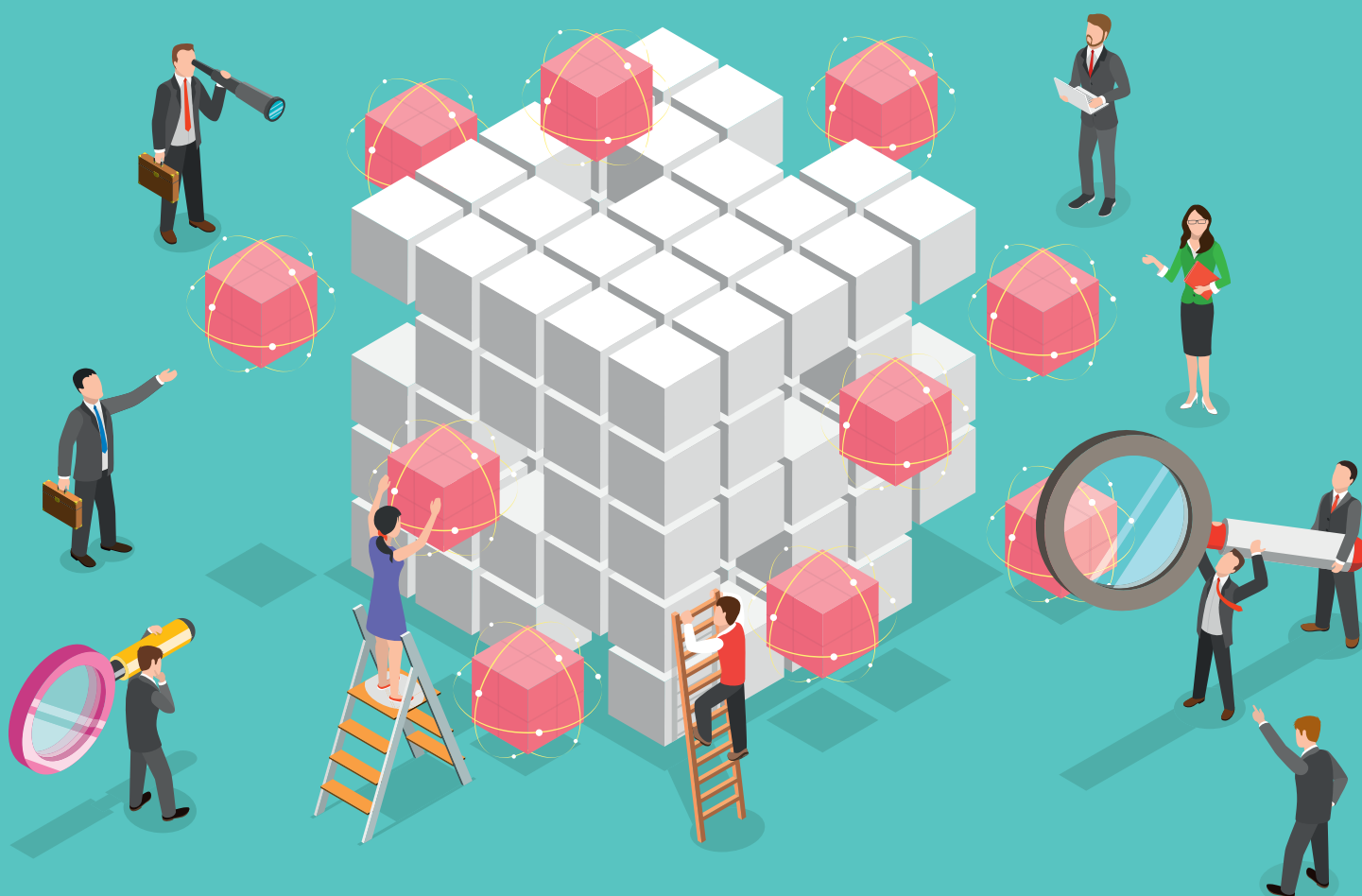


# MAGAZYN GRUPY SBS

numer 4/2019 (13)



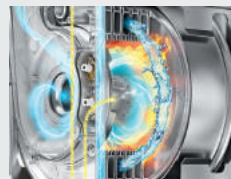
**POZNAJ  
POMPĘ KELLER GREEN**  
s. 30

**ASKANIUSZ BAGROWSKI, HUCH ENTEC:**  
ZAPROJEKTUJMY SUKCES s. 12 • **MARIUSZ  
PROKOPCZUK:** INSTAGRAM – CHWILOWY  
TREND, CZY DOBRE NARZĘDZIE BIZNESO-  
WE? s. 52 • **ANDRZEJ MACIEJEWSKI:** 5 NA-  
WYKÓW ZWYCIĘŻANIA s. 54 • **TOMASZ KU-  
CIEL:** BOOM JEST SZANSĄ s. 56



