 15 mld dolarów, światowy ekspert w dziedzinie farb i powłok lakierniczych dla budownictwa, a także dla przemysłu samochodowego, lotniczego, morskiego, opakowaniowego.

W branży budowlanej w Polsce firma kieruje swoją ofertą zarówno do odbiorców profesjonalnych czyli wykonawców, architektów, inwestorów, jak i klientów indywidualnych remontujących swoje domy czy mieszkania. Za tym podąża szeroka dystrybucja produktów prowadzona poprzez sklepy i hurtownie farbiarskie, markety budowlane, centra serwisowe dla wykonawców, jak i sieci DIY. Wykonawcy i inwestorzy wysoko oceniają współpracę z PPG, co przekłada się na popularność stosowania produktów i technologii firmy. Nic nie motywuje lepiej do ciężkiej pracy jak widok kolejnego dzieła architektonicznego – nowego lub wyremontowanego

**OD POCZĄTKU TEGO ROKU WZMACNIAMY NASZ ZESPÓŁ DEDYKOWANY DO SYSTEMÓW OCZYSZCZANIA POWIETRZA W HALACH PRODUKCYJNYCH I MAGAZYNOWYCH, ABY PRZYŚPIESZYĆ WZROST W TYM SEGMENTCIE.**

przy zastosowaniu bliskich sercu produktów. Upiększanie otoczenia to fajne zajęcie, a ponadto przekrój wielu branż i praca z różnymi grupami klientów jak i w dużym zespole rozwijają i dają masę satysfakcji.

**Jak podsumowuje Pan rok 2018 w marce Zehnder i jakie działania chce Pan zrealizować w 2019? Czy czekają firmę duże zmiany?**

Mieliśmy bardzo dobry rok. Zanotowaliśmy istotny wzrost sprzedaży zarówno w kategorii wentylacji, jak i ogrzewania. Mamy bardzo pozytywny feedback od partnerów handlowych w zakresie naszego wsparcia technicznego i pracy w rynku.

Zmiany będą, ale ewolucyjne. Usprawnimy kilka procesów wewnętrznych, które pośrednio przełożą się na dalszą poprawę satysfakcji klientów. Nasza strategia na 2019 rok zakłada dalsze umocnienie marki Zehnder w segmentcie grzewczym i wentylacyjnym, utrzymanie wzorowego wsparcia technicznego, intensyfikację działań związanych z edukacją instalatorów i rozwój współpracy z Partnerami Handlowymi. Od początku tego roku wzmacniamy też nasz zespół dedykowany do Clean Air Solutions, czyli systemów oczyszczania powietrza w halach produkcyjnych i magazynowych, aby przyspieszyć wzrost w tym segmencie.

**Czy widzi Pan podobieństwa między poprzednią branżą, w której Pan działał a branżą grzewczą?**

Branża grzewcza jest nieco bardziej skonsolidowana, z mniejszym udziałem kanału DIY. Instalator ma większy udział w procesie decyzyjnym od malarza, podobnie jak projektant branżowy. Klient indywidualny rzadziej podejmuje się prac instalacyjnych, niż wykończeniowych. Poza tymi różnicami branża działa



Laureaci konkursu IDEALNY PROJEKT na najpiękniejszą łazienkę z urządzeniem Zehnder Zenia.

bardzo podobnie, a sam proces sprzedaży, niemal identycznie.

Obie branże cierpią na rosnący problem sukcesji i braku rąk do pracy. Analogii jest zdecydowanie więcej niż różnic, co powoduje, że szybko uczę się branży grzewczej, a jednocześnie doświadczenie zdobyte w PPG staje się bardzo wartościowe.

**Sprzedaż w internecie także w naszej branży zyskuje na znaczeniu. Jak ocenia Pan ten kanał dystrybucji w kontekście produktów marki Zehnder?**

Myślę, że internet w naszej branży istotnie usprawni proces sprzedaży i unowocześni dostęp do informacji. Nie spodziewam się rewolucji i zmiany dzisiejszych ról w procesie sprzedaży, tak jak się to stało w innych branżach, takich jak RTV, oponiarskiej czy mediach. Nasi Partnerzy Handlowi znakomicie odczytują trendy w tym segmencie rynku i budują profesjonalne platformy internetowe wspomagające obsługę klientów. Naszą rolę widzę we wspieraniu takich inicjatyw od strony informacji produktowych oraz udostępnianiu naszych zasobów internetowych.

**Jak Pan ocenia współpracę marki Zehnder z grupami handlowymi? Czy jest ona w pełni**

**wykorzystana i czy planujecie Państwo poszerzyć kanał dystrybucji o sieci DIY?**

Zehnder jest w Polsce marką młodą i wciąż w fazie silnego rozwoju. Pracujemy z większością grup handlowych w Polsce, wysoko oceniamy tę współpracę i widzimy tam jeszcze olbrzymi potencjał do wykorzystania. Zależy nam na budowaniu świadomości zdrowego klimatu, jak i na dostarczaniu grzejników upiększających nasze wnętrza. Misję tę w obu aspektach chcemy realizować z naszymi Partnerami Handlowymi, a zrobimy to szybciej współpracując z tymi zrzeszonymi w grupach.

Kanał DIY ma relatywnie niski udział w segmentach gdzie obecny jest Zehnder. Obserwujemy z uwagą to co się dzieje w sieciach DIY i dopasowujemy naszą strategię do rynku.

**Marka Zehnder bardzo dużą wagę przywiązuje nie tylko do jakości produktów ale także ich wyglądu. Przykładem może być tu grzejnik Zenia, która otrzymała nagrodę Red Dot Design Award 2018. Co jest ważne dla marki Zehnder przy tworzeniu nowych produktów?**

Korzenie marki Zehnder to rodzinna firma budowana od podstaw w Szwajcarii – z pasją, najwyższą dbałością o szczegóły, pracownicy,

skromnie, z szacunkiem do otoczenia. Teraz produkujemy w nowoczesnych fabrykach rozsianych na całym świecie, ale te wartości pozostały niezmienione. Naszą intencją przy tworzeniu nowych produktów jest to, aby odbiorca mógł cieszyć się tą wyjątkowością i aby mógł dostrzec naszą pasję.

**12 października ubiegłego roku odbyła się ceremonia rozdania nagród w konkursie IDEALNY PROJEKT na najpiękniejszą łazienkę z urządzeniem Zehnder Zenia. Laureatami zostali Dmytro Mesaksudi i Agnieszka Wyrwas. Dlaczego tego typu działania są ważne dla marki?**

Jak już wcześniej wspomniałem, wierzymy, że nasz grzejnik obok swojej funkcjonalności może być znakomitą elementem wystroju wnętrza lub dostarczyć zupełnie nowych i unikalnych benefitów użytkownikowi, tak jak np. Zehnder Zenia. Widzimy tu wciąż olbrzymi potencjał i budujemy świadomość, zwracając uwagę architektów na walory dekoracyjne naszych produktów. Jako wiodący producent w tym segmencie czujemy się za to odpowiedzialni.

**Dziękuję za rozmowę.  
Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.**

# Smog to nasze wspólne wyzwanie

**CZY JESTEŚMY GOTOWI NA WALKĘ ZE SMOGIEM? MIMO CORAZ GŁOŚNIEJSZYCH ROZMÓW O NIM, WYDAJE SIĘ ŻE REALNE DZIAŁANIA PODEJMOWANE PRZEZ WŁADZE I OBYWATELI NIE DAJĄ NADZIEI NA SZYBKIE ROZWIĄZANIE PROBLEMU. O WYZWANIACH I DROGACH ROZWOJU MÓWI NAM POSŁANKA GABRIELA LENARTOWICZ, EKSPERTKA OD FINANSOWANIA INWESTYCJI INFRASTRUKTURALNYCH I EKOLOGICZNYCH ORAZ ZARZĄDZANIA FUNDUSZAMI EUROPEJSKIMI.**



Posłanka Gabriela Lenartowicz

**Coraz więcej osób sygnalizuje jak dużym problemem jest smog. Nadal jednak zdarzają się bardzo niefortunne wypowiedzi polityków, którzy otwarcie przyznają, że nie rozumieją jak duży wpływ ma działanie człowieka na globalne ocieplenie i zanieczyszczenie powietrza. Pojawia się także coraz więcej informacji na temat nieprzyznania Polsce przez Unię Europejską dofinansowania na walkę ze smogiem w nadchodzącej perspektywie finansowej. Jak Pani ocenia tę sytuację? Czy wizja Polski z czystym powietrzem oddala się?**

**Gabriela Lenartowicz:** Zaczniemy od problemu unijnego finansowania walki ze smogiem. Po pierwsze: nie ma jeszcze decyzji o przyszłym budżecie UE. Po drugie: co do istoty będzie wspierana poprawa jakości powietrza i klimatu, a nie utrzymywanie polityki energetycznej opartej na węglu. Te doniesienia pochodzące od przedstawicieli rządu, to niestety dymna, by nie powiedzieć

smogowa, zasłona dla braku dobrej polityki energetycznej. Także w zakresie energetyki obywatelskiej. A wizja Polski z czystym powietrzem to właśnie pochodną takiej dobrej, nowoczesnej polityki.

Największy natomiast problem ze smogiem to lekceważenie zagrożenia i brak zrozumienia dla istoty sprawy. Dotyczy to zarówno rządzących jak i obywateli. Jedno i drugie decyduje o skuteczności walki z tym zjawiskiem. Gdy obywatele ponoszą dramatyczne konsekwencje, to na rządzących spoczywa odpowiedzialność za ten stan rzeczy.

## **Kiedy zyskaliśmy świadomość problemu jakim jest smog w Polsce?**

Choć problem smogu narastał od lat, to jednak nie do końca uświadamialiśmy sobie skalę zagrożenia. Do opinii publicznej problem zaczął się przebić wraz z implementacją do polskiego prawa Dyrektywy 2008/50/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 maja 2008 r. w sprawie jakości powietrza i czystszej powietrza dla Europy. W konsekwencji wdrażania przepisów dyrektywy, potocznie nazywanej CAFE. zaczęliśmy mierzyć jakość powietrza w standardach umożliwiających porównywanie tych pomiarów z normami europejskimi, przez organizacje międzynarodowe oraz publikowanie tych danych szerokiej opinii publicznej. Wtedy też mogliśmy zobaczyć, że należymy do niechlubnej czołówki krajów, jeśli chodzi o skażenie powietrza. Odkryliśmy, że jego źródłem nie jest przemysł, ale ogrzewanie domów odpadami węglowymi.

## **Tylko czy coś ta wiedza zmieniła?**

Wprawdzie od tego czasu przygotowano wiele regulacji i skierowano znaczące środki na ten cel, ale mimo to, wysiłki okazały się

niewystarczające. W 2017 roku wobec zaniechań obecnego rządu przygotowaliśmy projekt ustawy, nazwany roboczo „O czystym powietrzu”. Niestety przepadł bez dyskusji w Sejmie. Jednak wobec porażki rozwiązań wprowadzanych przez rząd złożyliśmy go ponownie. Liczymy na racjonalne, pozaideologiczne podejście większości sejmowej.

## **Co przewiduje projekt ustawy?**

Zakładamy, że 0,5% Produktu Krajowego Brutto rocznie (dziś to prawie 10 mld) pójdzie na realizację Krajowego Programu Ochrony Powietrza. To obejmuje dotacje do źródeł ciepła (wymiana kotłów, wykonanie podłączeń do sieci, OZE) i termomodernizację, pomoc socjalną i ulgi podatkowe dla zamożniejszych, na udział własny w ocieplaniu domów i montażu ekologicznego ogrzewania oraz na wyższe rachunki za ekologiczne ciepło. Bierzymy też pod uwagę zdrowe normy dla paliw i pieców oraz powszechną informację i edukację obywateli o zagrożeniu smogiem.

Za dofinansowania skierowane do obywateli odpowiadają bezpośrednio gminy, które tworzą lokalne plany i zgodnie z nimi przekazują pieniądze mieszkańcom.

## **Skąd wziąć na to pieniądze?**

Środki publiczne w wysokości 0,5% PKB rocznie na walkę ze smogiem będą pochodzić z dotychczasowych źródeł (m.in. fundusze ochrony środowiska, środki UE). Ale przede wszystkim z ETS (Europejskiego Systemu Handlu Emisjami), z którego to mechanizmu do budżetu państwa popłyną zwiększone kwoty. Ekspertki szacują je na ok 100 mld zł w najbliższych latach.

Natomiast Program Czyste Powietrze, którym chwali się rząd, to tzw. program priorytetowy Narodowego Funduszu Ochrony



Środowiska i Gospodarki Wodnej, który wdrażać mają fundusze wojewódzkie. Program będzie realizowany przez 10 lat, tj. w latach 2018 – 2029, a łączne środki przewidziane na dofinansowanie przedsięwzięć objętych programem to 103 mld zł. W formie bezzwrotnej (dotacje) będzie to 63,3 mld zł, a w formie zwrotnej (pożyczki) 39,7 mld zł.

### Jak pewne jest, że te środki będą?

Program nie ma źródeł finansowania ani umocowania prawnego, np. ustawowego, jak to ma miejsce np. dla Funduszu Dróg Samorządowych albo Funduszu Termomodernizacji. Także środków na Program nie ma ani w projekcie budżetu państwa na 2019 rok, ani w planie finansowym NFOŚiGW. Na przykład na 2019 rok przewidziano całkowity poziom finansowania bezzwrotnego na 1,7 mld zł! A z tego przecież ustawowo 1,4 mld zł już przeznaczone zostało na Fundusz Dróg Samorządowych! Jednak gdy przyjrzyć się warunkom Programu, to okazuje się, że mało kto de facto będzie mógł z nich skorzystać. Albo zwyczajnie nie będzie się to opłacało.

### Dlaczego?

Ze skomplikowanych dokumentów Programu wylania się jasna reguła: maksymalna dotacja (46,8 tys. zł) jest dedykowana najbiedniejszemu (z dochodem poniżej 600 zł miesięcznie na osobę). Ale tylko wtedy, gdy wydadzą znacznie więcej, niż 53 tys. zł. A przy tym dochodzie ich nie stać nawet na utrzymanie domu! Jeśli ograniczą się do wymiany pieca – dostaną najwyżej 9 tys. zł, ale będą najpierw spłacać resztę tzw. niekwalifikowanych kosztów, a potem jeszcze będą musieli płacić drożej za ekologiczne paliwo.

Tzw. zwykli Polacy (zarabiający 1,6 tys. zł miesięcznie na osobę) mogą dostać najwyżej 15,9 tys. zł. I to pod warunkiem, że wydadzą wielokrotnie więcej! Przy wydaniu 53 tys. zł, które stanowią maksymalny poziom kosztów kwalifikowanych do obliczania dotacji, otrzymamy zwrot 30% inwestycji.

### Na jakim poziomie ocenia się przeciętny koszt termomodernizacji w naszym kraju?

Dla pełnej, prawdziwej termomodernizacji standardowego domu sprzed 30 lat – a tych jest w Polsce najwięcej – potrzeba co najmniej 50 tys. zł. By uniknąć smogu trzeba zmodernizować instalacje i np. zamontować pompę ciepła. To kolejne 50 tys. zł. By nie płacić zbyt wiele za prąd zasilający tę pompę, trzeba zainstalować ogniwa

fotowoltaiczne. Dodajemy ponad 30 tys. zł. Razem mamy co najmniej 130 tys. zł a jeszcze konieczne są audyty i dokumentacje techniczne. No i nowe instalacje, bez których całość nie będzie efektywna. Fachowcy liczą, że aby miało to sens ekonomiczny i ekologiczny, to musimy wydać ponad 150 tys. zł! Zatem maksymalne 15,9 tys. zł dotacji to raptem 10% przedsięwzięcia.

W każdym z tych przypadków można się ograniczyć tylko do wymiany pieca albo montażu pompy ciepła. Koszty inwestycji i wkładu własnego będą wprawdzie niższe (dotacja też), ale bieżące koszty ekologicznego ogrzewania i ciepłej wody będą znacznie wyższe. Trzeba też pamiętać o jeszcze dwóch pułapkach: solary i fotowoltanika nie mogą być finansowane dotacją. Reasumując, nie jest przypadkiem, że pieniędzy na program nie ma, bo i być nie musi. Może nie być chętnych do skorzystania z dofinansowania na tych warunkach.

### Jak Pani ocenia to, co rzeczywiście działo się na COP24? Jak odebrano naszą prezydenturę na forum międzynarodowym?

Chciałam, by potrzeba regulacji dotyczących włączenia obywateli do polityki klimatycznej znalazła się wśród tez zawartych w rezolucji końcowej posiedzenia Unii Międzyparlamentarnej towarzyszącego COP24. Niestety, mimo że byłam członkiem polskiej delegacji, takiej możliwości nie było. Tym niemniej z takim apelem zwróciłam się na spotkaniu delegacji parlamentarzystów z całego świata zebranych w Krakowie. Ważne jest, by parlamenty krajowe wprowadziły regulacje tworzące przestrzeń dla aktywności obywateli i ich indywidualnego udziału w transformacji nakierowanej na ochronę klimatu.

### Jak włączać obywateli w ten proces?

Włączenie obywateli w politykę klimatyczną powinno odbywać się nie tylko na poziomie dostępu do informacji i wpływu na decyzje polityczne, ale i w realnym zarządzaniu własną konsumpcją. Jako przykład wskazałam konieczną transformację energetyczną. Obywatel musi nie tylko wiedzieć jakie są elementy rachunków za energię, by móc nią inteligentnie zarządzać i ograniczyć zużycie oraz koszty. Musi mieć też prawo nie tylko do wyboru dostawcy, ale też realnego wyboru źródła wytwarzania tej energii. Ważne jest, by obywatel mógł uczestniczyć w transformacji energetycznej poprzez energetykę obywatelską, prosumencką.

Do tego potrzebne są jednak odpowiednie warunki i prawo realnie wspierające dobry dla klimatu wybór. Taka filozofia powinna przyświecać także regulacjom dotyczącym innych decyzji konsumenckich, tam gdzie identyfikowany jest wpływ na klimat. A to jest rola parlamentów. Moja propozycja spotkała się z dużym zainteresowaniem zebranych, a zwłaszcza prawników środowiskowych ONZ tworzących tzw. skrzynkę narzędziową, czyli katalog rekomendowanych krajom rozwiązań prawnych dla klimatu.

### Kolejną wiadomością z ostatnich tygodni jest wygrana sprawa sądowa Grażyny Wolszczak przeciwko Skarbowi Państwa w kontekście smogu. Sprawę uznano za precedensową. To jednak nie koniec. W internecie można dopisać się do pozwu zbiorowego o podobnym charakterze. Czy takie działania mają jakichś większy wymiar niż jedynie wizerunkowy?

To bardzo ważny precedens. Z dwóch powodów: pokazuje realny wpływ obywateli na funkcjonowanie państwa oraz dowodzi, że prawo do czystego powietrza jest prawem podmiotowym obywateli. I to prawem, którego można dochodzić przed sądem powszechnym!

### Oprócz działań samorządów ogromne znaczenie mają obywatele. A ci niestety często utożsamiają swoje prawo do czystego powietrza z donosicielstwem. Jeśli sąsiad pali od lat plastikiem, to na niego nie doniosę, bo to mój sąsiad. Jak zmienić ten sposób myślenia?

Obywatele mają prawo, także do niewiedzy. Ale tylko wtedy, gdy to oni sami ponoszą jej konsekwencje. W pozostałych przypadkach mogą i powinni się bronić. Czy to sami – tu kłania się dozwolona samoobrona – czy przy pomocy państwa i jego agend przymusu jakimi są policja, straż miejska, a ostatecznie sąd. W tych kategoriach należy rozpatrywać zagrożenie smogiem. Skoro zabija kilkadziesiąt tysięcy Polaków rocznie, mamy prawo bronić się. Mam wręcz obowiązek nie dopuszczać, by sąsiad mnie truł. Czy uważalibyśmy za donosicielstwo poinformowanie władz, że ktoś rozpyla arszenik w sąsiedztwie? Tak należy na to patrzeć – przecież nikt nie może zarzucić nam, że bronimy nasze dzieci przed krzywdą.

### Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciużyńska.

# Grupa SBS zaprasza na kolejną edycję szkoleń handlowych

**RUSZA „AKADEMIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY” W GRUPIE SBS.** PRZESZKOLIMY PONAD 200 HANDLOWCÓW Z NASZYCH HURTOWNI PARTNERSKICH. O TYM, CZEGO MOŻEMY SIĘ SPODZIEWAĆ W RAMACH AKADEMII, OPOWIADA MARIUSZ PROKOPCZUK Z GRUPY PROGUEST, KTÓRY POPROWADZI TEGOROCZNĄ EDYCJĘ SZKOLEŃ.



Mariusz Prokopczuk, Grupa Proguest

**„Akademia efektywnej sprzedaży” to cykliczne szkolenia dla handlowców naszych Hurtowni Partnerskich. Co jest ważne przy szkoleniu tak licznej grupy? W jaki sposób się Pan przygotowuje?**

**Mariusz Prokopczuk, Grupa Proguest:** Myślę, że dla każdego trenera

najważniejsza jest dobra znajomość specyfiki pracy uczestników szkolenia i wynikające z tej codzienności problemy. Jeśli trener nie zna dobrze specyfiki pracy handlowca to szkolenie będzie bardzo teoretyczne, a słuchacze z łatwością to zauważą. Gdybym miał przeprowadzić szkolenie na przykład w branży farmaceutycznej, to wymagałoby to ode mnie większych nakładów czasowych na poznanie branży i specyfiki pracy, niż na merytoryczne przygotowanie się do szkolenia.

Zasady sprzedaży są uniwersalne, ale uczestnicy mają problem z przełożeniem wiedzy teoretycznej na jej praktyczne zastosowanie. Dlatego jeśli nie podam im tej wiedzy w bardzo przetworzony sposób, to takie szkolenie nie przyniesie spodziewanych efektów. Już wiele lat temu uświadomiłem sobie, że czasy uniwersalnych rozwiązań się kończą. Dlatego jako GRUPA PROGUEST poszliśmy w kierunku specjalizacji i działamy tylko w branżach technicznych, a w szczególności budowlanej i instalacyjnej.

Jeśli chodzi o kwestie merytoryczne, to ja cały czas się przygotowuję, codziennie czytam książki, oglądam szkolenia, regularnie uczestniczę w konferencjach. Chcę dostarczać swoim słuchaczom aktualnej

wiedzy, zgodnej z obecnymi trendami. Jednak zanim podzielę się nią na szkoleniach, to najpierw sam ją testuję. Jeśli u mnie to działa (również przecież sprzedaję), to dopiero wtedy pokazuję to na szkoleniach, a czasami coś modyfikuję.

**Co jest wyzwaniem w przypadku szkoleń w naszej Grupie?**

Wyzwaniem w tym projekcie są głównie dwa elementy. Pierwszy to liczebność grupy. Jak zaangażować 30 osób, żeby bardziej przypominało to warsztat, niż wykład? Druga trudność polega na tym, że uczestnicy przyjadą z różnych firm: odmiennych kultur organizacyjnych, standardów pracy, zarządzania, a nawet stanowisk. To powoduje, że handlowcy będą mieć zróżnicowane oczekiwania. Gdybym musiał takie szkolenie przeprowadzić w branży, której nie znam, to byłbym trochę zestresowany. Przydadzą się tu bardzo moje doświadczenia z branży motoryzacyjnej. Tam zawsze na szkolenia (w ramach jednej sieci dealerskiej) przyjeżdżają uczestnicy z różnych firm, różniących się od

## AKADEMIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY GRUPY SBS

28.02–01.03.2019 Stryków k. Łodzi  
07–08.03.2019 Zegrze k. Warszawy  
14–15.03.2019 Bydgoszcz

21–22.03.2019 Leszno  
28–29.03.2019 Sandomierz  
04–05.04.2019 Opole



siebie strukturą organizacyjną. Więc jeśli połączym te doświadczenia z bardzo dobrą znajomością branży sanitarno-grzewczej, to jestem przekonany, że będą Państwo zadowoleni.

### Czy jednorazowe szkolenie z zakresu umiejętności miękkich wystarcza na dłuższy czas?

Zdecydowanie nie wystarczy. Gdyby tak było, to zamiast ok. 4.000 firm szkoleniowych w Polsce mielibyśmy ich tylko kilka. Rozwój kompetencji to proces ciągły, który nigdy nie powinien się zakończyć. Wygląda to tak, że najpierw obciosujemy siebie, później szlifujemy, a na koniec polerujemy. I ten ostatni proces jest chyba najtrudniejszy, bo wymaga dużo pracy, a postępy już nie są tak bardzo zauważalne, jak na początku. Dla lepszego zrozumienia tematu posłużę się analogią do malowania samochodu podczas tuningu. Jeśli auto malujemy kolorem, to od razu widać efekt. Ale jeśli nakładamy lakier bezbarwny,

efektów. Ogólnie rzecz ujmując: dużo lepsze efekty przynosi uczenie się mniejszymi partiami rozłożone w dłuższym czasie, niż zmasowany atak na wiedzę. Państwa decyzja by prowadzić regularne, coroczne szkolenia doskonale wpisuje się w koncepcję efektywnego uczenia. Tak trzymać!

### W ramach „Akademii efektywnej sprzedaży” będzie udostępniona platforma e-learningowa mająca na celu pomóc uporządkować wiedzę pozyskaną na szkoleniach. Co znajdą na niej kursanci?

Platforma ma być kompleksowym rozwiązaniem dla biznesu – może nawet będzie to z czasem największa platforma w Polsce, jeśli chodzi o ilość kursów biznesowych w jednym miejscu. Zdecydowanie bardziej jednak przyświeca mi cel jakościowy, niż ilościowy. Chcę, aby wartość tych szkoleń była naprawdę duża. Na ten moment wprowadziliśmy ok. 30 tematów dotyczących biznesu.

## DUŻO LEPSZE EFEKTY PRZYNOSI UCZENIE SIĘ MNIEJSZYMI PARTIAMI ROZŁOŻONE W DŁUŻSZYM CZASIE, NIŻ ZMASOWANY ATAK NA WIEDZĘ.

to efekt jest już mniej widoczny niż poprzednio. Polerowanie lakieru zajmuje chyba nawet więcej czasu i efekt jest najmniej zauważalny. Ale samochód prezentuje się dobrze dopiero wtedy, kiedy przejdzie przez te trzy procesy.

### Na jak długo zostaje nam wiedza ze szkolenia?

Według badań przeprowadzonych na Uniwersytecie Harvarda po 3 miesiącach zostaje nam ok. 30% wiedzy ze szkolenia. Jeśli czegoś nie pamiętam, to nie stosuję tej wiedzy. A jeśli nie wdrażam pewnych rozwiązań, to nie przynosi mi to żadnych

Priorytetem jest sprzedaż, obsługa klienta i zarządzanie sprzedażą, te kursy będą dostępne w pierwszej kolejności.

Jak większość osób w dzisiejszych czasach również ja mam więcej zadań w ciągu dnia, niż czasu na ich realizację (a dzień zaczynam o piątej rano!), postawiłem sobie zatem za cel nagranie jednego kursu miesięcznie. Będzie to miało też atut edukacyjny – nie da się obejrzeć wszystkiego naraz (to jest nieskuteczne jeśli idzie o naukę), ale każdego miesiąca będzie pojawiać się coś nowego. To ma motywować do tego, żeby zaglądać na platformę regularnie, a nie tylko raz.

### Jakie szkolenia znajdziemy na platformie?

Do końca 2019 roku uczestnicy szkoleń Grupy SBS będą mieli okazję przerobić co najmniej 12 kursów dotyczących tematyki sprzedażowej i okołosprzedażowej. Jest już dostępny kurs z Negocjacji Cenowych, do końca lutego pojawi się szkolenie z Profesjonalnej Obsługi Klienta, w marcu szkolenie dla Przedstawicieli Handlowych z Efektywnej Sprzedaży. Następne w kolejności będą szkolenia takie jak Zarządzanie Sprzedażą, Wyznaczanie i Realizowanie Celów, Zarządzanie Zadaniem, Korespondencja Biznesowa, Rozmowa Telefoniczna, Obiekcje i Reklamacje, Efektywna Komunikacja, Przywództwo i Coaching, Windykacja Należności, Asertywność, Rekrutacja oraz Marketing Internetowy.

### Ma Pan autorską metodę szkolenia?

Podjąłem decyzję, że po 22 latach doświadczeń w sprzedaży i kilkunastu lat prowadzenia szkoleń i projektów doradczych związanych z rozwojem sprzedaży, podejmę się wyzwania i opracuję autorską metodę szkolenia handlowców. Roboczo nazwałem to „10 Zasad Megaskutecznych Handlowców”. Program będzie oparty na trzech filarach skuteczności: charakter, osobowość i techniki. Planuję ten projekt jeszcze w 2019 roku i ten kurs również będzie dostępny na platformie.

### Dziękuję za rozmowę i do zobaczenia na szkoleniach!

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Druga część wywiadu w II wydaniu „Magazynu Grupy SBS” w maju!

## MECENASI SZKOLEŃ

BIOMASA®  
PARTNER GROUP

FERRO®

■ GEBERIT

GRUNDFOS

Honeywell Home

KAN SYSTEM  
KAN-therm

M'ALPINE

POLGAR

Vaillant  
Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna



# MISJA: Pokonać smog

## Jak walczyć o czyste powietrze?

### Smog

**atakuję na wielu frontach** – negatywnie wpływa na zdrowie, środowisko i gospodarkę. W walce z zanieczyszczonym powietrzem najważniejsze są skuteczne narzędzia i przemyślana strategia. **Jak wygrać tę walkę?**

**30** mld

euro rocznie kosztuje Polskę walka z konsekwencjami smogu

**2,4** tys.

papierosów rocznie wypalają mieszkańcy Krakowa tylko wdychając smog

**36**

z 50 najbardziej zanieczyszczonych miast w Unii Europejskiej znajduje się w Polsce

**43** tys.

Polaków rocznie umiera w wyniku powikłań związanych z zanieczyszczeniem powietrza – to tak, jakby z mapy Polski zniknęło miasto wielkości Kołobrzegu

## Co nas truje?

### PM 2,5

Norma stężenia – 25 µg/m<sup>3</sup>

Pył zawieszony, w którego skład mogą wchodzić toksyczne substancje. Może przenikać do krwi. Uznawany jest za zanieczyszczenie najniebezpieczniejsze dla zdrowia.

### PM 10

Norma stężenia – 50 µg/m<sup>3</sup>

Pył zawieszony, w którego skład mogą wchodzić toksyczne substancje. Może przenikać do górnych dróg oddechowych i płuc.

### NOx

Norma stężenia – 30 µg/m<sup>3</sup>

Tlenki azotu powodują uszkodzenia płuc, mogą wywoływać choroby nowotworowe. Ponieważ pochłaniają światło, są przyczyną tzw. fogsomogu – brunatnej mgły nad miastami.

### Benzo(a)piren

Stężenie dopuszczalne – 1 µg/m<sup>3</sup>

Jeden z najbardziej toksycznych składników smogu. Znajduje się także w dymie papierosowym. Ma zdolność do kumulowania się w ludzkim organizmie i może być przyczyną nowotworów.

## Winowajcy:



Przestarzałe kotły na paliwa stałe



Brak właściwego ocieplenia domu



Transport samochodowy

# KELLER Floor – produktem roku 2019!

KELLER FLOOR TO KOMPLEKSOWA OFERTA PRODUKTÓW, DZIĘKI KTÓRYM SZYBKO ZAPROJEKTUJESZ OGRZEWANIE PODŁOGOWE BEZ ZMARTWIEŃ O JAKOŚĆ I CENĘ. JAK GO ZAMONTOWAĆ I SKOMPLETOWAĆ? PONIŻEJ KILKA CENNYCH WSKAZÓWEK.



Polecane Przez  
Polskich Instalatorów

Zagłosuj na KELLER Floor  
w plebiscycie Polecane przez Polskich Instalatorów  
w kategorii PRODUKT ROKU

## PRAWIDŁOWY PROJEKT OGRZEWANIA KELLER FLOOR NA PRZYKŁADZIE POMIESZCZENIA 15 m<sup>2</sup>

Aby ułatwić prawidłowe zaprojektowanie systemu wodnego ogrzewania podłogowego, poniżej prezentujemy przykład właściwego doboru produktów dla pomieszczenia o powierzchni 15 m<sup>2</sup> (wymiary: 5 x 3 m). Zakładane pomieszczenie znajduje się na kondygnacji i nie posiada strefy brzegowej. Zasilanie pochodzi z kotła kondensacyjnego (parametry instalacji: 55/45°C), opór cieplny podłogi wynosi 0,1 m<sup>2</sup> K/W, a obciążenie cieplne pomieszczenia to 60 W/m<sup>2</sup>. Przyjęty rozstaw węzownicy to 0,25 m.

## ETAPY MONTAŻU OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO KELLER FLOOR

Montaż systemu KELLER Floor składa się z poniższych etapów:

- Przygotowanie podłoża (pozbawienie wszelkich nierówności wylewki betonowej);
- Rozłożenie taśm brzegowych i izolacji termicznej;
- Podłączenie do rozdzielacza rur grzewczych, rozłożenie i montaż pętli grzewczych na izolacji termicznej;
- Odpowietrzenie instalacji i wykonanie próby ciśnieniowej;
- Wylewanie posadzek.

Przebieg wybranych etapów można zobaczyć w poniższym filmie: <http://bit.ly/ogrzewaniepodlogowe>



## ELEMENTY SYSTEMU WODNEGO OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO KELLER FLOOR DLA POMIESZCZENIA O POWIERZCHNI 15 m<sup>2</sup>

Kod towaru	Nazwa towaru	Potrzebna ilość
KEL 580001	Rura z osłoną antydyfuzyjną KELLER PE-RT – 17 x 2 w zwojach 200 mb. – kolor czerwony	62 m
KEL 172000	Złączka Pex 17 x 2 G3/4" do rozdzielacza KELLER FLOOR	2 szt.
KEL 218484	Spinka do moc. rur na matach tkaninowych 500-U40	155 szt.
KEL 694256	Taker KELLER FLOOR	1 szt.
KEL 213175	Płyta IZOROL-PP Keller EPS 100/30 mm	15 m <sup>2</sup>
KEL 216671	Taśma brzegowa i dylatacyjna (8x150x50 mm)	16 m
KEL 580002	Rozdzielacz KELLER FLOOR 1" do o. p. z przepływomierzami i zaworami do siłowników, z zestawem odpowietrzająco-spuštowym – 2 obwody	1 szt.
KEL 590004	Szafka do rozdzielaczy natynkowa 385 x 580 x 135, ilość sekcji: 4	1 szt.
KEL 650000	Regulator temperatury, przewodowy, termostatyczny, dedykowany do współpracy z siłownikami, NC, 230V	1 szt.
KEL 855000	Siłownik do zaworu term. NC, 230V, M30 x 1,5	1 szt.
KEL 310000	Moduł sterujący z kablem, 6 stref po max 4 siłowniki NC lub NO	1 szt.

# Regulusy – grzejniki wodne c.o.

## precyzyjna emisja ciepła, a walka ze smogiem

**PO TO, ABY SKUTECZNIE WALCZYĆ ZE SMOGIEM, MUSIMY DZIAŁAĆ NA KILKU PŁASZCZYZNACH. TAKŻE ODPOWIEDNI DOBÓR GRZEJNIKÓW MA TU KLUCZOWE ZNACZENIE. DLACZEGO? WYJAŚNIAMY.**

**N**ajważniejszy krok to termomodernizacja. Ma ona na celu radykalne obniżenie potrzeb grzewczych mieszkania, domu czy też obiektu. Gdy potrzeby grzewcze są niewielkie, żaden nośnik energii nie jest za drogi – nawet grzanie prądem.

### DZIAŁAJ LOGICZNIE

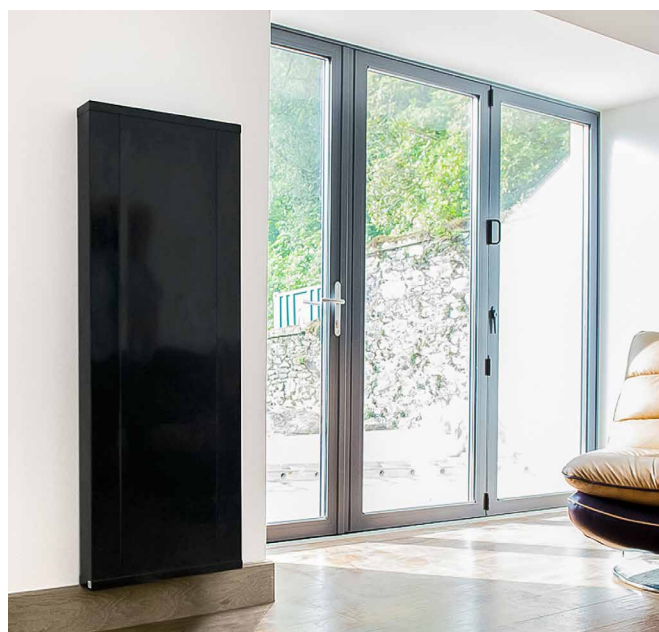
Kolejnym krokiem jest optymalizacja procesu grzania: produkcji ciepła, magazynowania (tam gdzie jest taka potrzeba) oraz dystrybucji, czyli emisji ciepła przez grzejniki. Decyzje w zakresie optymalizacji procesu grzania powinny dawać efekt synergii, którego celem jest komfort cieplny uzyskany za możliwie najmniejsze pieniądze. Nawet bardzo krótkie grzanie, ale zbyt intensywne w stosunku do potrzeb temperatury wnętrza, czy brak efektywnego wykorzystania uzysków ciepła, oznacza niepotrzebną stratę i minięcie się z zakładanym celem. Przekroczenie nawet o stopień Celsjusza naszych aktualnych potrzeb oznacza niepotrzebną stratę finansową w wysokości 6%. Dwa stopnie za dużo w stosunku do potrzeb, to jednak nie tylko 12% wyższych kosztów. To również 12% nieuzasadnionej potrzebami wyższej emisji. Wszak tę energię cieplną trzeba było wytworzyć.

Mitem jest stwierdzenie, że akumulujący dom przyjmie każdy nadmiar ciepła i później go z powrotem odda. Dlaczego? Ściany zewnętrzne tracą ciepło na rzecz otoczenia, wszak nasz dom nie jest odizolowanym od otoczenia termosem. Niepotrzebne akumulowanie w ścianach zewnętrznych każdego nadmiaru ciepła oznacza jego nieodwracalną zbyt dużą utratę.

### STRATEGIA JEST KLUCZOWA

Kolejnym ważnym sposobem poszanowania energii, czyli pośrednio walki ze smogiem, jest stosowanie zmiennych strategii grzania dostosowanych do naszego indywidualnego rytmu dnia i potrzeb. Przykładem nieoptymalnego gospodarowania ciepłem jest kierowanie go w całości na bardzo słabo sterowalny grzejnik podłogowy. Takiego grzania nie da się szybko zatrzymać, ani uruchomić. W okresach przejściowych (wiosna, jesień stanowią 70% sezonu grzewczego) w dobrze ocieplonym i dobrze akumulującym ciepło obiekcie, grzanie pomieszczeń przez długie godziny jest zbędne. Nawet przez szereg dni rozmaite zyski ciepła spokojnie zapewnią stabilną temperaturę wewnątrz.

Z kolei w obiektach ciepłych, lecz słabo akumulujących energię (np. budownictwo szkieletowe), podaż ciepła powinna być płynna i zmienna w zależności od aktualnych potrzeb. Kiedy korzystanie z uzysków ciepła jest efektywne? Wyłącznie wówczas gdy grzejniki nie grzeją w ogóle, czyli mają temperaturę pokojową. Tymczasem w sytuacji pojawienia się zysków ciepła (np. nasłonecznienie), temperatura powierzchniowa grzejnika podłogowego wzrośnie, gdyż jego głębsze warstwy mają temperaturę wyższą, niż pokojowa. Wyższa temperatura posadzki przełoży się na wyższą temperaturę powietrza,



a ta z kolei na wyższą temperaturę m.in. ścian zewnętrznych, co generuje niepotrzebną stratę.