# Beretta

# EXCLUSIVE



ELEKTRONICZNY SYSTEM SPALANIA (AKTYWNA KONTROLA SPALANIA)



PALNIK Z CZUJNIKIEM JONIZACJI



ZINTEGROWANA ELEKTRONIKA



TRADYCYJNY ZAWÓR GAZOWY Z MODULACJĄ



MODULUJĄCY WENTYLATOR Z CZUJNIKIEM HALLA

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

## ZAAWANSOWANA TECHNOLOGIA I ELEKTRONIKA



INTELIŻENTNY  
PANEL  
STEROWANIA



ALARM  
CO



ZMNIEJSZANE  
WYMIARY



SZYBKI  
I ŁATWY  
MONTAŻ



AUTOMATYCZNA  
KALIBRACJA



DOSTĘP DO  
KOMPONENTÓW  
OD PRZODU



UNIERSALNA  
INSTALACJA



*Z okazji nadchodzących Świąt Bożego Narodzenia  
życzymy Państwu pięknych chwil,  
smakowitości na stołach i dużo lenistwa.  
W nadchodzącym 2020 roku –  
samy sukcesów i ogromu satysfakcji.*

*Redakcja Magazynu Grupy SBS*



Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

## Patrzemy za siebie, patrzemy przed siebie...

Grudzień to zawsze moment, w którym podsumowujemy dotychczasowe działania i zastanawiamy się, co możemy zrobić lepiej w przyszłości. Ale to też czas, kiedy zbieramy siły na kolejny rok pełen wyzwań i celów do osiągnięcia. Rozmowy na przełomie lat aż kipią od noworocznych postanowień. Zwiększa się liczba kursantów języka angielskiego. W klubach fitness tętni życie, a rwącym potokiem płyną przez zaciśnięte zęby pełne wysiłków pojękiwania tych, którzy chcą pokonać w sobie lenia kanapowego.

Ale! Zanim Drodzy Czytelnicy postanowicie połączyć w swoich rozważaniach te dwa kierunki osi czasu, zachęcam do lektury 13. (tak jest, jak ten czas leci) wydania naszego magazynu. Przygotowywaliśmy go niczym skrzaty Świętego Mikołaja pakujące prezenty – w pocie czoła i z pieczołowitością, by obdarowany był szczęśliwy.

Zachęcam Państwa do lektury wywiadów, które przeprowadziliśmy. Z Askaniuszem Bagrowskim, Prezesem firmy Huch EnTEC, rozmawiamy o początkach budowania tej marki. Zdradziliśmy także nieco z kulisów współpracy z SBS. Do rozmowy zaprosiłam także Jacka Plucińskiego, Dyrektora Sprzedaży Ariston Thermo Polska – poruszyliśmy ciągle gorący temat odnawialnych źródeł energii.

Magazyn Grupy SBS rośnie w siłę dzięki gronu ekspertów! Do stałej współpracy z nami dołączył Tomasz Kuciel, Prezes Zarządu w spółce Edison SA (pierwszy operator elektronicznej wymiany danych w Polsce). Serdecznie zachęcamy do lektury jego poradnika o dość wybuchowym tytule „Boom jest szansą”. Zachęcamy także do zgłębienia tajników Instagrama z Mariuszem Prokopczukiem. Tym z Państwa, którzy czują się urodzonymi zwycięzcami, ale którym nie zawsze się udaje wszystko w rzeczywistości, dedykujemy tekst ekspercki Andrzeja Maciejewskiego. Będzie już tylko lepiej.

Życzę Państwu udanej lektury i do zobaczenia w przyszłym roku.