Poza naprawdę dużymi mrozami, grzejniki powinny pracować tylko chwilami. Naprawdę komfortowo jest, gdy każdy posiadany rodzaj grzejników pozwala nam na podejmowanie zróżnicowanych decyzji. Decyzji co do stopnia ogrzania pomieszczeń – np. nie grzejemy w ogóle, grzejemy w sposób stabilny, grzejemy intensywnie przez krótki czas, zmieniamy temperaturę wnętrza w różnych okresach doby i w różnych częściach naszego domu.

By było to możliwe, musimy mieć możliwie największą kontrolę grzejnika – emiterów ciepła. Im są bardziej sterowalne, im mniejsza będzie ich bezwładność cieplna, tym sprawniej będziemy zarządzać komfortem cieplnym i ceną, jaką za ten komfort musimy zapłacić. W ten sposób wpłyniemy także na emisję. Z pozoru jest to nieznaczne działanie, lecz dla wielu użytkowników oznacza jedno – totalną poprawę jakości wspólnie użytkowanego powietrza.

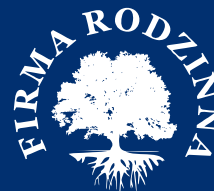
Posiadanie jako jedyne źródła emisji ciepła grzejnika podłogowego oznacza permanentną, mało sterowalną emisję ciepła. Grzejnik podłogowy to ograniczenie do minimum naszych możliwości wpływu na koszt grzania, a również na poziom emisji, poprzez ograniczenie dostępnych parametrów czynnika grzewczego. Im szerszy zakres dostępnych temperatur czynnika grzewczego, tym większy nasz wpływ na czas trwania grzania lub niegrzania.

Podejmując decyzję o modernizacji systemu grzewczego, warto mieć na uwadze wszystkie wyżej wymienione aspekty. Nasz dom ma służyć nam, naszej rodzinie i nie powinien szkodzić nikomu.

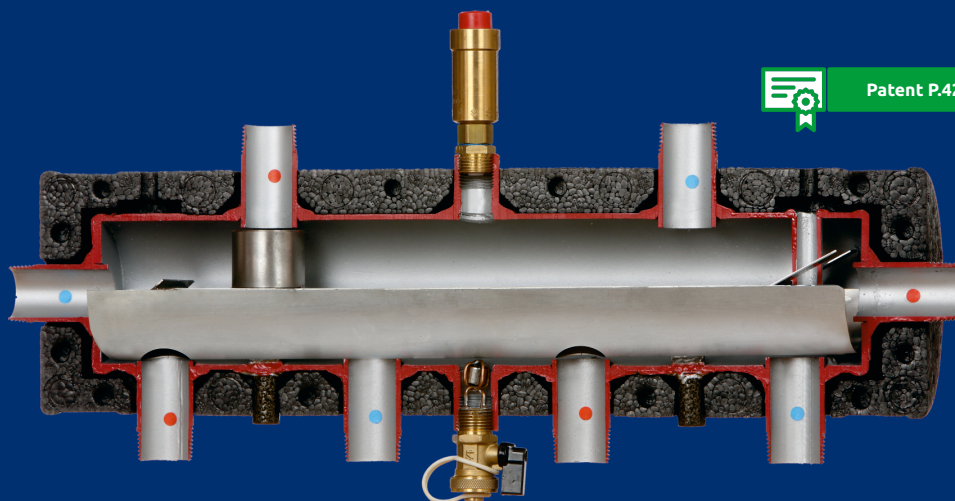




# Grzejemy jak Kawaleria®



## Sprzęgło-kolektory SKE 2DC+ (poziome) i 2KC (pionowe)



Patent P.421240

Polska myśl  
techniczna

od 1992 roku

Wieloletnie doświadczenie  
w branży instalacyjnej



Wspieramy ruch  
rekonstrukcyjny w Polsce



Wyroby produkowane  
i montowane w Polsce



100% kontrola szczelności  
wszystkich produktów



Płacimy podatki  
w Polsce



Kierownica przepływu



Kompaktowa zabudowa



Rurka pomiarowa



Profil montażowy



Neodymowy separator  
magnetyczny SMART



Ocieplenie EPP



Zawór spustowy



Odpowietrznik automatyczny

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

# MySMART – nowoczesny kocioł kondensacyjny z inteligentnym sterowaniem

**KOTŁY KONDENSACYJNE MYSMART MARKI BERETTA STANOWIĄ KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIE DLA KAŻDEGO MIESZKANIA I DOMU JEDNORODZINNEGO. GWARANTUJĄ M.IN. OSZCZĘDNOŚCI EKSPLOATACYJNE, ŁATWĄ OBSŁUGĘ ORAZ WIĘKSZĄ SWOBODĘ W MONTAŻU. TO JEDNE Z NAJBARDZIEJ EFEKTYWNYCH ENERGETYCZNIE GAZOWYCH URZĄDZEŃ KONDENSACYJNYCH NA NASZYM RYNKU.**

Sercem kotła MySmart jest rurowy wymiennik o unikalnej budowie wykonany ze stopu aluminium. Wymiennik nie posiada żadnych łącznych spawanych. Przewodność cieplna materiału, z jakiego jest wykonany, pozwala na równomierny rozkład temperatury. To zapobiega tworzeniu się miejsc przegrzewu, a tym samym zwiększa trwałość wymiennika. Jego struktura zapewnia pełny przepływ wody kotłowej (bez spadków ciśnienia), zapobiega osadzaniu się kamienia oraz umożliwia pełną konserwację, co zwiększa trwałość urządzenia i obniża koszty eksploatacji.

## INTELEKTNE E-STEROWANIE

Kocioł wyposażony jest w inteligentny programator BeSMART ze sterowaniem poprzez sieć WiFi. Programator BeSMART WiFi umożliwia użytkownikowi zdalne sterowanie i zarządzanie komfortem cieplnym we własnym domu, a także kontrolę kotła przez smartfon lub tablet. Z poziomu mobilnego urządzenia można sprawdzić stan swojego systemu ogrzewania, jak również zaprogramować przedziały czasowe, regulować temperaturę czy zmieniać tryby pracy kotła. Dzięki bezpłatnej aplikacji BeSMART można się przekonać, jakie proste i intuicyjne jest programowanie sterownika i zarządzanie pracą kotła.

## PERFEKCYJNIE DOBRANA MOC

Kocioł MySMART, jak i pozostałe kotły kondensacyjne marki Beretta dedykowane do mieszkań oraz domów jednorodzinnych, są certyfikowane RANGE RATED. Homologacja RANGE RATED umożliwia dostosowanie maksymalnej mocy kotła do rzeczywistego ciepłego zapotrzebowania systemu grzewczego, do wielkości ogrzewanej powierzchni i wyliczeń projektanta (z zakresu modulacji kotła).

## SZEROKI ZAKRES MODULACJI

Kolejnym elementem mającym duży wpływ na niższe koszty ogrzewania jest



bardzo szeroki zakres modulacji mocy. Kocioł, modulując do dolnej granicy zakresu regulacji mocy (2,8 kW), znacząco redukuje częstotliwość włączania i wyłączania się urządzenia, w efekcie wydłużając jego żywotność.

## ENERGOOSZCZĘDNA POMPA

Dzięki zastosowaniu energooszczędnej pompy GRUNDFOS UPM 3 FLEX AS 15- 70 AO-AC RO o modulowanej prędkości (PWM) i współczynnika efektywności energetycznej  $EEL \leq 0,20$  oraz wymiennika kondensacyjnego (o którym mowa była już wcześniej), kocioł MySMART charakteryzuje się niskim zużyciem energii elektrycznej i gazu. Słowo „FLEX” w nazwie modelu pompy oznacza możliwość dostosowania wysokości podnoszenia pompy (ustawienie fabryczne – 6 m) do wymagań instalacji, bez konieczności wymiany wbudowanej pompy na inną.

## BOGATE WYPOSAŻENIE

Kocioł MySMART jest bogato wyposażony. W standardzie znajduje się m.in. programator BeSMART ze zdalnym sterowaniem poprzez WiFi, pełna konsola przyłączy hydraulicznych wraz z zaworami odcinającymi c.o. z filtrem, obudowa przyłączy hydraulicznych oraz zestaw przebrojeniowy na gaz LPG.

*Beretta jest częścią Riello Group, wiodącego dostawcy innowacyjnych technologii ogrzewania, wentylacji i klimatyzacji, bezpieczeństwa przeciwpożarowego oraz automatyki budynków.*

## 8-letnia gwarancja

W związku z wysoką jakością urządzeń marki Beretta, firma RUG Riello Urządzenia Grzewcze S.A. proponuje 8-letnią gwarancję na kotły kondensacyjne MySMART, której szczegółowe warunki znajdują się w karcie gwarancyjnej do kotła i na stronie internetowej [www.beretta.pl](http://www.beretta.pl). Dzięki rejestracji kotła na [rejestracja.beretta.pl](http://rejestracja.beretta.pl), użytkownik zostanie poinformowany o planowanym przeglądzie urządzenia, a w przypadku zagubienia karty gwarancyjnej, wszystkie dane odnośnie serwisowania kotła znajdą się w bazie danych producenta.





NAGRZEWNICA WODNA

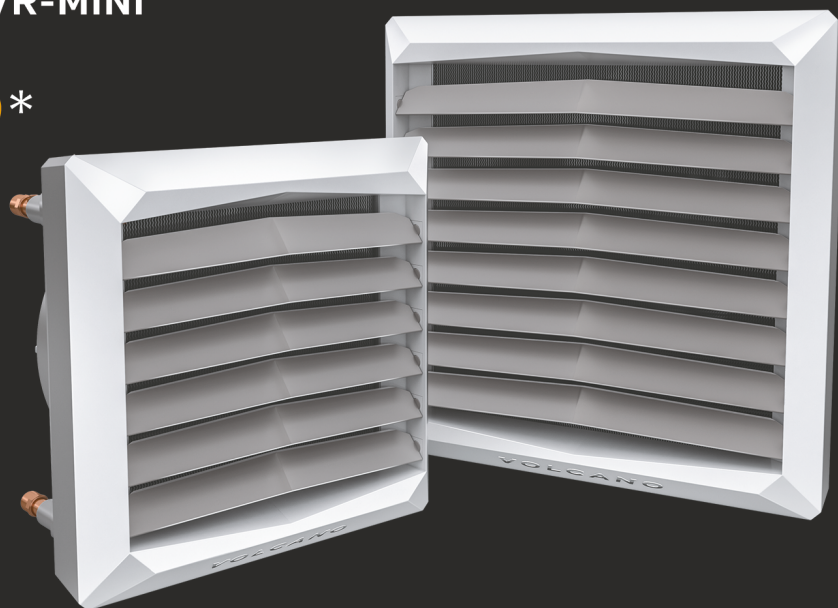
# VOLCANO

**KRÓLEWSKA** JAKOŚĆ  
DRAPIEŻNA **CENA**



**VOLCANO VR-MINI**  
[20 kW]

od **949\***



**VOLCANO VR2**  
[50 kW]

od **1 499\***

\*ceny netto w PLN, dotyczą urządzeń z silnikami AC.



# Czyste powietrze i ciepły dom

POMPA CIEPŁA HPA-O 8CS PLUS WYZNACZA STANDARDY OGRZEWANIA W SEGMENTCIE NOWO BUDOWANYCH DOMÓW JEDNORODZINNYCH. OSZCZĘDZAJ ENERGIĘ, MIEJSCE I KOSZTY Z STIEBEL ELTRON.



Więcej informacji: [www.stiebel-eltron.pl](http://www.stiebel-eltron.pl)  
STIEBEL ELTRON Polska Sp. z o.o.  
ul. Działkowa 2, 02-234 Warszawa

**Z**e względu na minimalną emisję dźwięku pompa HPA-O 8CS może być stosowana nawet w wąskich przestrzeniach między budynkami. Nowoczesna technologia inwerterowa zapewnia wysoką wydajność. Najwyższa jakość, efektywność i bezawaryjność oraz atrakcyjny wygląd pomp serii HPA-O 8CS Plus bardzo szybko trafiły w gusta firm instalatorskich oraz użytkowników końcowych.

## DLACZEGO POMPĘ TYPU MONOBLOK?

Monoblok jest kompletnym urządzeniem z fabrycznie zainstalowanym i sprawdzonym obwodem chłodniczym. Takie rozwiązanie ogranicza wysiłek instalatora podczas pracy i ogranicza możliwość wystąpienia błędów podczas montażu w miejscu instalacji. W monoblokowych pompach ciepła woda krąży między jednostkami – nie ma tu czynnika chłodniczego. To nie tylko obniża koszty utrzymania, ale także daje inwestorowi większe bezpieczeństwo w zakresie sprawnego funkcjonowania. Co ważne: podczas instalacji nie jest wymagana obsługa czynnika chłodniczego, ponieważ urządzenie jest wyposażone w fabrycznie sprawdzony pod kątem szczelności obwód czynnika chłodniczego.

## KORZYSTAJ Z NOWOCZESNEJ TECHNOLOGII

Dokładnie skonfigurowane pakiety – dzięki know-how STIEBEL ELTRON – to potencjał, który można szybko wykorzystać i zastosować w nowym budownictwie. Nowe zestawy łączą wysoką jakość z pierwszorzędą wydajnością i bardzo atrakcyjnym stosunkiem ceny do wydajności.

## ZALETY DLA UŻYTKOWNIKÓW

- możliwość skorzystania z dotacji w ramach programu Czyste Powietrze,
- wysoka sprawność i energooszczędność dzięki technologii inwerterowej,
- cicha praca dzięki inteligentnej funkcji odmrażania oraz trybowi pracy Silent Mode,
- aktywne chłodzenie budynku w lecie,
- monoblokowa konstrukcja do prostego, zewnętrznego montażu,
- wygodna obsługa za pomocą urządzeń mobilnych w połączeniu z siecią ISG\*,
- współczynnik COP przy P2/W35 (wg EN 14511): 3,97,
- niewielkie wymiary (wys./szer./głęb.): 812/1152/524 mm,
- klasa A++, certyfikat KEYMARK, pełna 3-letnia gwarancja z możliwością przedłużenia do 5 lat.



## PAKIET HPA-O 8 CS PLUS COMPACT SET

- pompa ciepła powietrze-woda HPA-O 8CS Plus,
- wieża hydrauliczna HSBB 200 Classic z wbudowanym modułem hydraulicznym i zasobnikiem c.w.u. o pojemności 181 litrów,
- pakiet bez zbiornika buforowego, do prostego montażu na minimalnych powierzchniach,
- pakiet przeznaczony do domów jednorodzinnych o powierzchni < 160 m<sup>2</sup>,
- zestaw opracowany i wyprodukowany w Niemczech,
- nr katalogowy: 239058.

## PAKIET HPA-O 8CS PLUS COMPACT D SET

- pompa ciepła powietrze-woda HPA-O 8CS Plus,
- wieża hydrauliczna HSBC 200 z wbudowanym zasobnikiem c.w.u. o pojemności 168 litrów oraz zasobnikiem buforowym o pojemności 100 litrów,
- kompletny pakiet do prostego montażu na minimalnych powierzchniach,
- pakiet przeznaczony do domów jednorodzinnych o powierzchni < 160 m<sup>2</sup>,
- możliwość chłodzenia, praca w dwóch niezależnych obiegach: grzewczym i chłodniczym,
- zestaw opracowany i wyprodukowany w Niemczech,
- nr katalogowy: 239062.

# Zasobnik stojący KELLER

rozwiązania z pojedynczą lub podwójną wężownicą

**ZASOBNIKI STOJĄCE KELLER PRZEZNACZONE SĄ DO PODGRZEWANIA I PRZECHOWYWANIA CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ NA POTRZEBY MIESZKAŃ, DOMÓW JEDNO- I WIELORODZINNYCH. MAJĄ ZASTOSOWANIE TAKŻE W INNYCH OBIEKTACH WYPOSAŻONYCH W NISKOTEMPERATUROWE KOTŁY WODNE DOWOLNEGO TYPU. W OFERCIE POJAWIŁ SIĘ TEŻ NOWY MODEL W CZERWONYM KOLORZE.**

Zasobniki stojące KELLER produkowane są w wariantach konstrukcyjnych z jedną wężownicą (KELLER 150 i KELLER 220) oraz dwiema wężownicami (KELLER 250 i KELLER 300).

Zasobniki KELLER 250 i KELLER 300 wyposażone są w dwie niezależne wężownice spiralne, co umożliwia przyłączenie dwóch źródeł zasilania o odmiennych czynnikach grzewczych, jak np. niskotemperaturowego kotła wodnego c.o. oraz kolektorów słonecznych z czynnikiem grzewczym na bazie glikolu.

## SPECJALNIE ZABEZPIECZENIE

Zbiorniki zasobników wykonane są z blachy stalowej pokrytej wewnątrz warstwą specjalnej, wysokotemperaturowej emalii ceramicznej, która tworząc szklaną powłokę chroni je przed korozją. Dodatkowym zabezpieczeniem antykorozyjnym zbiorników jest anoda magnezowa, której działanie opiera się na różnicy potencjałów elektrochemicznych materiału zbiornika i anody.

Izolacja termiczna wykonana jest z pianki polistyrenowej (styropianu) grubość 70 mm lub 100 mm. Zewnętrzna obudowa wymienników wykonana jest z tworzywa sztucznego.

Zasobniki przystosowane są do zamontowania grzałki elektrycznej typu EJK (na korku 1½"), z izolowanymi elementami grzejnymi, które nie pobierają prądu ochronnego jaki generuje anoda magnezowa dla ochrony antykorozyjnej zbiornika. Zwiększa to trwałość zbiornika oraz żywotność anody magnezowej.

## DOSTĘPNE WARIANTY



Kod towaru	Nazwa towaru	Pojemność [l]
KEL 063151031	Zasobnik stojący KELLER, pojedyncza wężownica, polistyren, obudowa tworzywo czerwone	150
KEL 063221031	Zasobnik stojący KELLER, pojedyncza wężownica, polistyren, obudowa tworzywo czerwone	220
KEL 063252031	Zasobnik stojący KELLER, podwójna wężownica, polistyren, obudowa tworzywo czerwone	250
KEL 063302031	Zasobnik stojący KELLER, podwójna wężownica, polistyren, obudowa tworzywo czerwone	300



Kod towaru	Nazwa towaru	Pojemność [l]
KEL 063151011	Zasobnik stojący KELLER, pojedyncza wężownica, polistyren, obudowa tworzywo białe	150
KEL 063221011	Zasobnik stojący KELLER, pojedyncza wężownica, polistyren, obudowa tworzywo białe	220
KEL 063252011	Zasobnik stojący KELLER, podwójna wężownica, polistyren, obudowa tworzywo białe	250
KEL 063302011	Zasobnik stojący KELLER, podwójna wężownica, polistyren, obudowa tworzywo białe	300

## DANE TECHNICZNE

Parametry	j.m.	150 l pojedyncza wężownica	220 l pojedyncza wężownica	250 l podwójna wężownica	300 l podwójna wężownica
Wysokość	mm	1460	1400	1600	1600
Średnica	mm	560	650	650	650
Moc grzewcza 70/10/45°C	kW	18	21,4	21,4 dolna; 15 górna	29,6 dolna; 20,5 górna
Średnica przyłącz c.w.u., z.w.u.		3/4"	3/4"	3/4"	3/4"
Średnica przyłącza zasilanie i powrót wody grzewczej		1"	1"	1"	1"
Klasa energetyczna		B	B	B	C



**ELEKTROMET**®

inteligentna technologia

# TECHNOLOGIA ADAPTACYJNA

4 zastosowania  
1 urządzenie



## NOWOŚĆ

# Neo

elektryczny przepływowy  
PODGRZEWACZ WODY

dostępne moce:  
3,5 4,5 5,5 kW

więcej informacji na [www.elektromet.com.pl](http://www.elektromet.com.pl)



# PODGRZEWACZ ELEKTRYCZNY ISEA 50 VE/RE

**ISEA**  
ELECTRIC WATER HEATERS

**SBS**  
GRUPA



**PRODUKT DOSTĘPNY  
WYŁĄCZNIE W HURTOWNIACH  
GRUPY SBS**

**Pionowy, elektryczny podgrzewacz elektryczny do c.w.u.**

**Posiada grzałkę ze stali nierdzewnej o mocy 1,5 kW.**

**Dostępny w pojemnościach: 50, 80, 100, 120 i 150 l.**

- zbiornik emaliowany z dodatkiem krzemu zwiększającego trwałość
- zespół elektryczny z anodą magnezową jako dodatkowym zabezpieczeniem zbiornika wewnętrznego przed korozją
- zespół elektryczny umieszczony na kołnierzu mocującym, przykręcanym 5 śrubami (ułatwiona obsługa i czynności konserwacyjne/serwisowe)
- termometr analogowy
- tryb pracy Comfort/ECO (taryfa nocna)
- panel obsługowy wyposażony w kolorowy wyświetlacz
- pilot zdalnego sterowania
- autodiagnostyka
- funkcja antyzamrożeniowa
- atrakcyjne wzornictwo



**SBS Sp. z o.o. 91-205 Łódź, ul. Aleksandrowska 67/93, tel.: 42 663 54 00**

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

# Usuwanie zanieczyszczeń w instalacji

## przegląd rozwiązań marki Caleffi Hydronic Solutions

**NA RYNKU JEST WIELE URZĄDZEŃ PRZEZNACZONYCH DO USUWANIA ZANIECZYSZCZEŃ.** NIESTETY CZĘŚĆ Z NICH POSIADA ZNACZNE OGRANICZENIA, INNE Z KOLEI OFERUJĄ BARDZO PRZYDATNY ZESTAW CECH. JAKIE? O TYM MÓWIĄ EKSPERCI MARKI CALEFFI HYDRONIC SOLUTIONS.