*Dominika Ciurzyńska*

# SPIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

## WIEŚCI Z SBS

Podsumowujemy Spotkanie Roczne	4
Targi edukacyjne z OSFiS	6
Wieści z hurtowni	8
9. edycji INTEGRIS+ za nami	10

## WYWIADY

Zaprojektujmy sukces	12
OZE to nie przyszłość, ale teraźniejszość	14

## MUST HAVE

Co każdy Instalator mieć powinien	16
-----------------------------------	----

## DZIAŁ GRZEWCZY

Nowe sprzęgła hydrauliczne KELLER	19
Gwarancja niezawodności – grupy pompowe KELLER	20
REGULUS-system grzejniki na czasie	21
Polipropylenowe systemy odprowadzania spalin KELLER	22
Monoblok STIEBEL ELTRON	23
Poznaj nowe grzejniki KELLER	25
Zatrzymaj ciepło z KELLER	26
Jaka pompa? Wybierz z VAILLANT	28

## DZIAŁ INSTALACYJNY

Wybierz efektywną wentylację ZEHNDER	29
KELLER Green Pro	30
Nowoczesna rekuperacja KELLER	31
GRUNDFOS Premium	32
Dobry projekt z TWEETOP	34
Nowości w ofercie AFRISO	37
Zawory KELLER	38
Sposoby CALEFFI na dobrą wodę	40
Miedź prasowana w systemie KAN-therm	42
Wybierz KELLER Eco	45

## DZIAŁ SANITARNY

Odpływy liniowe DELFIN	47
Grzejnik drabinkowy DELFIN Graphite	48
Wyrafinowana elegancja z FERRO	49
Grzejniki DELFIN Piano	50

## PORADY

Instagram – trend czy narzędzie?	52
5 nawyków zwyciężania	54
Boom jest szansą	56

MAGAZYN GRUPY SBS  
Kwartalnik branżowy  
NR 4/2019  
Łódź, grudzień 2019

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

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

REDAKTOR NACZELNY  
Dominika Ciużyńska  
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



# Podsumowujemy

## Spotkanie Roczne Partnerów Grupy SBS

BIZNESOWE ROZMOWY, KONCERT NA NAJWYŻSZYM ARTYSTYCZNYM POZIOMIE I WSPÓLNE, NIEZAPOMNIANE CHWILE. GRUPA SBS SPOTKAŁA SIĘ ABY PODSUMOWAĆ I ŚWIĘTOWAĆ KOLEJNY ROK PEŁEN SUKCESÓW. JAK BYŁO NA SPOTKANIU ROCZNYM PARTNERÓW GRUPY SBS 2019? SPRAWDŹ!

12. października 2019 roku w Hotelu DoubleTree by Hilton w Łodzi odbyło się Spotkanie Roczne Partnerów Grupy SBS. Dla większości uczestników była to okazja do świętowania siedemnastego roku działalności w niebiesko-białych barwach. Jak zawsze nie zabrakło ważnych rozmów z Mecenasami Spotkania i refleksji o dotychczasowej działalności.

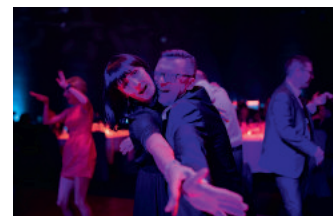
### SUKCES KAWIARENKI MECENASÓW

Bardzo ważnym elementem Spotkania Rocznoego była Kawiarenka Mecenasów, która znajdowała się w foyer Kina Wytwórnia. Nasi Partnerzy mieli okazję spotkać się z przedstawicielami marek takich

jak Armatura Kraków, Beretta, Biawar, Elektromet, Ferro, Grundfos, KAN, LG, Perfexim, Purmo, Saunier Duval i Vaillant. Rozmowy trwały długo w miłej atmosferze pełnej gwaru i unoszącego się zapachu aromatycznej kawy.

### PODSUMOWANIE ROKU

Wieczorną galę otworzył Prezes Grupy SBS – Sławomir Maciejewski. Wygłosił krótkie przemówienie podsumowujące tegoroczne osiągnięcia i zrealizowane cele. Wśród najważniejszych wydarzeń 2019 roku wymienił Targi Grupy SBS w Strykowie, dalszy rozwój programu lojalnościowego Integris+, szkolenia produktowe, szkolenia dla han-



dłowców pn. Akademia Efektywnej Sprzedaży SBS, a także trzeci rok istnienia „Magazynu Grupy SBS”.

Istotne w ocenie Prezesa są też nagrody, które Grupa SBS otrzymała w 2019 roku. Wśród nich znalazły się tytuł Firma Przyjazna Instalatorom, przyznany w ramach plebiscytu Polecane Przez Polskich Instalatorów czy awans o 11 lokat w prestiżowym rankingu „500 Rzeczypospolitej” (jesteśmy obecnie na 448. Pozycji). Bardzo ważną spośród nagród i wyróżnień była 8. lokata w kategorii Perły Duże rankingu magazynu „Polish Market”.