Zanieczyszczenia występujące w wodzie instalacyjne, często o charakterze ferromagnetycznym mogą powodować liczne problemy. Przede wszystkim są to nieprawidłowości w działaniu automatycznych odpowietrzników, zaworów termostatycznych i elementów równoważących. Zanieczyszczenia przyczyniają się również do obniżenia sprawności elementów grzejnych.

Dlatego należy zwracać szczególną uwagę na jakość wody znajdującej się w instalacji. Tylko woda pozbawiona zanieczyszczeń gwarantuje pracę układu z najwyższą sprawnością, co przyczynia się do obniżenia kosztów.

Przez ostatnie lata na rynku pojawiły się wysokowydajne urządzenia przeznaczone do usuwania zanieczyszczeń, część z nich posiada ograniczenia, które pozwalają na zastosowanie jedynie w niektórych układach. Poniżej przedstawiono przegląd rozwiązań przeznaczonych do usuwania zanieczyszczeń w instalacjach grzewczych.

### FILTRY SKOŚNE

W instalacjach grzewczych najczęściej możemy spotkać filtry z wkładem i średnicy oczka 400–500 µm. Urządzenia tego typu są w stanie usunąć zanieczyszczenie o wielkości równej lub większej od tej wartości. Przepustowość filtrów określana jest przy pomocy współczynników Kv, których wartość podana jest dla elementu wolnego od zanieczyszczeń. W trakcie pracy przepustowość stopniowo się zmniejsza. Może być to przyczyną problemów pracy instalacji w postaci wysokiej straty ciśnienia, a w konsekwencji niedostateczna odpowiedniej ilości czynnika doprowadzanego do odbiorników. Z tego względu konieczna jest okresowa kontrola czystości wkładów filtracyjnych. W celu przeprowadzenia czyszczenia i konserwacji wkładu filtracyjnego należy zainstalować dwa zawory odcinające przed i za filtrem.

#### Zalety:

- usuwanie zanieczyszczeń podczas pierwszego przepływu czynnika,
- niska cena,

- możliwość czyszczenia i wymiany wkładu bez konieczności demontażu korpusu.

#### Wady:

- niski stopień usuwania zanieczyszczeń – 400–500 µm,
- ręczne czyszczenie poprzez płukanie wkładu,
- częste okresowe czyszczenie,
- wzrost spadku ciśnienia wraz z osadzającymi się zanieczyszczeniami.

### KORPUSY Z WYMIENNYMI WKŁADAMI

Zasada działania tego typu urządzeń zbliżona jest do filtrów skośnych. Woda przepływając przez wkład filtracyjny osadza na jego powierzchni zanieczyszczenia. Główna różnica jest w wielkości elementu filtracyjnego. Większa powierzchnia filtracyjna pozwala na zastosowanie drobniejszych oczek. Wkład filtracyjny może być wykonany z różnych materiałów (stal, polipropylen). Wkłady typu plosowanego pozwalają znacznie zwiększyć powierzchnię filtrującą. Typowe wymiary siatek filtracyjnych mogą wynosić od 1 do 200 µm. Czyszczenie elementów filtrujących wymaga otwarcia urządzenia. W przypadku drobnych oczek wymagana jest wymiana wkładu filtracyjnego.

#### Zalety:

- usuwanie zanieczyszczeń podczas pierwszego przepływu czynnika,
- duża powierzchnia filtracyjna,
- duży zakres elementów filtracyjnych.

#### Wady:

- stosunkowo duże wymiary,
- utrudnione czyszczenie elementów filtracyjnych,
- wzrost spadku ciśnienia wraz z osadzającymi się zanieczyszczeniami.

### ZŁOŻA FILTRACYJNE

Złoża filtracyjne stosowane są do usuwania zarówno cząstek o dużych średnicach, jak również drobnych tlenków metali, w zależności od zastosowanego złoża. Filtry składają się z kolejnych warstw o różnym uziarnieniu. Każda z nich ma określone działanie filtracyjne.

W tego typu urządzeniach, nawet przy osiągnięciu wysokiego poziomu filtracji, nie jest możliwe wykorzystanie elementów magnetycznych do usunięcia zanieczyszczeń ferromagnetycznych. Do prawidłowego działania urządzenia wymagane jest okresowe płukanie zwrotne, gdy spadek ciśnienia osiąga lub przekracza maksymalną dopuszczalną wartość. Czyszczenie polega na przepływie wody przez złożo w kierunku przeciwnym. Przepuszczając dużą ilość wody, materiał z którego wykonane jest złożo – rozszerza się, co umożliwia oddzielenie zatrzymanych zanieczyszczeń i ich usunięcie.

Urządzenie przewidziane jest na określoną ilość cykli pracy, po których konieczna jest wymiana warstw filtracyjnych. Urządzenia najczęściej montowane są na obejściu ze względu na duże generowane straty ciśnienia.

#### Zalety:

- możliwość płukania/czyszczenia bez konieczności otwarcia urządzenia,
- wysoki stopień usuwania zanieczyszczeń.

#### Wady:

- brak możliwości usuwania zanieczyszczeń ferromagnetycznych,
- wysokie straty ciśnienia,
- konieczność wymiany złoża po zakładanym czasie.

### SEPARATORY ZANIECZYSZCZEŃ

Separatory zanieczyszczeń wykorzystują różną gęstość cząstek zanieczyszczeń, w celu oddzielenia ich od wody. Separacja zanieczyszczeń może odbywać się poprzez dwa sposoby.

Pierwszy to wykorzystanie siły odśrodkowej. Wtedy specjalna konstrukcja urządzenia wymusza ruch wirowy czynnika. Zanieczyszczenia pod wpływem siły odśrodkowej kierowane są na zewnątrz gdzie opadają grawitacyjnie. Aby zagwarantować poprawną pracę urządzenia wymagane jest utrzymanie stałej prędkości.

Drugi sposób wykorzystuje siły grawitacji. Zanieczyszczenia wytrącane są w komorze zbiorczej dzięki zmniejszeniu prędkości

przepływu (powiększona komora). Element wewnętrzny dodatkowo ułatwia wytrącanie zawieszonych cząstek w wodzie. Aby separator był skuteczny zalecana maksymalna prędkość czynnika na przyłączach urządzenia musi pozostać w granicach  $1 \div 1,5$  m/s.

W obu rozwiązaniach zanieczyszczenia można opróżnić nawet wtedy, gdy system działa po prostu otwierając zawór znajdujący się w dolnej części. W celu dokładniejszego czyszczenia prawie zawsze można usunąć górną część urządzeń, aby uzyskać dostęp do komory gromadzenia osadu.

Separatory zanieczyszczeń można wyposażać w elementy magnetyczne, co pozwala na eliminację zanieczyszczeń ferromagnetycznych. W przypadku urządzeń grawitacyjnych ten efekt jest optymalny.

Zanieczyszczenia mogą być usuwane podczas pracy instalacji poprzez zawór spustowy zlokalizowany w dolnej części urządzenia.

#### Zalety:

- prosta konserwacja,
- usuwanie zanieczyszczeń podczas pracy instalacji,
- separacja zanieczyszczeń ferromagnetycznych.

#### Wady:

- stopniowe usuwanie zanieczyszczeń,
- skuteczność separacji jest związana z prędkością przepływu czynnika.

### FILTR-SEPARATOR MAGNETYCZNY Z FUNKCJĄ AUTOMATYCZNEGO CZYSZCZENIA

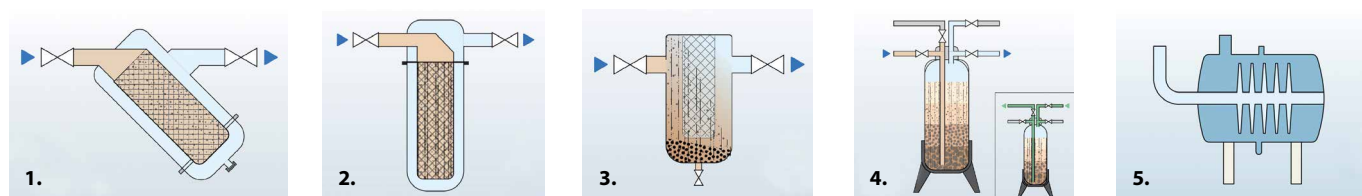
DirtmagClean® – Filtr-separator magnetyczny z funkcją automatycznego czyszczenia, to urządzenie które usuwa zanieczyszczenia z systemu dzięki zastosowaniu odpowiednio rozmieszczonych elementów filtracyjnych wewnątrz korpusu urządzenia. Specjalna siatka filtracyjna umożliwia stopniowe usuwanie za-

nieczyszczeń, które osadzają się na powierzchni filtrów. Drobna siatka filtrująca stopniowo blokuje cząsteczki zanieczyszczeń o wielkości do  $2 \mu\text{m}$ . Ferromagnetyczne zanieczyszczenia są separowane przez elementy magnetyczne i zatrzymywane.

Gwarantuje to całkowite oczyszczenie wody instalacyjnej, przy jednoczesnym utrzymaniu wartości spadku na akceptowalnym poziomie. Urządzenie wyposażone zostało w układ usuwania zanieczyszczeń wraz z mechanizmem automatycznego czyszczenia, który pozwala ograniczyć częstotliwość konserwacji.

#### Zalety:

- usuwanie zanieczyszczeń podczas pierwszego przepływu czynnika,
- prosty sposób usuwania zanieczyszczeń,
- wszystkie operacje związane z pracą urządzenia odbywają się automatycznie,
- wysoka sprawność usuwania zanieczyszczeń.



1. Filtry skośne, 2. Korpusy z wymiennymi wkładami, 3. Separatory zanieczyszczeń, 4. Złoża filtracyjne, 5. Filtr-separator magnetyczny z funkcją automatycznego czyszczenia



DIRTMAG® – Separator zanieczyszczeń z magnesem 5463 Caleffi Hydronic Solutions

Filtr siatkowy seria 577 Caleffi Hydronic Solutions



DIRTCAL – Separator zanieczyszczeń serii 5465 Caleffi Hydronic Solutions

Caleffi DIRT MAG CLEAN® – Filtr-separator magnetyczny z funkcją automatycznego czyszczenia seria 579



## PODSUMOWANIE

Najlepszym układem dla zabezpieczenia instalacji przed zglubnym wpływem zanieczyszczenia będzie połączenie szybkości usuwania, jakie dają filtry ze sprawnością eliminacji jaką prezentują separatory. Wszystkie te cechy zostały połączone w urządzeniu DirtmagClean® – filtrze-separatorze zanieczyszczeń, zaprojektowanym przez firmę Caleffi Hydronic Solutions. Z pewnością jest to najnowocześniejsze rozwiązanie w dziedzinie ochrony instalacji. Urządzenie przeznaczone jest dla średnich i dużych instalacji. W mniejszych układach najlepiej sprawdzi się zastosowanie separatorów zanieczyszczeń wraz z filtrami.

W celu poszerzenia wiedzy dotyczącej usuwania zanieczyszczeń zapraszamy do kontaktu z pracownikami firmy Caleffi (szczegóły w zakładce „kontakt” na [www.caleffi.com](http://www.caleffi.com)), którzy odpowiedzą na wszelkie nurtujące pytania.



Odwiedź też kanał na YouTube, gdzie prezentowane są filmy poświęcone produktom firmy Caleffi Hydronic Solutions.



# Grupa pompowa KELLER DN 25 do walki z zanieczyszczoną wodą!

**NOWA GRUPA POMPOWA KELLER DN 25 Z SEPARATOREM ZANIECZYSZCZEŃ Z MAGNESEM, BEZ MIESZACZA** POZWALA UNIKNĄĆ AWARII I USZKODZEŃ POMPY W PRZYPADKU KORZYSTANIA Z ZANIECZYSZCZONEJ WODY W INSTALACJACH GRZEWczyCH.

Europejskie normy nakazują stosowanie pomp o wysokiej wydajności, co ma pomóc w oszczędzaniu energii. Jednak trzeba pamiętać, że woda w instalacjach grzewczych zawiera zanieczyszczenia fizyczne i chemiczne, np. cząsteczki metali. Nowoczesne pompy nie zawsze radzą sobie z zanieczyszczoną w ten sposób wodą, a wpływ zabrudzeń może prowadzić np. do uszkodzenia wirnika pompy.

## SAMA SIĘ CZYŚCI

Nowe grupy pompowe od Grupy SBS pozwalają rozwiązać ten problem – posiadają bowiem zintegrowaną funkcję czyszczenia. Grupa pompowa KELLER DN 25 z separatorem z magnesem umożliwia wychwytywanie osadów i cząstek ferromagnetycznych.

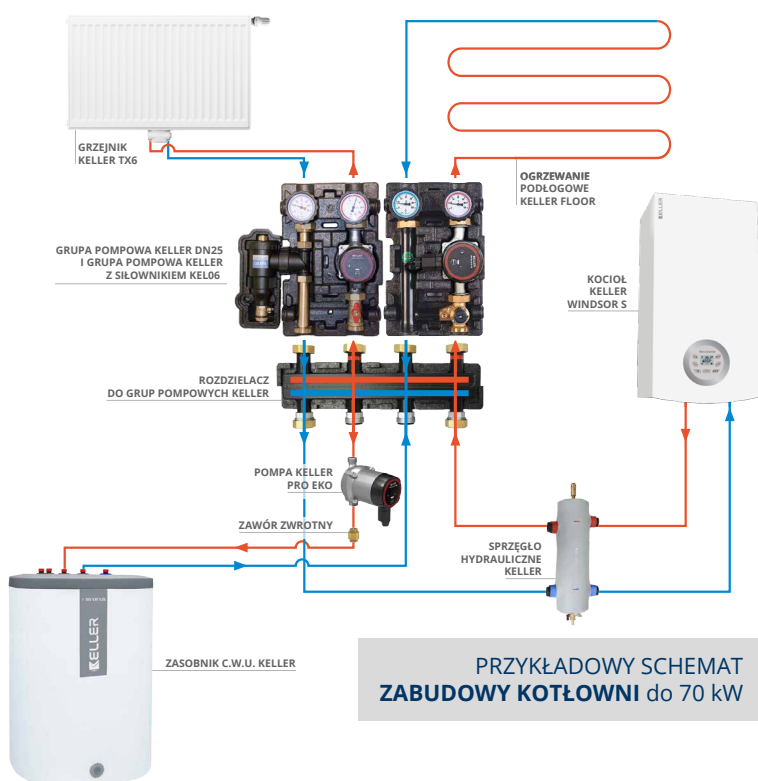
Jak w przypadku pozostałych grup pompowych będących w ofercie marki KELLER także i jest grupą odwracalną (zasilanie z prawej lub

lewej strony). Pełną ofertę produktów z tej kategorii znajdziecie Państwo na naszej stronie pod adresem: <https://www.grupa-sbs.pl/keller/wyposazenie-kotlowni/grupy-pompowe-i-rozdzielacze>.

## ZALETY PRODUKTU

Rozwiązania zastosowane w urządzeniach grupy pompowej DN 25 KELLER z separatorem zanieczyszczeń zapewniają ochronę pompy elektronicznej przed uszkodzeniem. Zapewniają wydłużoną żywotność urządzenia, co oczywiście oznacza oszczędności dla klienta. Prosty i szybki system montażu sprawia, że instalacja produktu przebiega bardzo sprawnie. Małe wymiary pozwalają na oszczędność miejsca. Istnieje możliwość wykorzystania innych grup pompowych.

Grupa pompowa KELLER DN 25 z separatorem z magnesem, bez pompy bez mieszacza to produkt w pełni przetestowany ciśnieniowo.



PRZYKŁADOWY SCHEMAT  
ZABUDOWY KOTŁOWNI do 70 kW

## DANE TECHNICZNE

- materiał: stal, miedź,
- izolacja: EPP,
- rodzaj uszczelnienia: EPDM,
- temp. pracy: 0–90°C,
- maks ciśnienie: PN 3,
- przyłącze: 1" R/1 1/2" G,
- długość (przyłącze pompy): 180 mm/GZ 1 1/2"
- indukcja magnetyczna 2 x 0,3 T.

# Poznaj Grundfos JP

## – nowy typoszereg pomp i hydroforów

**DOSTARCZANIE I PODNOSZENIE CIŚNIENIA WODY, NAWADNIANIE – NOWY TYPOSZEREK POMP I HYDROFORÓW GRUNDFOS JP TO ROZWIĄZANIE DLA KAŻDEGO DOMU I WYMAGAJĄCYCH ODBIORCÓW.**

Jednostopniowe domowe pompy samozasysające Grundfos są postrzegane przez odbiorców jako urządzenia niezawodne o długim okresie żywotności, sprawdzające się w wymagających warunkach i niedrogie. Zostały wprowadzone na rynek na początku lat 90. XX wieku jako pompy JP5 i JP6. Jest to kategoria produktów, na które zapotrzebowanie w ostatnich latach szybko rośnie ze względu na wszechstronne zastosowanie tych pomp w domowych instalacjach. Dlatego firma Grundfos wprowadza od 1 lutego 2019 roku nowy, unowocześniony typoszereg pomp dla domowych instalacji zaopatrzenia i podnoszenia ciśnienia wody. Oparty został on na sprawdzonej platformie samozasysających, jednostopniowych pomp odśrodkowych GRUNDFOS JP.

### CZTERY CICHE MODELE

Dostępne są cztery modele pomp o maksymalnej wysokości podnoszenia od 42 do 50 m i maksymalnej wydajności od 3 do 5 m<sup>3</sup>/h, a także zestawy hydroforowe ze zbiornikiem poziomym, pionowym i sterownikiem ciśnienia PM1. Wszystkie zestawy hydroforowe oparte są o nowe pompy JP 3–42, JP 4–47, JP 4–54, JP 5–48.

Hydrofony ze 20-litrowym przeponowym zbiornikiem poziomym i 18-litrowym zbiornikiem pionowym umożliwiają automatyczny start/stop przy ciśnieniu załączania 2,2 bara. Produkty wyposażone w sterownik ciśnienia PM1 oprócz automatycznego załączania przy ciśnie-

niu 1,5 bara posiadają zintegrowany zawór zwrotny, zabezpieczenie przed suchobiegiem oraz przed niewielkimi wyciekami wody z instalacji.

Bardzo istotną zaletą nowych pomp JP jest zwarta kompaktowa budowa, niewielkie rozmiary (dł.: 403, szer.: 193, wys.: 302 mm) oraz niski poziom hałasu na poziomie do 68 dB (nawet przy maksymalnej wydajności). Dlatego pompy mogą być zamontowane w pomieszczeniach mieszkalnych i w przestrzeniach nie wymagających dużego miejsca.

### DO TRUDNYCH ZADAŃ

Pompy JP są rekomendowane do pracy w warunkach znacznie wyższych, niż ich odpowiedniki dostępne na rynku. Maksymalna temperatura otoczenia to nawet 55°C, a temperatura medium może sięgać 60°C. Posiadają zabezpieczenie przed przeciążeniem termicznym i w przypadku pracy w ekstremalnych parametrach, np. wysoka temperatura otoczenia i cieczy tłoczącej, pompa automatycznie się wyłącza unikając uszkodzenia silnika. Nie jest wymagana żadna dodatkowa ochrona silnika.

Pompy JP znane są z bardzo dobrych zdolności do zasysania. Skutecznie zasysają wodę z wysokości nawet do 8 metrów, gwarantują niezawodną i stabilną pracę nawet jeżeli w przewodzie ssawnym znajdują się niewielkie ilości piasku i powietrza. Zbudowane są z lekkich materiałów odpornych na korozję, co gwarantuje długą żywotność pompy.

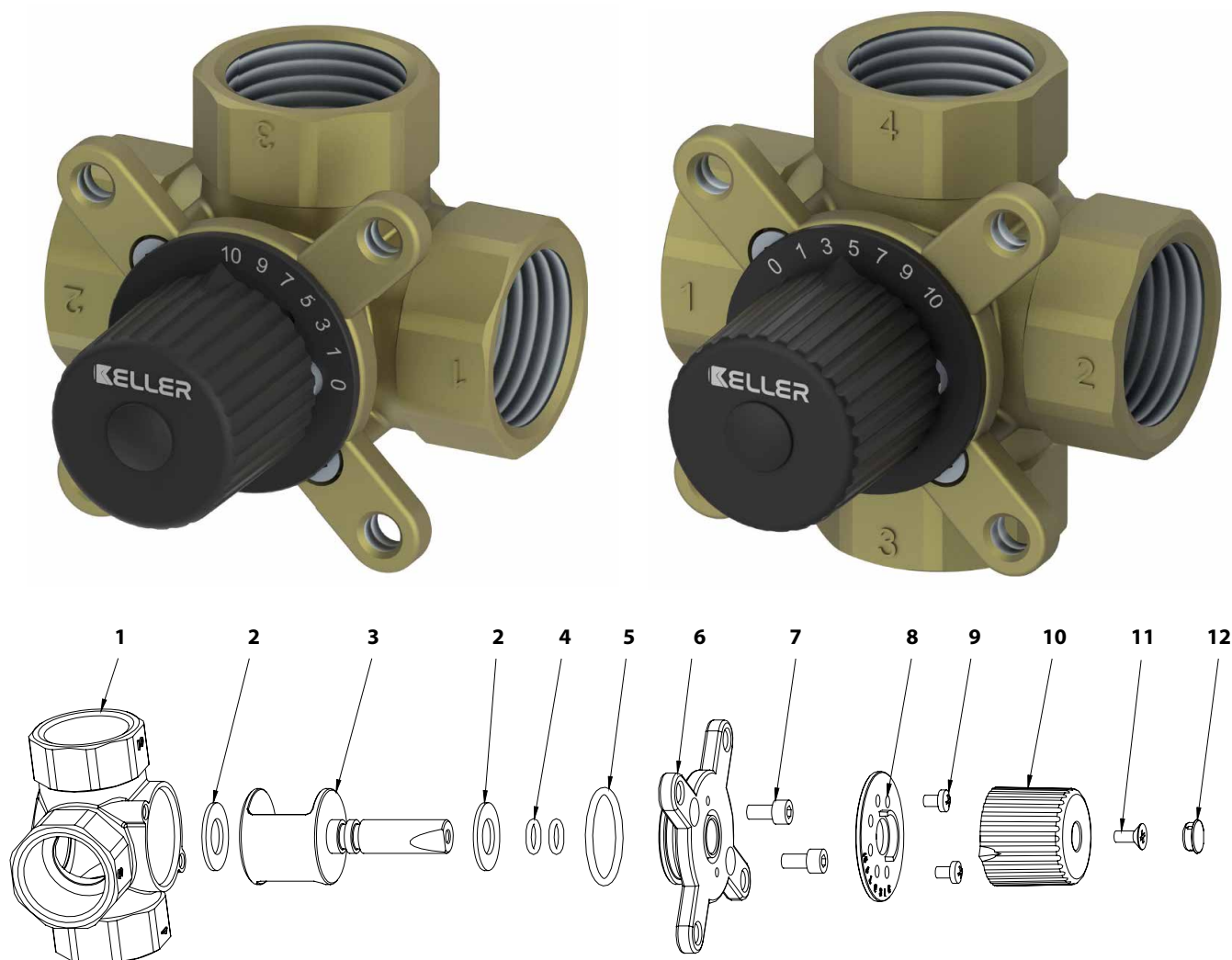


Pompy JP są produkowane zgodnie z przepisami europejskimi dotyczącymi zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska. Posiadają certyfikaty i atesty higieniczne najważniejszych organizacji wyznaczających standardy dla produktów do wody i jej dystrybucji takich jak ACS, WRAS PZH, NSF.

# Nowość – zawory KELLER

## dostępne również w zestawach!

**KOLEJNA NOWOŚĆ W MARCE KELLER!** ZAWORY MIESZAJĄCE 3- I 4-DROGOWE DN25 I DN32 KELLER TAKŻE W GOTOWYCH ZESTAWACH Z SIŁOWNIKIEM KELLER KEL06.



1. Korpus zaworu
2. Podkładka ślizgowa
3. Trzpień zaworu
4. O-ring
5. O-ring
6. Pokrywa zaworu
7. Śruba
8. Skala zaworu
9. Wkręt
10. Pokrętło zaworu
11. Wkręt
12. Zaślepka

Zawory 3- i 4-drogowe KELLER DN25 i DN32 znajdują zastosowanie w instalacji wodnej ogrzewania podłogowego. Ogrzewanie podłogowe wymaga bowiem temperatury zasilania na poziomie 30–35°C, natomiast temperatura czynnika panującego w instalacji to średnio 70°C – z tego powodu wymagane jest podmieszanie czynnika grzewczego.

Zawory mieszają czynnik grzewczy poprzez dopuszczenie proporcjonalnej ilości gorącego czynnika z kotła z chłodniejszym czynnikiem powrotu. Zawory trzydrogowe mogą znaleźć także zastosowanie jako zawory rozdzielające, gdy wy-

magany jest rozdział strumienia na dwa obwody. Mosiężne zawory KELLER DN25 stosowane są jako zawór mieszający. Posiadają żebrowane pokrętło antypoślizgowe do regulacji ręcznej, które w łatwy sposób umożliwiają otwarcie i zamknięcie zaworu. Wyposażone zostały w unikalne wkładki poślizgowe PTFE, które zapewniają bardzo niski moment obrotowy. Dzięki nim ograniczony zostaje proces zakamieniania trzpienia zaworu, co przekłada się na bezawaryjną pracę wraz z siłownikiem.

Działanie zaworów można zautomatyzować poprzez dobór siłowników z oferty KELLER siłownik KEL06.



**DANE TECHNICZNE ZAWORÓW MIESZAJĄCYCH**

	DN25	DN32
Maksymalne ciśnienie pracy	1,0 MPa (10 bar)	
Zakres temperatury pracy	Od -10°C do 110°C	
Współczynnik przepływu Kvs (m³/h)	12	16
Udział przecieków w Kv dla zaworów 3-drogowych (%)	≤0,03%	
Udział przecieków w Kv dla zaworów 4-drogowych (%)	≤ 0,2%	
Przyłącza zaworu 3-drogowego	Rp 1	Rp1-1/4
Przyłącza zaworu 4-drogowego		
Moment obrotu wrzeciona	<1 Nm	
Rodzaje płynów, które mogą pracować w zaworze	woda, glikol (≤ 50%)	

**KOD SBS**

<b>KEL 543961</b>	Zawór mieszający 3-drogowy DN25 KELLER
<b>KEL 543978</b>	Zawór mieszający 4-drogowy DN25 KELLER
<b>KEL 544005</b>	Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 3-drogowy DN25 KELLER
<b>KEL 544012</b>	Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 4-drogowy DN25 KELLER
<b>KEL 543985</b>	Zawór mieszający 3-drogowy DN32 KELLER
<b>KEL 543992</b>	Zawór mieszający 4-drogowy DN32 KELLER
<b>KEL 544029</b>	Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 3-drogowy DN32 KELLER
<b>KEL 544036</b>	Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 4-drogowy DN32 KELLER


**SIŁOWNIK KEL06**
**DANE TECHNICZNE SIŁOWNIKA KEL06**

- dedykowane do napędu zaworów mieszających 3-drogowych i 4-drogowych
- sterowanie za pomocą standardowych systemów regulacji z wyjściem 3-punktowym
- napięcie znamionowe: AC 230 V, 50/60 Hz
- pobór mocy: 3,5 VA (3,5 W)
- przyłącze elektryczne: kabel ok. 2 m, 3 x 0,75 mm²
- moment obrotowy: 6 Nm
- czas trwania: 135 s / 90°
- ustawianie ręczne: po wyprężeniu skrzyni biegów za pomocą guzika nastawczego
- wskaźnik pozycji: dwukolorowy, odwracalny, strumień zasilający prawy (VR) i lewy (VL)
- rodzaj ochrony: IP40
- temperatura otoczenia: od -10 do +50°C
- materiał obudowy: PC (poliwęglan) GF10
- masa: ok. 250 g
- kompatybilność: ze wszystkimi zaworami mieszającymi typu Euro Standard, w tym m.in. z modelami dostępnymi w ofercie marek ESBE (modele starszej generacji), Meibes, Oventrop, Barberi, Lovato, Afriso, Herz, Womix, MUT, PAW

Siłownik Keller KEL 06 przeznaczony jest do napędu zaworów mieszających 3- i 4-drogowych. Sterowanie ma miejsce za pomocą standardowych systemów regulacji z wyjściem 3-punktowym (AC 230 V, 50/60 Hz). Posiada pokrętkę, skalę do wizualizacji stopnia otwarcia lub zamknięcia zaworu oraz przełącznik umożliwiający ręczną zmianę położenia wrzeciona zaworu. Fabrycznie wyposażony jest w adapter i metrowy kabel trzyżyłowy 3 x 0,75 mm².

Siłownik Keller KEL 06 jest kompatybilny ze wszystkimi zaworami mieszającymi typu Euro Standard.

# Wybierz KELLER Eco rozdzielnice od Grupy SBS

W ofercie marki domowej Grupy SBS znajdziecie wysokiej jakości rozdzielacze KELLER Eco z przepływomierzami i armaturą. Rozdzielacze wykonane są z dwóch belek mosiężnych o profilu 1". Górna zasilająca belka rozdzielacza wyposażona jest w przepływomierze regulacyjne, niple mosiężne z gwintem zewnętrznym oraz podśrubunki Eurokonus.

Dolna, powrotna belka rozdzielacza wyposażona jest w zawory do siłowników elektrycznych, niple mosiężne z gwintem zewnętrznym oraz podśrubunki Eurokonus.

Zawory oryginalnie wyposażone są w tworzywowe pokrętki umożliwiające ręczne odcięcie przepływu. Każda z belek wyposażona jest w ręczny zawór spustowo-odpowietrzający (prawa strona rozdzielacza na zdjęciu) oraz dwa zawory kulowe GW 1" (lewa strona rozdzielacza na zdjęciu). Belki spięte są obejmami z wysokiej jakości stali ocynkowanej ustalającymi rozstaw osi 235 mm w pionie i w 25 mm w poziomie.

Obejmy wyposażone są w elastomerowe wkładki tłumiące drgania. Każda z obejm posiada dwa otwory montażowe.

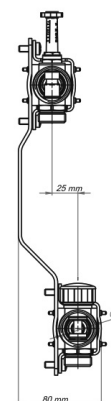
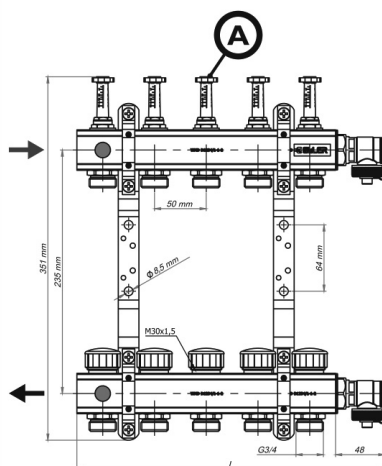
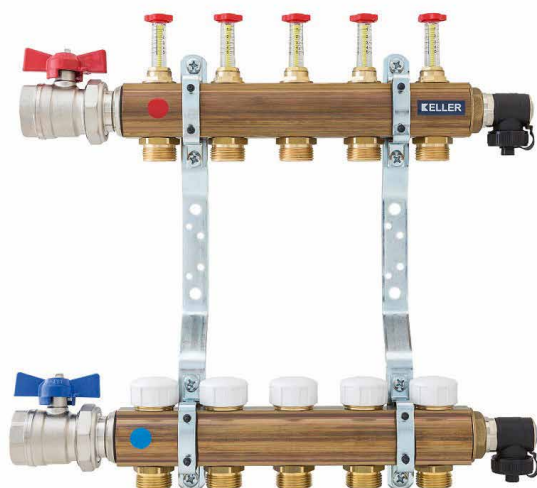
## ZASTOSOWANIE

Rozdzielacze nadają się do zastosowania w instalacjach napełnionych wodą oraz wodnymi roztworami glikoli (do 50%) o temperaturze roboczej do 70°C i ciśnieniu nie przekraczającym 6 bar. Sugerowane jest dobranie do rozdzielaczy szafek NANOPANEL. Są one dostępne w wersji natynkowej i podtynkowej.



Szafka NANOPANEL do rozdzielaczy natynkowa.

Szafka NANOPANEL do rozdzielaczy podtynkowa.



## CAŁKOWITA DŁUGOŚĆ ROZDZIELACZA W ZALEŻNOŚCI OD ILOŚCI OBWODÓW

Kod towaru	KEL 580102	KEL 580103	KEL 580104	KEL 580105	KEL 580106	KEL 580107	KEL 580108	KEL 580109	KEL 580110	KEL 580111	KEL 580112
Liczba obwodów	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Długość rozdzielacza [mm] bez zaworów	148	198	248	298	348	398	448	498	548	598	648
Długość rozdzielacza [mm] z zaworami	231	281	331	381	431	481	531	581	631	681	731

## [39]



# Ogień w nowym wydaniu

**PRZESZŁOŚĆ EWOLUCJI CZŁOWIEKA I TECHNIKI AŻ DO DZIŚ, OGIEŃ DOSTARCZA NAM TYCH SAMYCH WARUNKÓW KOMFORTU, CO NASZYM PRZODKOM.** CHOĆ DZIĘKI NOWOCZESNYM TECHNOLOGIOM FIZYCZNIE OGNIĄ NIE WIDACZ, TO SKUTKI JEGO ODDZIAŁYWANIA SĄ WYKORZYSTYWANE PRZEZ CZŁOWIEKA PRAKTYCZNIE NA KAŻDEJ PŁASZCZYŹNIE ŻYCIA.

Tak, jak tysiące lat temu jaskinia ogrzewana była przez ogień, tak dzisiaj również energię ciepłą dla naszych domów w większości przypadków uzyskujemy poprzez spalanie paliwa. Odbывается się to jednak w sposób zamknięty w szczelnych komorach spalania. Choć wszyscy wiemy, że przecież właśnie widok płomienia działa kojąco. Widok palących się szczap drewna pozytywnie nastraja, relaksuje i odpręża. Większość inwestorów mając do dyspozycji nowoczesne systemy grzewcze jako główne źródło ciepła wybiera urządzenia zaawansowane technologicznie. Jednak nadal chcą też posiadać urządzenia, które dostarczą widoku otwartego ognia.

## ZA I PRZECIW

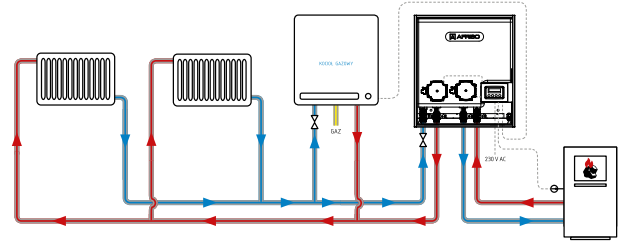
Na takie potrzeby świetnie odpowiadają kominki, które dzięki ciekawym formom znajdują miejsce w przeróżnych aranżacjach wnętrz. Użytkownicy tych produktów chcą również wykorzystywać ciepło emitowane przez palące się drewno. Rodzi się więc pytanie: „Czy do mojej nowoczesnej instalacji grzewczej mogę dołączyć zwykły kominek, w którym będę palił od czasu do czasu?” Żeby odpowiedzieć na tę potrzebę, należałoby zbadać zasadność włączenia kominka z płaszczem wodnym w istniejący układ grzewczy. Zwłaszcza pod kątem istniejącej instalacji oraz zagrożeń jakie może spowodować włączenie kominka w układ.

Użytkownikom kominka z płaszczem wodnym zalecamy system otwarty układu ogrzewania. Niestety taka instalacja ma kilka znaczących minusów. Najważniejszym z nich jest stały kontakt czynnika grzewczego z powietrzem atmosferycznym. Obecność powietrza w instalacjach grzewczych jest głównym powodem korozji armatury oraz urządzeń obecnych w układzie. Dodatkowo stałopalne urządzenia grzewcze mocno brudzą czynnik krążący w instalacji. Jest to przyczyną awarii i przedwczesnego zużycia takich elementów instalacji jak zawory termostyczne czy pompy.

Kolejnym minusem jest niewątpliwie konieczność montażu naczynia przelewowego



Zestaw separacyjny  
PrimoBox AHB.



Połączenie kotła  
gazowego z kominkiem.

w najwyższym punkcie instalacji, które niejednokrotnie znajduje się w przestrzeniach mieszkalnych. Jednak nowoczesne instalacje grzewcze to instalacje typu zamkniętego, czyli pod ciśnieniem. Układy tego typu charakteryzują się dużo większą efektywnością i żywotnością samej instalacji jak i urządzeń, które w niej działają. A to w dużej mierze dzięki możliwości usunięcia powietrza z instalacji. Powstaje więc pytanie. Czy włączyć kominek z płaszczem do zamkniętego systemu ogrzewania?

## KOMINEK W SYSTEMIE?

Przecież przy dostosowaniu się do kilku wymaganych form zabezpieczenia prawo pozwala na zamknięcie systemu ogrzewania, w którym źródłem ciepła jest kocioł stałopalny. Należy jednak pamiętać, że pomimo zastosowania wszystkich wymaganych prawem „bezpieczników”, może dojść do niekontrolowanego wzrostu ciśnienia. W wielu przypadkach grozi to uszkodzeniem elementów instalacji.

Układ zamknięty jest zabezpieczony przed taką sytuacją. Naczynie przeponowe wspólnie z zaworem bezpieczeństwa chronią całą instalację. Najrozsądniejszym rozwiązaniem pozostaje rozdzielenie tych dwóch różnych układów grzewczych za pomocą wymiennika płytowego. Dzięki niemu możemy przekazać energię wytworzoną w kominku, który działa w układzie otwartym, do naszej nowoczesnej instalacji grzewczej w układzie zamkniętym.

Najważniejszym argumentem stojącym za wyborem płytowego wymiennika ciepła jest separacja układów pod kątem ciśnienia oraz jakości czynnika. Wzrost ciśnienia po stro-

nie kominka nie wpływa w żaden sposób na urządzenia po stronie układu zamkniętego. Również czynnik grzewczy układu zamkniętego nie traci jakości oraz właściwości, ponieważ nie ma kontaktu z powietrzem oraz płaszczem wodnym kominka. Aby to wszystko było możliwe potrzebna jest jeszcze pompa obiegowa i zabezpieczenie powrotu przed zbyt niską temperaturą.

## SIĘGNIJ PO ROZWIĄZANIA AFRISO

Wszystkie te urządzenia wspomagane sterownikiem znajdują się w niewielkiej szafce, którą oferuje AFRISO. To urządzenie zwane jest PrimoBoxem. Różne warianty wykonania na pewno będą bardzo pomocne w kwestii łączenia ze sobą dwóch różnych systemów ogrzewania. PrimoBox zbudowany jest na bazie bardzo wydajnego wymiennika płytowego o mocy 35 kW. W zależności od wariantu wykonania może posiadać wysokiej jakości pompę obiegową dla każdego systemu oraz zawór temperaturowy do ochrony powrotu.

Wszystko umieszczone jest w zgrabnej metalowej szafce, do której pozostaje podłączyć przewody zasilające i powrotne łączonych systemów. I wszystko będzie gotowe! Dzięki jednemu компактowemu urządzeniu jesteśmy w stanie w sposób bezpieczny dla użytkowników oraz reszty urządzeń będących w instalacji podłączyć kominek i korzystać z ciepła jakie wytwarza. Wiedząc, że jesteśmy bezpieczni możemy oddawać się przyjemności wpatrywania w magiczny płomień ognia.

Więcej na [www.afriso.pl](http://www.afriso.pl) oraz [www.primobox.afriso.pl](http://www.primobox.afriso.pl)



**AFRISO**  
*instalacje pod kontrolą*

# Zestawy hydrauliczne PrimoBox w szafkach

## WYMIENNIK PŁYTOWY

Wymiennik jest fizyczną barierą dla medium grzewczego, co umożliwia łączenie instalacji otwartej i zamkniętej.

## Łącznik

Modułowość zestawów PrimoBox.

Dzięki łącznikowi PrimoBox AJB możemy łączyć zestawy PrimoBox AHB 620 i PrimoBox AHB 622 z zestawami PrimoBox AZB.

## Sprzęgło

Zastosowany rozdzielacz z wbudowanym sprzęgłem hydraulicznym zapewnia płynność i wysoką sprawność działania instalacji niezależnie od aktualnych warunków hydraulicznych i aktualnego zapotrzebowania na moc grzewczą.

## Izolacja termiczna

Dzięki izolacji termicznej straty ciepła zredukowane do minimum.

## Sterownik

Zestawy PrimoBox AHB posiadają wbudowany regulator do sterowania pompami.

## Siłownik

Zestawy PrimoBox AZB dzięki zaworom mieszającym umożliwiają uzyskanie różnych temperatur zasilania dla poszczególnych stref instalacji.

## Szafki

Dzięki obudowie Zestawy PrimoBox można montować naściennie lub osadzać w ścianie.

## KONFIGURATOR

Dobierz PrimoBox do instalacji na [www.primobox.afriso.pl](http://www.primobox.afriso.pl)





# Multisystem KAN-therm

## — jeden producent, jedna gwarancja, nieograniczone możliwości

**SYSTEM KAN-THERM DOSTARCZA KOMPLEKSOWYCH TECHNOLOGII W RAMACH OFERTY JEDNEGO PRODUCENTA.** TO UNIKALNE PODEJŚCIE DO OBSŁUGI RÓŻNORODNYCH INWESTYCJI GWARANTUJE PROFESJONALNE, KOMPLETNE I MULTISYSTEMOWE ROZWIĄZANIA TECHNICZNE.

N owoczesny, wszechstronny, energooszczędny, trwały. Niezawodny, szybki i prosty w montażu. Wykonany z materiałów najwyższej jakości. Takie wymagania stawiają inwestorzy, projektanci oraz wykonawcy systemom rurowym. Konieczność zastosowania w obrębie tej samej instalacji różnych materiałów, a także małych jak i wielkich średnic rur i kształtek, często zmusza osoby odpowiedzialne za dobór i montaż konkretnego rozwiązania technicznego do wykorzystywania elementów wielu producentów. System KAN-therm gwarantuje spełnienie wszystkich powyższych wymagań oraz dostarcza kompleksowych technologii w ramach oferty jednego producenta.



### DLA KAŻDEGO COŚ PROFESJONALNEGO

W ofercie KAN znajdziemy produkty do budowy instalacji grzewczych oraz dostarczania wody użytkowej w budownictwie jednorodzinny i wielorodzinny, użyteczności publicznej, hotelach i pensjonatach. Inwestorom oferujemy niezawodne rozwiązania do budowy sprawdzonych, tradycyjnych instalacji grzejnikowych. Bardziej wymagającym klientom dostarczamy nowatorskie konstrukcje dla instalacji płaszczyznowych, takie jak np. ściennie panele grzewczo-chłodzące lub kompletne systemy ogrzewania i chłodzenia podłogowego.

Budynki wielokondygnacyjne, biura i galerie handlowe, ale także pojedyncze domy jednorodzinne, wyposażamy w instalacje chłodu lub ciepła technologicznego. Zapewniają one utrzymanie optymalnego mikroklimatu przy zachowaniu wysokiej energooszczędności całej instalacji.

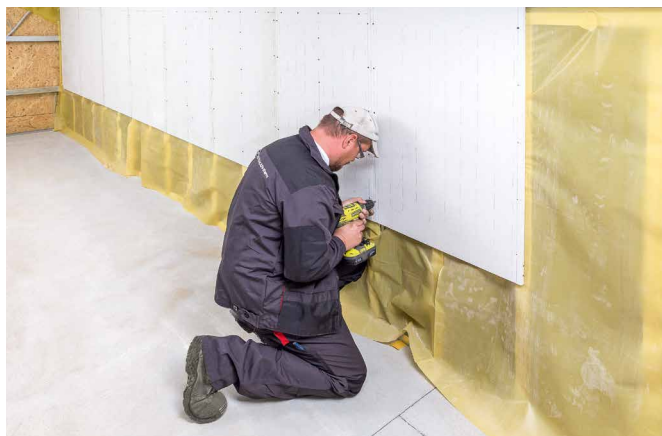
Gaśnicze instalacje przeciwpożarowe to kolejny przykład zastosowania produktów dostępnych w ofercie Systemu KAN-therm. Ten typ



instalacji coraz częściej projektowany i montowany jest w obiektach typu szkoły, przedszkola, wielokondygnacyjne budynki wielorodzinne oraz obiekty użyteczności publicznej. Gwarantują one pełne bezpieczeństwo ludzi przebywających w tych obiektach chroniąc przed niekontrolowanym rozprzestrzenianiem się ognia na lokale sąsiednie.

Specjalne materiały użyte do produkcji niektórych rozwiązań instalacyjnych, np. stal nierdzewna, dają duże możliwości zastosowania tych



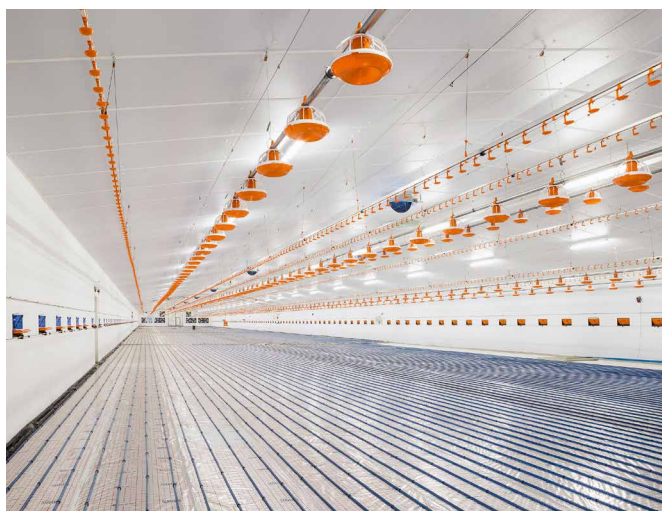


elementów w instalacjach technologicznych różnych gałęzi przemysłu. Sprawdzają się np. do zasilania linii produkcyjnych lub pojedynczych urządzeń. Najbardziej popularnym przykładem tego typu instalacji jest sprężone powietrze służące chociażby do napędu szeregu urządzeń w warsztatach samochodowych i wulkanizacyjnych.

### NIE TYLKO PRODUCENT

Firma KAN to nie tylko producent. Za marką System KAN-therm stoi cały sztab profesjonalistów, specjalizujących się w instalacjach rurowych. Dzięki ich doświadczeniu, wiedzy, a przede wszystkim nieszablonowemu podejściu do obsługi inwestycji, realizowane są nawet najbardziej nietypowe projekty. Tak było w przypadku instalacji ogrzewania podłogowego na wybiegu dla słoni – te majestatyczne zwierzęta wbrew pozorom posiadają bardzo wrażliwe „stopy” dlatego bardzo ważne było zapewnienie im optymalnej temperatury piasku, po którym stąpają.

Produkty Systemu KAN-therm docierają także do przedsiębiorców działających w rolnictwie. Dziś budynki służące hodowli kurcząt wyposażone są w najnowocześniejsze, energooszczędne instalacje ogrzewania płaszczyznowego. Taka konstrukcja nowoczesnego kurnika przekłada się na wysoką jakość hodowanych kurcząt oraz zapewnia wysokie oszczędności pasz oraz produktów do przygotowania ściółki.



Innowacyjne podejście specjalistów firmy KAN pozwoliło zmodernizować przedsiębiorstwa zajmujące się oczyszczaniem wody. Dzięki zaletom ogrzewania płaszczyznowego usprawniono proces osuszania osadów powstających podczas technologii oczyszczania wody w specjalnych szklarniach.



Bardzo podobną technologię, tym razem do podgrzewu powierzchni zewnętrznych, wykorzystano w obiektach sportowych. Podgrzewanie płyty boiska piłkarskiego zapewnia możliwość jego bezpiecznego użytkowania przez cały rok – nawet w okresach późnej jesieni, wczesnej wiosny, a nawet zimą.



### WSPARCIE DLA SUKCESU

Rury tworzywowe jednorodne oraz kompozytowe, rury stalowe cienkościennie, kształtki i złączki z tworzywa sztucznego, mosiądzu i stali, sprawdzone w szerokim spektrum zastosowań. Różne i niezawodne techniki łączenia. Szeroki zakres średnic od 8 mm nawet do 168 mm. Możliwość zastosowania w standardowych instalacjach wody użytkowej, grzewczych i chłodzących oraz specjalistycznych instalacjach przemysłowych, technologicznych i gaśniczych. Do zastosowania wewnątrz budynków oraz w instalacjach zewnętrznych. Sprawdza się w budownictwie jedno- i wielorodzinnym, użyteczności publicznej, a nawet w rolnictwie... Tak w kilku szybkich słowach można podsumować multisystemową ofertę firmy KAN. Wszystko to objęte nawet 15-letnią gwarancją jednego producenta.

Bogata oferta umożliwia indywidualne podejście do każdego inwestora oraz pozwala na wykonanie instalacji dopasowanej do potrzeb pod kątem technicznym i ekonomicznym. Nasi specjaliści służą wsparciem przy doborze optymalnego rozwiązania oraz technologii wykonania. Współpraca z KAN to profesjonalne podejście oraz nieograniczone możliwości!

Więcej przeczytasz na naszej stronie [www.kan-therm.com](http://www.kan-therm.com)



# System do zadań specjalnych

Niezawodność połączeń oraz szybki,  
nieskomplikowany i bezpieczny montaż

Nominacja w kategorii „Debiut Roku”  
Plebiscyt Polecane Przez Polskich  
Instalatorów **Edycja 2019**

Alternatywa  
dla spawania  
i gwintowania



Ø **1"** (DN25) – **12"** (DN300)

- Do łączenia ze standardowymi rurami ze stali węglowej
- Kompatybilny z Systemem KAN-therm Steel & Inox (Sprinkler)
- Szeroki zakres średnic
- Odporny na wysokie parametry pracy (do 69 bar)
- Bardzo łatwy i szybki montaż (41% szybciej w porównaniu do spawania)
- Brak wpływu warunków zewnętrznych na jakość połączenia
- Możliwość prefabrykacji elementów kompensujących wydłużenia termiczne





# Oczyszczalnia ZBS

## rozwiązania najwyższej klasy

**OCZYSZCZALNIA ZBS TO FLAGOWY PRODUKT FIRMY WOBET-HYDRET. SPEŁNIA WSZYSTKIE, NAWET TE NAJBARDZIEJ RYGORYSTYCZNE WYMAGI STAWIANE BIOLOGICZNYM OCZYSZCZALNIOM ŚCIEKÓW.**



Jakość produktu potwierdzają wyniki zawarte w certyfikacie wystawionym przez laboratorium notyfikowane w Unii Europejskiej za zgodność z normą PN-EN 12566-3+A2:2013. Dzięki pracy doświadczonych technologów systematycznie dodawane są nowe elementy. To one, oprócz najwyższej jakości samego produktu, zapewniają też komfort użytkownikom oczyszczalni.

### INNOWACJE OD WOBET-HYDRET

Najnowszymi propozycjami firmy są:

- moduł GSM współpracujący ze sterownikiem oczyszczalni,
- stacja dozowania koagulantu,
- oczyszczalnie zintegrowane z przepompownią ścieków oczyszczonych, zmniejszające koszty całego systemu w przypadku konieczności montażu drenażu w nasypie.

### NAJLEPSZA WYDAJNOŚĆ

Oczyszczalnie ścieków ZBS, oferowane są głównie w wersji kompaktowej. Działają w technologii SBR, która polega na wykorzystaniu biologicznej technologii porcjowego oczyszczania ścieków osadem czynnym. Brak grawitacyjnego przepływu przez oczyszczalnię oraz dawkowanie ścieków do komory biologicznej przyczynia się do zwiększenia stopnia efektywności układu oraz umożliwia znacznie lepszą retencję. Wiąże się to z lepszym buforowaniem zwiększonego dopływu ścieków w skali dobowej.

W układach o większej przepustowości (od kilku do kilkunastu m<sup>3</sup>/d) stosowane są raczej moduły (minimum dwuzbiornikowe), w których każdy ze zbiorników spełnia osobne funkcje.

Małe gabaryty urządzeń oraz zakres przepustowości, preferują ich zastosowanie w budownictwie jedno- i wielorodzinnym oraz w obiektach typu szkoła, hotel, itp. Konstrukcja zbiorników i ich wytrzymałość umożliwia montaż w różnych warunkach gruntowo-wodnych i mają na celu umożliwienie grawitacyjnego doprowadzenia przykanalika do oczyszczalni.

W oczyszczalni działającej w technologii SBR, proces podzielony jest na cykle (realizowane w ciągu doby). Ilość cykli oraz czas ich trwania zależy od wielkości systemu oraz charakterystyki ich dopływu. Kluczowym elementem tego rozwiązania jest konfiguracja, niezawodność układu i wyposażenia sterującego. Wiele lat doświadczeń firmy w dziedzinie oczyszczalni biologicznych oraz układów sterujących umożliwiło stworzenie i dopracowanie pojemnika technicznego oczyszczalni ZBS.

### AUTOMATYZACJA PRACY

Sterowanie pracą oczyszczalni realizowane jest w sposób automatyczny, wzbogacony o tryby umożliwiające racjonalizowanie jej działania i tym samym zmniejszenie kosztów energii. Sterowaniu podlegają dmuchawy, elektrozawory, pompy (jeżeli występują w danej konfiguracji) co umożliwia pełną realizację technologii SBR.



Stosowane dmuchawy membranowe są energooszczędne, wyposażone w zabezpieczenie oraz alarm przebicia membran, który automatycznie wyłącza jej działanie, aby zapobiec uszkodzeniu.



Oprócz standardowych rozwiązań, oczyszczalnie ZBS, oferowane są w wersji zintegrowanej z pompą ścieków oczyszczonych i odpływem w postaci króćca tłoczego PE32 – PE40. Umożliwia to obniżenie kosztów budowy drenażu w nasypie, poprzez brak osobnej przepompowni ścieków oczyszczonych.

W typowej wersji oczyszczalni ZBS-6C/KP stosowana jest pompa wysokiej jakości, z korpusem wykonanym ze stali szlachetnej, typu EBARA OPTIMA MA o mocy 0,25 kW. Sterowanie pracą pompy odbywa się w sposób automatyczny.



### O FIRMIE

WOBET-HYDRET Sp.J. Cichecki jest firmą zajmującą się produkcją wyrobów z polietylenu wysokiej gęstości (HDPE). Firma od końca lat 80 XX wieku rozwija się w Woli Grzymkowej k. Łodzi. Posiada bardzo bogate doświadczenia w konstruowaniu i produkcji oczyszczalni ścieków, studni wodomierzowych, zbiorników bezodpływowych, przepompowni czy separatorów. Jej produkty dostępne są nie tylko na terenie całej Polski, ale również na rynkach norweskim, litewskim, słowackim, białoruskim czy francuskim.



OGRZEWACZE  
I WYMIENNIKI C.W.U.

BATERIE  
ŁAZIENKOWE

OGRZEWANIE  
ŁAZIENKI

ZESTAWY  
PODTYNKOWE

ODWODNIENIA  
LINIOWE



**DELFIN**

Systemy sanitarne dla Twojej kuchni i łazienki

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

# Wyrafinowana elegancja – styl industrialny według Ferro

**MODA NA STYL INDUSTRIALNY NARODZIŁA SIĘ W USA W LATACH 50. UBIEGŁEGO WIEKU, ALE DO POLSKI PRZYSZŁA OKOŁO 40 LAT PÓŹNIEJ. POCZĄTKOWO, TAK JAK WCZEŚNIEJ ZA OCEANEM, WYNIKŁA NIEJAKO Z KONIECZNOŚCI – W ZWIĄZKU Z POTRZEBĄ ZAADAPTOWANIA OPUSTOSZAŁYCH POMIESZCZEŃ FABRYCZNYCH. ZADOMOWIŁA SIĘ JEDNAK NA DOBRE I MA SZEROKIE GRONO ZWOLENNIKÓW, KTÓRZY ARANŻUJĄ W TEN SPOSÓB NAWET NIEWIELKIE MIESZKANIA W BLOKU.**



**P**odstawowy wyznacznik tego stylu to surowy minimalizm, przejawiający się oszczędnością form, dodatków i kolorów. Łatwość urządzenia wnętrza industrialnego jest jednak absolutnie złudna, a pozorna nonszalancja, zarówno na etapie projektu, jak i wykończenia, jest starannie przemysłana.

## PRZESTRONNOŚĆ I MATERIAŁY

Industrialna łazienka powinna być duża i urządzona w sposób dodatkowo pogłębiający wrażenie przestronności. Specyficzne wymogi pomieszczenia narzucają znaczne ograniczenie ukochanych przez ten styl materiałów, jak cegła i beton. Podłogi i ściany muszą być odporne na zalanie wodą, dlatego lepiej postawić na biało-szary marmur, płytki imitujące kamień lub geometryczne kafelki w kolorze czarnym lub stalowym. Wydzielenie strefy prysznicowej bez brodzika, jedynie przez oddzielenie jej szklaną taflą od reszty pomieszczenia, optycznie jeszcze je powiększa.

Na kosmetyki nie przewidziano żadnej szafki, a jedynie wnękę w ścianie. Czarne, metalowe obramowanie szklanej ścianki koresponduje z oprawą prostego lustra. Duża, prostokątna umywalka na czarnym, stalowym stelażu wydaje się być przeniesiona sprzed kilkudziesięciu lat. Do minimalistycznego wystroju najlepiej pasuje armatura podtynkowa, której użyto zarówno w przypadku WC, jak i baterii natryskowej.

## PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA

Model Fiesta marki FERRO widoczny jest na ścianie jedynie jako okrągła chromowana płytką z dwufunkcyjnym przełącznikiem i charakterystyczną, cienką rączką, kojarzącą się z uchwytami wykorzysty-

wanymi w obiektach przemysłowych. Zastosowany zestaw natryskowy przesuwany Vigo ułatwia korzystanie z natrysku osobom o różnym wzroście. Trzyfunkcyjna rączka pozwala na kąpiel w strugach deszczu, odprężający hydromasaż oraz połączenie tych opcji. Tworzący się osad z kamienia wapiennego usuniemy bez trudu dzięki zastosowanemu systemowi FerroEasyClean.

Komplet z baterią natryskową Fiesta tworzy stojąca bateria umywalkowa. Niezawodność zapewnia jej regulator ceramiczny, a obrotowa wylewka daje komfort użytkowania. Jednym z wyznaczników stylu jest niechowanie, a wręcz eksponowanie, kabli oraz rur doprowadzających i odprowadzających wodę, dlatego umywalka nie została obudowana i widoczne są pod nią elementy odpływu.

## SUROWOŚĆ NA PIERWSZYM PLANIE

Dodatki i gadżety łazienkowe powinny być ograniczone do minimum i możliwie jak najbardziej surowe w stylu. Wieszak na ręczniki Torrente to po prostu metalowy drążek, a matowe szklanki z kompletu zamontowano na prostym stelażu bez ozdóbek. Wnętrze wyposażono w ocieplające je elementy. Lampy, choć wzorcowo dla stylu zwisają na długich kablach, mają złotomiedzianą, metalową obudowę i emitują ciepłe światło, a na czarnym, designerskim stoliku o bardzo oryginalnych nogach ustawiono wazon z ozdobnymi gałązkami.

Przestrzegając zasad stylu, otrzymujemy ekskluzywne wnętrze, które cechuje nie przepych i wytworne dodatki, a przeciwnie – surowy minimalizm. O jego luksusowym charakterze i wyrafinowanej elegancji decyduje przede wszystkim konsekwentne trzymanie się reguł rządzących stylem oraz wysoka jakość zastosowanych materiałów i elementów wyposażenia.

# DESIGN – co tak naprawdę to oznacza?

**KAŻDY Z NAS LUBI OTACZAĆ SIĘ ŁADNYMI PRZEDMIOTAMI.** CHCEMY, ABY NASZ DOM WYGLĄDAŁ ZGODNIE Z NASZYM GUSTEM I STYLEM. JEDNAK WYBIERAJĄC BATERIE NIE KIERUJEMY SIĘ WYŁĄCZNIE ICH WYGLĄDEM. DOBRY DESIGN TO PRZED E W SZYSTKIM ERGONOMIA I FUNKCJONALNOŚĆ. NOWE PRODUKTY MARKI KFA ARMATURA TO DOSKONAŁE POŁĄCZENIE DOBREGO WZORNICTWA Z PRAKTYCZNOŚCIĄ.



Bateria umywalkowa MORGANIT

## MORGANIT

Rodzina baterii Morganit to wyjątkowe wzorniczo rozwiązania. Połączenie płaskich oraz łukowych powierzchni tworzy produkt pasujący do wnętrz projektowanych w stylu minimalistycznym, jak i industrialnym.

Charakterystycznym elementem produktów z tej linii jest uchwyt wkomponowany w kształt bryły baterii, co nadaje jej elegancki wygląd z zachowaniem pełnej funkcjonalności. Co ważne kubiczny uchwyt jest ergonomiczny, mniej ślizga się w mokrej dłoni. Dodatkowym atutem jest napowietrzacz typu „coin slot” zastosowany w baterii umywalkowej. Umożliwia on szybki demontaż np. za pomocą monety. Takie rozwiązanie znacznie ułatwia czyszczenie.

## KOLEKCJA TANZANIT

Produkty z linii Tanzanit charakteryzuje klasyczne, ponadczasowe wzornictwo. Będą się dobrze prezentować w niemal każdej łazience, zarówno tej urządzonej w stylu nowoczesny, jak i tradycyjnym.

### DLACZEGO WARTO WYBRAĆ PRODUKTY Z LINII TANZANIT?

- Jest to rozwiązanie uniwersalne do każdej łazienki – do wyboru mamy 2 rodzaje baterii umywalkowych jednouchwytowych: nablátową oraz klasyczną. Ponadto w linii znajduje się bateria ścienna wannowa oraz ścienna natryskowa.
- Dajemy 10 lat gwarancji, czyli pewność, że produkt jest wykonany solidnie z najlepszych materiałów.
- Niezawodny regulator ceramiczny, który wytrzyma minimum 70 tysięcy cykli.
- Zawór przeciwwassaniowy w bateriach wannowej i natryskowej.
- Na szczególną uwagę w linii Tanzanit zasługuje nablátowa bateria umywalkowa. Dzięki zastosowaniu obrotowego wylewu jest ona bardzo komfortowa w codziennym korzystaniu. Odpowiednio dobrana wysokość (225 mm) sprawia, że woda nie rozchlapuje się na boki, zapewniając sporo miejsca dla użytkowników.
- Bateria została wyposażona w solidne mocowanie z zastosowaniem tulei obwodowej, co gwarantuje, że mimo ruchu obrotowego będzie cały czas stabilnie przytwierdzona do blatu.



Bateria umywalkowa nablátowa TANZANIT



# Partnerzy Programu integris + 2019



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



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



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



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



**armatura**

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



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



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



**BOSCH**

Bosch to elektronarzędzia najwyższej jakości. Urządzenia są niezawodne, wydajne, wytrzymałe i spełniają najwyższe wymagania! Nasze elektronarzędzia litowo-jonowe pozwolą Ci uwolnić się od kabla – swoboda ruchu przy maksymalnej wydajności.



**Capricorn**

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



Danfoss w ofercie posiada rozwiązania do różnych typów budynków poczynając od źródła ciepła (węzły i pompy ciepła), poprzez dystrybucję (zawory równoważące i regulacyjne), a kończąc na komforcie ciepłym (sterowniki ogrzewaniem). Wszystko od 1 dostawcy.



Deante to polska marka wyposażenia łazienek – armatury, kabin i ceramiki – oraz zlewozmywaków i baterii kuchennych. Od prawie 30 lat z powodzeniem funkcjonuje na rynku polskim oraz w 50 krajach na całym świecie. Kładzie nacisk na jakość i design.



**detal-met**

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



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



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



Marka Euroster kojarzy się z solidnymi produktami doskonałej jakości. Nasze produkty jak regulatory temperatury, sterowniki do pomp, zaworów mieszających oraz całych instalacji c.o. są przemyślane, intuicyjne i wykonane z wysokogatunkowych materiałów.



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



Oferujemy kotły gazowe, olejowe i peletowe, pompy ciepła do grzania, chłodzenia oraz do c.w.u., gazowe przepływowe ogrzewacze wody, elektryczne ogrzewacze wody, grzejniki aluminiowe oraz stalowe, bufony oraz zasobniki, kotły parowe i kotły diatermalne.



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



GAZEX jest wysoko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem zajmującym się PRODUKCJĄ, SPRZEDAŻĄ, MONTAŻEM i SERWISEM detektorów, mierników oraz systemów detekcji i pomiaru stężeń gazów toksycznych, wybuchowych i tlenu.



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



Firma Gorgiel produkuje szeroką gamę wyrobów, takich jak grzejniki łazienkowe, dekoracyjne grzejniki do przedpokojów, pokoi, oraz ogrzewanie podłogowe. Stelaże do montażu w łazienkach oraz wiele akcesoriów niezbędnych przy wykonaniu instalacji.



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



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



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



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



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



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



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



NMC Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Zabrze, to producent izolacji technicznych polietylenowych Climaflex, izolacji na bazie kauczuku syntetycznego Insul-Tube, izolacji poliuretanowej IsoTube oraz wełna mineralnej Nomawool w osłonie Alu i PVC.

## PERFEXIM

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

## PREVEX

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



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



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

## STIEBEL ELTRON

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



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



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



Działa na rynku od 2001 roku. Tweetop to firma ze 100% polskim kapitałem, znana w całej Europie. Głównym produktem firmy jest znany na rynku europejskim system rurowy Tweetop PERT. System ten jest przeznaczony do wewnętrznych instalacji wodno-grzewczych i opiera się na rurach wielowarstwowych PERT/AL/PERT w zakresie średnic od 14 do 75 mm. System obejmuje komplet niezbędnych akcesoriów dedykowanych dla poszczególnych zastosowań oraz narzędzi do montażu.



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



Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna

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



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



Vesbo Poland to spółka z wyłącznie polskim kapitałem. W swojej ofercie posiada markowe systemy instalacji sanitarnych z PP-R, PERT/AL/PERT, filtry do wody oraz instalacje klejone. Pełen asortyment produktów znajduje się na stronie: [www.vesbopoland.pl](http://www.vesbopoland.pl).

## wilo

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

## WINKIEL

WINKIEL IN WALL SYSTEM to gama zestawów WC podtynkowych do zabudowy z pełną listą produktów montażowych (przyciski, części instalacyjne, miski i deski sedesowe). WINKIEL ODWODNIENIA LINIOWE to wyspecjalizowane linie odwodnień: Ekonomiczna, Ekoline, Slim.





# Twardy szef z ludzką twarzą

**WYOBRAŹ SOBIE NASTĘPNY TYDZIEŃ W PRACY. KAŻDA OSOBA Z ZESPOŁU ZNA I ROZUMIE SWOJE MIEJSCE. ROBI WSZYSTKO NA CZAS, BEZ BŁĘDÓW I Z UŚMIECHEM NA TWARZY. KIEDY SKOŃCZY, PROSI O KOLEJNE ZADANIA I SAMA MÓWI: TO MOŻNA ROBIĆ LEPIEJ I SZYBCIEJ. PODPOWIEMY WAM JAK MOTYWOWAĆ POPRZEC DOBRĄ WSPÓŁPRACĘ.**

Firma na poziomie operacyjnym działa sama, a szefowie mają czas na rozwój – ponad 90 procent pytanym przez nas szefów firm i zespołów<sup>1</sup> ocenia taką sytuację w pracy jako bardzo pożądaną, ale trudną lub do uzyskania. Poukładana i dobrze funkcjonująca firma to efekt złożenia dwóch podstawowych elementów: zadań (m.in. sprawnych procesów, zdrowych finansów) oraz ludzi, którzy te zadania wykonują. Ludzi kompetentnych, zmotywowanych, dobrze współpracujących. Połączenie tych elementów w konkretnej sytuacji rynkowej daje sukces.

Jak osiągnąć taki efekt? Jak sprawić by firma i ludzie się angażowali i samodzielnie wykonywali zadania i rozwiązywali problem?

## POŚWIĘĆ UWAGĘ

Sluchanie i komunikacja to ważne umiejętności, których trzeba się nauczyć. Tak jak

czytania i pisanie. Dlaczego? Bo nasza intuicja podpowiada nam, aby w sytuacjach trudnych dawać sobie radę wg zasady „groźbą lub prośbą”. Tymczasem współpraca wymaga treningu i wysiłku. Daje jednak najlepsze efekty jeśli chcemy, aby ludzie się angażowali w to, co robią.

Zarządzanie poprzez presję jest skuteczne jedynie na krótką metę. Sprawdza się jako metoda kryzysowa, kiedy konieczne są szybkie decyzje. Jeśli firma jest w takiej sytuacji, zarządzanie metodą „silnej ręki” się sprawdza. Kiedy jednak bitewny kurz opadnie, w codzienności pozbawionej strachu o przetrwanie ludzie nie mają chęci reagować na wymuszenia, krytykę oraz nakazy. W takich sytuacjach wykonują swoje codzienne obowiązki, ale nie ma mowy o zaangażowaniu, motywacji oraz dobrej współpracy.

Prośby i ustępowanie są równie nieskuteczne. Nadmierne uleganie innym wywołuje złość oraz brak efektywności. W efekcie szefowie sami muszą wykonać pracę, a pracownik jest niezadowolony, ponieważ nie ma okazji się wykazać. Ogólny efekt jest bardzo mierny. W jaki sposób zatem zachować równowagę? Jak postępować z innymi – pracownikami, współpracownikami, klientami, a nawet bliskimi – aby realizować skutecznie zadania, a jednocześnie utrzymywać dobre i trwałe relacje?

## ODPOWIEDZIĄ JEST KOMUNIKACJA I WSPÓŁPRACA

Uwaga: takie podejście daje dobre efekty, ale wymaga cierpliwości i wysiłku. Trzeba będzie się postarać, ale się opłaci! Znajdziesz się w nielicznej grupie tych, którzy potrafią budować trwałą przewagę firmy poprzez dobrze funkcjonujące zespoły.

Co możemy zrobić, aby budować wspólną pracę na co dzień? Trzeba stosować kilka reguł, które ujęliśmy w 3 etapy. Skomplikowany proces nadal można rozbić na proste kroki. To tak samo jak z przygotowaniami do maratonu: nie da się osiągnąć formy 30-minutowym treningiem, ale ten sam 30-minutowy trening będzie dobrym startem do dużego wysiłku. A najważniejsze to zacząć!

W zaproponowanym modelu działania koncentrujemy się po pierwsze na usunięciu wszystkiego, co utrudnia dobrą komunikację; po drugie na słuchaniu i dbaniu o ludzi. Wreszcie po trzecie na nastawieniu siebie i innych na rozwiązywanie problemów, szukaniu tego, co pomaga w danej sytuacji.

### TRZY KROKI DO BUDOWANIA Dobrej WSPÓŁPRACY

#### Krok 1: Przeszkody – eliminuj i minimalizuj. A jeśli nie można: zrozum i polub.

W komunikacji i relacjach między ludźmi występuje więcej naturalnych przeszkód, niż mostów. Z niektórymi utrudnieniami można sobie szybko poradzić, wiele materialnych barier da się łatwo wyeliminować: hałas, zła temperatura, oświetlenie, ustawienie sali. Banalne elementy wystroju, jak na przykład wysokie kwiaty na stole lub krzykliwe obrazy na ścianie, potrafią utrudnić rozmowę. Usunięcie ich daje natychmiastowy efekt. Ważne dyskusje powinny odbywać się w dobrych warunkach, w których można skupić uwagę.

Więcej wysiłku trzeba włożyć w rozmowy, w których występują znaczne różnice pomiędzy ludźmi oraz napięcia emocjonalne. Różnice wieku, wykształcenia oraz doświadczenia utrudniają porozumienie. Szef w wieku 50+ jeśli chce zadbać o zespół ze średnią wieku 30 lat musi wykazać się dużym zaangażowaniem, które polega na tym aby słuchać, otwierać się na nowe technologie, inny styl życia oraz pracy.

Wreszcie najtrudniejszy element: opanowanie naszych emocji. Pod wpływem emocji nasze życie nabiera kolorów, ale decyzje i reakcje są często mylne. Wyobraźmy sobie sytuację: doświadczony i odpowiedzialny członek zespołu nie zrobił swojego zadania, tym samym cały projekt jest zagrożony. Szefa ogarnia złość oraz strach o konsekwencje, również poczucie winy, bo można było pracę inaczej zorganizować, lepiej nadzorować. Te bardzo silne emocje wyłączają myślenie i wywołują szybki impuls do działania, na przykład: szybka akcja, publiczna awantura pod adresem winowajcy. Szybka akcja nie jest z definicji zła, mobilizuje i może dać szybkie efekty. Jednak już publiczna, krytyczna i emocjonalna dyskusja wywołuje

### ZŁA ROZMOWA

**CEL:** wyładowanie emocji,

**EFEKT:** obniżenie motywacji, pogłębienie konfliktu

- w biegu, na korytarzu, w tak zwanym „międzyczasie”, między innymi tematami,
- pod wpływem impulsu
- dominuje w niej: krytyka, oceny, uogólnienia, ironia, sarkazmu, porady
- szukanie winnego

### DOBRA ROZMOWA

**CEL:** szukanie rozwiązania, budowanie współpracy, rozwiązywanie błędów

**EFEKT:** wzrost motywacji, rozwój – uczenie się bez emocji, jest na nią czas i miejsce,

- dominuje w niej słuchanie – poznasz to po pauzach i „temperaturze”, nikt nie podnosi głosu,
- skupiasz się na faktach, opisach zachowań i sytuacji, zadajesz dużo pytań otwartych: Co się stało?, Kiedy? pytasz o wyjaśnienia: Wyjaśnij mi, czemu...?
- skupienie na rozwiązaniach, produktywna analiza błędów (czego możemy się nauczyć?)

niepotrzebny konflikt, zabiera dużo energii i jest nieproduktywna.

Świadome zarządzanie emocjami pozwala „włączać” myślenie w chwili, kiedy odruchowo się ono wyłącza. Te 2–3 sekundy, chwila na oddech, dają nam możliwość ochłonięcia. Potem możemy ocenić sytuację i podjąć racjonalną decyzję. Taka szybka, emocjonalna reakcja powinna być zarezerwowana tylko na sytuacje wyjątkowe, bezpośredniego zagrożenia życia i zdrowia. Wtedy faktycznie ułamki sekund mają znaczenie, a działanie jest ważniejsze, niż myślenie. Tymczasem w sytuacjach rozwiązywania problemów biznesowych potrzebna jest chłód, myśląca głowa. Tylko wtedy zastanowimy się nad możliwymi rozwiązaniami oraz przyczynami. Wówczas jest możliwe jest zadanie pytań: co się stało, jak można naprawić sytuację, ile to będzie kosztowało? A może w ogóle nie warto podejmować działania?

#### Krok 2 i 3: Ludzie – uważnie słuchaj i zadbaj. Problemy – szukaj tego, co wzmocni, pomoże.

Złotą regułą trudnych rozmów jest słuchanie. W sytuacji konfliktu i pod wpływem negatywnych emocji obydwie strony starają się bronić oraz wzajemnie zdominować. Taka wymiana ognia prowadzi jedynie do strat po obydwu stronach. Aby ją przerwać trzeba

spojrzeć na sytuację z dystansem, z pozycji obserwatora. Wówczas jedna ze stron mówi: „Stop! W ten sposób donikąd nie dojdziemy. Zaczniemy od nowa”. Takie działanie nazywa się w komunikacji, mediacjach i negocjacjach „przejściem z treści na proces”. Przestajemy brać udział w rozmowie, zaczynamy się jej przyglądać. Nie jesteśmy już aktorem, tylko widz. W praktyce to niełatwe zadanie, wymagające świadomego treningu oraz kontroli emocji. Jednak opanowanie tej umiejętności daje potężny atut w relacjach, zarządzaniu i współpracy.

Kiedy już jesteśmy w stanie słuchać, możemy zadbać o sytuację i ludzi. To nie oznacza, że robimy wszystko, czego chcemy. Wspólnie szukamy optymalnego rozwiązania. – bez szukania winnych lub najszybszego rozwiązania.

Wracając do przykładu doświadczonego pracownika, który zawiódł: szef twardo pilnuje terminu wykonania zadania, jednak zamiast obwiniać pracownika, pokazuje ludzką twarz poprzez wysłuchanie, okazanie zrozumienia oraz propozycję wspólnego szukania rozwiązania. W trakcie rozmowy okazuje się, że przyczyną był nadmiar innych tematów. Obie strony ustalają, że w takich sytuacjach potrzebne jest wspólne wcześniejsze działanie. W tym konkretnym przypadku pracownik poprosi o pomoc kolegów z działu, a potem pomoże im w ich zadaniach. Zadanie musi być wykonane na czas. A zatem wystarczy słuchać i rozmawiać. Działa na chłód. Analizować błędy, ale nie obwiniać się. Trzymać się ustaleń i planów, a z ludźmi pozostawać w pełnej uważności!

#### PRZYPISY:

<sup>1</sup> wywiady bezpośrednie, grupa 40 firm okres marzec – grudzień 2018



#### Porady udzieliła Barbara Majer-Giernat

Praktyk biznesu, komunikacji w biznesie. Cer-

tyfikowany coach, trener i absolwent EMBA. Szef firmy szkoleniowo-doradczej SIGNA, współtwórca projektu szkoleniowo-networkingowego GoAhead. Ponad 4000 godzin w realizacji warsztatów, ponad 300 firm we współpracy w rozwiązywaniu problemów w zarządzaniu i komunikacji. Skutecznie pomaga usprawnić komunikację i budować długotrwałe relacje w biznesie. [www.profesjonalneszkolenia.com](http://www.profesjonalneszkolenia.com)



# Czas na spłatę!

**DOSZŁO DO ZMIANY W KODEKSIE CYWILNYM W ZAKRESIE TERMINÓW PRZEDAWNIEŃ. JAK TO MOŻE WPŁYNAĆ NA TWOJE ZOBOWIĄZANIA I BIZNES? NASZ EKSPERT WYJAŚNIA.**

Z zastrzeżeniem wyjątków w ustawie przewidzianych, roszczenia majątkowe ulegają przedawnieniu<sup>1</sup>. Oznacza to, że każde roszczenie majątkowe (a więc przykładowo: roszczenie sprzedawcy dotyczące żądania zapłaty przez kupującego ceny nabywanej przez niego rzeczy) musi nastąpić w określonym terminie. Terminy te określa umowa lub ustawa. Ostatniego dnia terminu spełnienia świadczenia (pozostając przy wskazanym przykładzie: terminie, w którym nabywca powinien być zapłacić cenę), przedmiotowe świadczenie staje się wymagalne, zaś dnia następnego dłużnik (nabywca) pozostaje w zwłoce z zapłatą ceny. Od tego momentu wierzyciel może żądać przymuszenia dłużnika

do spełnienia swojego świadczenia. W szczególności może to nastąpić poprzez wniesienie stosownego pozwu do sądu, a po uprawnieniu się wyroku wydanego w takiej sprawie – skierowanie wniosku do komornika w celu egzekucji świadczenia.

Zgodnie z ustawą, wierzyciel powinien jednak wystąpić z pozwem w określonym terminie. W przeciwnym razie dłużnik, po jego upływie, będzie uprawniony do podniesienia zarzutu przedawnienia.

## ISTOTA PRZEDAWNIEŃ

Przedawnienie stanowi istotny aspekt dochodzenia roszczeń przez wierzyciela od dłuż-

nika. Jego istota sprowadza się do stwierdzenia, iż po upływie terminu przedawnienia ten, przeciwko komu przysługuje roszczenie, może uchylić się od jego zaspokojenia, chyba że zrzeka się korzystania z zarzutu przedawnienia. Jednakże zrzeczenie się zarzutu przedawnienia przed upływem terminu jest nieważne. Oznacza to, że chociaż sam dług (w naszym przykładzie obowiązek zapłaty ceny) istnieje, to wierzyciel nie posiada prawnej możliwości przymuszenia dłużnika do jego spełnienia – jest to wyłącznie wyraz woli dłużnika, czy po upływie terminu przedawnienia postanowi on spełnić przedmiotowe świadczenie, czy też nie.



Co istotne, zarzut przedawnienia nie będzie badany przez sąd z urzędu, a jedynie na zarzut strony, który należy podnieść w toku procesu, żeby odnieść zamierzony skutek.

Skoro zatem skutek prawny tej instytucji prawnej wprost powiązany jest z upływem czasu, to niezwykle istotna dla uczestników obrotu jest dokonana przez ustawodawcę zmiana terminów przedawnienia.

## TERMINY PRZEDAWNIEŃ

Przed 8 lipca 2018 roku, jeżeli przepis szczególny nie stanowił inaczej, termin przedawnienia wynosił dziesięć lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – trzy lata. W chwili obecnej przepis ten otrzymał następujące brzmienie: *Jeżeli przepis szczególny nie stanowi inaczej, termin przedawnienia wynosi sześć lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – trzy lata. Jednakże koniec terminu przedawnienia przypada na ostatni dzień roku kalendarzowego, chyba że termin przedawnienia jest krótszy niż dwa lata.*

Wydaje się zatem, że jedynie zmiana dotyczy skrócenia ogólnego terminu przedawnienia z 10 do 6 lat. Niezwykle istotne jest jednak dodane zdanie drugie art. 118 k.c. W jego wyniku faktycznie doszło do wydłużenia, a nie skrócenia przedstawianych terminów przedawnienia. Jeżeli bowiem, przykładowo, wierzycielowi przysługiwałoby względem ubezpieczyciela roszczenie z tytułu zawartej umowy ubezpieczenia, którego termin wymagalności przypadałby na 2 stycznia 2019 roku, to roszczenie takie, według dotychczasowego brzmienia komentowanego przepisu, uległoby przedawnieniu 3 stycznia 2021 roku. Jednakże wskutek dokonanej nowelizacji roszczenie takie ulegnie przedawnieniu 31 grudnia 2021 roku.

## PRZEPISY PRZEJŚCIOWE

Należy również odnotować, że wprowadzenie komentowanej nowelizacji niesie ze sobą potrzebę uregulowania przez ustawodawcę okresu przejściowego.

Znalazło to odzwierciedlenie w art. 5 Ustawy nowelizującej k.c., który stanowi, iż do roszczeń powstałych przed dniem wejścia w życie tej ustawy i w tym dniu jeszcze nieprzedawnionych stosuje się od dnia wejścia w życie Ustawy nowelizującej k.c. przepisy Kodeksu cywilnego, w brzmieniu nadanym Ustawą nowelizującą k.c.

Jednakże jeżeli zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego, w brzmieniu nadanym Ustawą nowelizującą k.c., termin przedawnie-

nia jest krótszy niż według przepisów dotychczasowych, bieg terminu przedawnienia rozpoczyna się z dniem wejścia w życie Ustawy nowelizującej k.c. Jeżeli jednak przedawnienie, którego bieg terminu rozpoczął się przed dniem wejścia w życie Ustawy nowelizującej k.c., nastąpiłoby przy uwzględnieniu dotychczasowego terminu przedawnienia wcześniej, to przedawnienie następuje z upływem tego wcześniejszego terminu.

## JAK TO SPRAWDZA SIĘ W PRAKTYCE?

Warto dokonać ekspliki powyższych, raczej nieprzejrzystych przepisów, poprzez następujące przykłady:

1. Termin przedawnienia roszczenia, którego dotychczasowy termin wynosił przykładowo 10 lat i które stało się wymagalne przed 7 lipca 2018 roku (a więc nieprzedawnione w momencie wejścia w życie Ustawy nowelizującej k.c.) zostaje skrócony do 6 lat – przykładowo roszczenie wymagalne 7 lipca 2018 roku nie przedawni się 8 lipca 2027 roku, tylko 31 grudnia 2024 roku.

## ZARZUT PRZEDAWNIEŃ NIE BĘDZIE BADANY PRZEZ SĄD Z URZĘDU, A JEDYŃIE NA ZARZUT STRONY, KTÓRY NALEŻY PODNIEŚĆ W TOKU PROCESU, ŻEBY ODNIEŚĆ ZAMIERZONY SKUTEK.

2. Jeżeli wskutek nowelizacji doszło do skrócenia terminu przedawnienia (z 10 do 6 lat), to bieg terminu przedawnienia (moment, od którego liczy się początek przedawnienia) rozpoczyna się od nowa od 9 lipca 2018 roku. Przykładowo, roszczenia wymagalne 7 lipca 2016 roku, zgodnie z dotychczasowymi przepisami przedawniłyby się 8 lipca 2025 roku. Jednakże od 9 lipca 2018 roku bieg ten liczony jest od nowa, wobec czego roszczenie to przedawni się 31 grudnia 2024 roku.

3. Jeżeli wskutek dokonanej nowelizacji doszło do skrócenia terminu przedawnienia, a wskutek odnowienia biegu terminu przedawnienia (wskazanego w pkt. 2 powyżej) termin ten miałby być dłuższy niż dotychczasowy, to wiążący jest ten termin, który nastąpi wcześniej. Przykładowo, roszczenia wymagalne 7 lipca 2011 roku, zgodnie z dotychczasowymi przepisami przedawniłyby się 8 lipca 2020 roku. Nie obowiązuje zatem zasada wskazana w pkt. 2, która wydłużyłaby

ten termin 31 grudnia 2024 roku, tylko wiążący jest termin 8 lipca 2020 roku ponieważ nastąpi przed terminem, który wynikałby z dokonanej nowelizacji.

4. W przypadku roszczeń związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą (których okres wynosi 3 lata), faktycznie dojdzie zatem do wydłużenia terminów przedawnienia.

a. Przykładowo roszczenie wymagalne 7 lipca 2018 roku według dotychczasowych przepisów przedawni się 8 lipca 2021 roku.

b. Wskutek wejścia nowelizacji faktycznie roszczenie to przedawni się jednak 31 grudnia 2021 roku, ponieważ w dniu wejścia w życie nowelizacji było ono jeszcze nieprzedawnione.

c. Skoro wskutek nowelizacji nie doszło do skrócenia terminu przedawnienia (a wręcz przeciwnie), to nie znajdzie zastosowania także ust. 2. Jeżeli zatem roszczenie byłoby wymagalne przykładowo 9 września 2015 roku, a więc podlegałoby przedawnieniu według dotychczasowych przepisów 10 września 2018 roku, to wobec faktu, iż w byłoby ono nieprzedawnione w momencie wejścia w życie nowelizacji (9 lipca 2018 roku), to ulegnie ono przedawnieniu 31 grudnia 2018 roku.

## PRZYPISY

<sup>1</sup>Por. art. 117 § 1 k.c.; ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny (Kodeks cywilny, Dz.U.2018.1025 t.j. z dnia 2018.05.29 ze zm.), dalej jako k.c.; wyjątkiem jest na przykład roszczenie o zniesienie współwłasności wskazane art. 220 k.c.

<sup>2</sup>Por. art. 117 § 2 k.c.

<sup>3</sup>Przez ustawę z dnia 13 kwietnia 2018 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (Dz.U.2018.1104 z dnia 2018.06.08), dalej jako Ustawa nowelizująca k.c.



**Porady udzielił  
adv. Maciej  
Kruszewski**

W 2014 roku ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. Absolwent dyplomowych studiów magisterskich z zakresu prawa niemieckiego Master Deutsches Recht (2014–2016) na Westfälischen Wilhelms-Universität w Münster, gdzie uzyskał stopień naukowy Magister Legum (LL.M). Więcej: <http://kancelaria.wozniak-szczepaniak.pl>



# Rozwijaj się i zarabiaj więcej!

**INSTALATORZY, HURTOWNIE I PRODUCENCI ZWIĄZANI Z BRANŻĄ BUDOWLANĄ NIEMAL JEDNOMYŚLNIE ROK 2018 UZNALI ZA BARDZO UDANY. W NOWYM ROKU OPRÓCZ REALIZACJI ZLECEŃ, KTÓRYCH NADAL NIE BRAKUJE, NIE ZMARNUJMY NAJLEPSZEGO MOMENTU NA ROZWÓJ FIRMY. NO BO KIEDY, JAK NIE TERAZ, GDY MAMY NA TO ŚRODKI FINANSOWE? A JEŚLI BRAKUJE CZASU WARTO SIĘGNAĆ PO PROFESJONALNE WSPARCIE ZEWNĘTRZNE.**

**W**ieleletnie doświadczenie we współpracy z firmami szeroko rozumianej branży budowlanej (i nie tylko) przekonuje mnie o jednym – czas, gdy ma się wiele zamówień, to najlepszy moment na zatroszczenie się o dalsze powodzenie. Polecenia są bardzo cenne, ale nie należy bazować tylko na nich. Warto zwiększać skalę działalności. Można też dotrzeć do ciekawych klientów np. większych, współpracujących z nami regularnie. Trzeba budować markę firmy myśleć o nowych kontraktach, klientach. Załamania na rynku zdarzają się niespodziewanie, a przetrwają je tylko najsilniejsi.

Najlepiej być znanym, łatwym do odnalezienia dla klienta, z czytelnym opisem oferowanych usług, doświadczenia, referencji oraz dogodnymi formami kontaktu, na które – to ważne – ktoś odpowiada. Niestety ten ostatni aspekt wcale nie jest taki oczywisty. Nawet jeżeli jesteśmy teraz zajęci, to przecież dzwoniący może mieć naprawdę dochodowy kontrakt albo poczeka na dogodny dla nas termin. A jeśli nie? To miła i rzeczowa obsługa również zostanie pozytywnie zapamiętana na przyszłość. To też jest budowanie marki!

Swoim klientom radzę często, żeby możliwie dużo zapytań od klientów kierowali na drogę elektroniczną, bo w jej obsłudze możemy łatwo pomóc.

## **MAŁA FIRMA, WIELKIE MOŻLIWOŚCI**

Obecnie to właśnie niewielkie firmy instalatorskie mogą marketingowo na rynku najwięcej osiągnąć. W innych branżach aktywność w mediach społecznościowych (np. na popularnym Facebooku), posiadanie i pozycjonowanie strony internetowej jest czymś powszechnym. Wśród instalatorów nie jest to aż takie oczywiste.

Wizytówka papierowa lub obecność w bazie internetowej jest ważna, bo od niej wszystko się zaczyna. Dobrze opisana oferta, dokładne dane kontaktowe, hasło przewodnie są bardzo istotne. Ale obecnie to już za mało i nie daje przewagi nad innymi. Etap ten jakiś czas temu przerobiła np. branża serwisów samochodowych i ruszyła dalej – powstało wiele atrakcyjnych stron internetowych.

Wielu kusi pomysł prowadzenia facebookowego profilu, ale mimo że jest to usługa darmowa, to nie jest dla każdego. Aby działał skutecznie, należy aktywnie, regularnie udostępniać realizacje, ciekawe wiadomości itp. Bardzo istotne przy promocji jest odpowiednie dobranie celu i grupy docelowej albo chociaż rejonu działań. Wielokrotnie udowodniliśmy klientom, że można działać naprawdę z niewielkim budżetem, ale trzeba umieć wydać go z najlepszym rezultatem.

## **DUŻA FIRMA – KOLEJNY KROK W ROZWOJU**

Na pewnym etapie rozwoju chce się już znacznie zwiększyć skalę i zasięg działania firmy. Wtedy warto podjąć szereg dodatkowych aktywności oprócz tych wymienionych wcześniej. Przejrzysta strona internetowa z ciekawym, fachowym opisem, referencjami i dogodną formą kontaktu staje się wtedy niezbędna. Z pewnością docenią ją nie tylko klienci indywidualni, ale i biznesowi. Znacznie łatwiej odnajdą stronę WWW, jeśli będzie pozycjonowana w wyszukiwarkach. Można także sprytnie kierować na nią osoby, które czytają określony przez nas rodzaj treści na różnych portalach.

Całość materiałów handlowych i marketingowych musi być jednolita – to niewiele kosztuje, a kształtuje wizerunek. Podobnie jak oznakowanie siedziby czy pojazdów. Jest to też moment, żeby opisać w mediach, jak bardzo korzystne i nowoczesne mamy rozwiązania, ciekawe realizacje.

Rozważmy też inne formy promocji. Poza wymienionymi obszarami nasi najwięksi klienci mogą otrzymać od nas wsparcie również w komunikacji wewnętrznej (gazetka, intranet, tablice) i dla handlowców będących w terenie. Warto zapewnić dostęp do materiałów dopasowanych do potrzeb klienta już w trakcie spotkania z nim.

Rozwiązań jest naprawdę sporo, dlatego warto skupić się na działalności, a do wspierających działań podjąć współpracę z ekspertami zewnętrznymi. Nasi klienci są zadowoleni, że nie muszą poświęcać na nie swojego czasu, a firma się rozwija. Zyskuje się nie tylko dostęp do doświadczonego zespołu w czasie, który nam odpowiada. Ku zdziwieniu niektórych to także atrakcyjny kosztowo wysoki poziom usług marketingowych i PR. Są one dostępne naprawdę już od niewielkiego budżetu, który zwykle rośnie wraz z rozwojem firmy.



### **Porady udzielił**

### **Paweł Żurawski**

Autor prowadzi agencję marketingową Solpin, która wspiera wiele firm, m.in. z szeroko rozumianej branży budowlanej; jest doradcą, konsultantem zewnętrznym z zakresu PR i marketingu oraz doktorem z obszaru marketingu na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. [www.solpin.pl](http://www.solpin.pl)



## Konwencja Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarnego

26 marca 2019  
Warszawa



**Organizowana przez Związek Pracodawców  
Hurtowni ZHI odbędzie się  
26 marca 2019 roku w Warszawie**

Konwencja Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarnego to spotkanie przedstawicieli producentów oraz hurtowni z branży Instalacyjno-grzewczej. Służy wymianie opinii o wyzwaniach nurtujących branżę. Jak bardzo technologia zmienia funkcjonowanie naszej branży, co się zmieni, a co pozostanie? Jaką wartość tworzy sektor handlu hurtowego, za którą klienci chcą zapłacić? Jak zatrudniać i jak zatrzymać dobrych pracowników, jakie są oczekiwania nowych generacji? O tym będziemy rozmawiać.

Ważnym tematem będzie obniżenie kosztów funkcjonowania branży: będziemy mówić o klasyfikacji ETIM oraz elektronicznej wymianie danych EDI – stawką jest nie tylko obniżenie kosztów, ale również niezawodność i szybkość działania – kluczowe dla przyszłości branży.

Wnioski i najciekawsze dyskusje będą podsumowane w kolejnym numerze Magazynu Grupy SBS.

**Wiecej informacji na [www.zhi.org.pl](http://www.zhi.org.pl)**



Polski Związek Pracodawców  
hurtowni branży grzewczej, sanitarnej,  
instalacyjnej, klimatyzacji i wentylacji

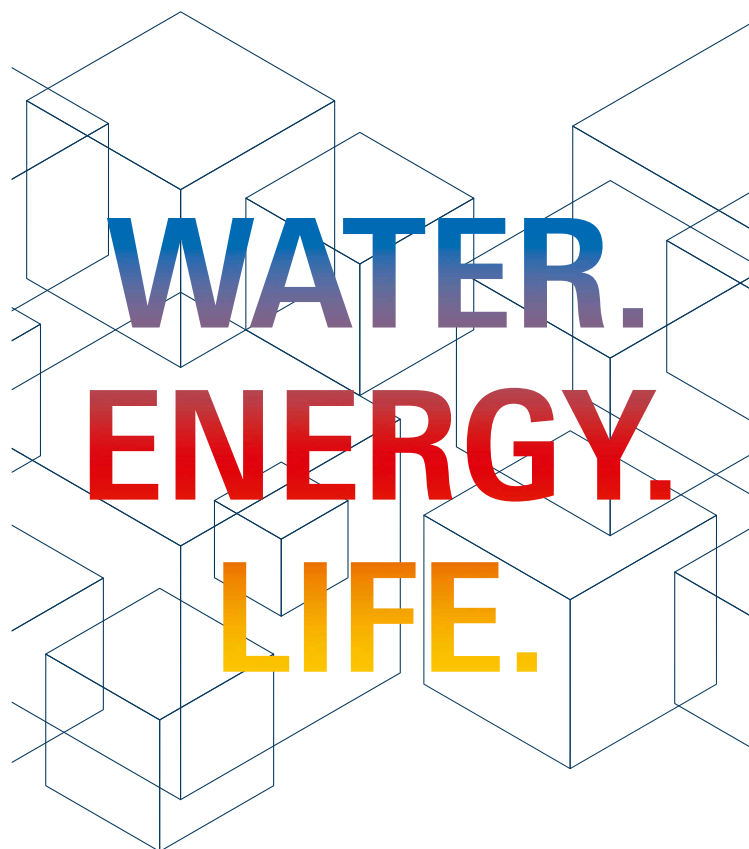
# ISH

World's leading trade fair  
HVAC + Water  
Frankfurt nad Menem, 11–15. 03. 2019

**Tym razem w dniach:  
Poniedziałek – Piątek**

## Bądź na bieżąco!

Targi ISH – pionierskie rozwiązania w zakresie cyfryzacji, designu i ochrony środowiska w jednym miejscu.



**[www.ish.messefrankfurt.com](http://www.ish.messefrankfurt.com)**

[info@poland.messefrankfurt.com](mailto:info@poland.messefrankfurt.com)

Tel. (22) 49 43 200



**messe frankfurt**



Przygotuj się na rozwój rynku OZE i dołącz do

# NOWEGO PROGRAMU INSTALATOR OZE



SPRAWDŹ  
[www.hewalex.pl](http://www.hewalex.pl)



Jedyny na rynku program partnerski dla Instalatora  
premiujący efekt ekologiczny



## PREMIA DLA INSTALATORA

za ograniczenie emisji zanieczyszczeń  
po montażu kolektorów i pomp ciepła



## WYGODNA WYMIANA PREMII

- na karcie płatniczej prepaid
- w katalogu nagród Hewalex



**HEWALEX**   
ENERGIA ZE SŁOŃCA