– Wzrost w Grupie wynosi 12% i mamy wielką szansę, by przekroczyć próg 700 mln obrotu w nadchodzącym 2020 roku – ocenił Prezes.

#### UCZTA MUZYCZNA

Energetyczne i motywujące przemówienie nastroiło gości do celebracji dalszej części Spotkania. Najjaśniejszym punktem wieczoru był koncert Zespołu Raz, Dwa, Trzy. Artyści zagrali swoje największe przeboje. Widzowie mogli rozkoszować się nie tylko wirtuozerią muzyków, ale także wyjątkowymi testami piosenek Agnieszki Osieckiej, Bułata Okudźawy czy Wojciecha Młynarskiego. Po części koncertowej goście ruszyli na parkiet i bawili się w szampańskich nastrojach do wczesnych godzin porannych.

Zobacz pełną galerię zdjęć ze spotkania na [www.grupa-sbs.pl/aktualnosci/](http://www.grupa-sbs.pl/aktualnosci/)



#### MECENASI





# Targi edukacyjne – tu warto promować #ZawódMożliwości

CORAZ BARDZIEJ ZŁOŻONY I MNIEJ PRZEWIDYWALNY RYNEK PRACY MOŻE POWODOWAĆ NIEPEWNOŚĆ I POCZUCIE ZAGUBIENIA - SZCZEGÓLNIEM WŚRÓD MŁODYCH OSÓB, OD KTÓRYCH NA PEWNYM ETAPIE ŻYCIA WYMAGA SIĘ JEDNOZNACZNEGO OKREŚLENIA SWEJ PRZYSZŁOŚCI ZAWODOWEJ.

Jaki zawód wybierzesz? To pytanie zaczyna prześladować uczniów kończących szkołę i szybko staje się jednym z najbardziej kłopotliwych, jakie sami sobie i inni im zadają. Dlatego wszelkiego rodzaju inicjatywy wspierające młodzież w wyborze dalszej edukacji są dziś bardzo potrzebne. Październik i listopad to szczególny okres na rynku edukacyjnym. To czas pod znakiem imprez i wydarzeń promujących edukację, karierę i rozwój zawodowy. Szkoły organizują targi i drzwi otwarte, odbywają się imprezy o charakterze ogólnopolskim, a nawet międzynarodowym, jak Europejski Tydzień Umiejętności Zawodowych czy Ogólnopolski Tydzień Kariery. Okazuje się również, że na stałe w październikowy kalendarz wpisuje się Noc Zawodowców.

## ROZMAWIAMY, PROMUJEMY, INSPIRUJEMY

Wszędzie tam, gdzie pojawia się okazja, aby zachęcić młodzież do wyboru zawodu instalatora, śpieszymy z działaniem!

4 października 2019 w partnerstwie z Centrum Wsparcia Rzemiosła, Kształcenia Dualnego i Zawodowego w Pile organizowaliśmy drugą edycję Nocy Zawodowców. Impreza nawiązująca swą formułą do wydarzeń typu Noc Muzeów czy Noc Bibliotek odbyła się w Zespole Szkół w Ratajach. Te wieczorne godziny były zarezerwowane dla uczniów VIII klas szkół podstawowych, którzy w niecodzienny sposób mogli poznać ofertę szkół branżowych i technicznych oraz zawody i specjalności. Wiele kierunków, lecz jeden cel: edukacja przyszłych zawodowców. Tak w skrócie można podsumować to niemałe zamieszanie, które na cały piątkowy wieczór zaważnęło młodymi umysłami.

W ramach projektu „Hydraulik – zawód wielu możliwości” przygotowaliśmy warsztaty podczas których przybliżyliśmy branżę instalacyjno – serwisową. Ukazaliśmy ciekawe możliwości rozwoju zawodowego. Trzeba przyznać, że uczniowie z dużym zaciekawieniem słuchali prowadzącego spotkanie Pawła Kaczmarka – prezesa OSFIS.





Dla wszystkich, którzy rozpoczną naukę w zawodzie instalatora, projekt oferuje szereg profitów oraz całą gamę wsparcia merytorycznego i materialnego. Na uczących się naszego zawodu czeka nie lada okazja wstąpienia w specjalnie utworzone ugrupowanie młodzieżowe Stowarzyszenia OSFIS. To kolejne nowe perspektywy i możliwości stawania się coraz lepszym fachowcem i budowania kariery.

Uczestnicy warsztatów mogli również sprawdzić swoją wiedzę w mini konkursach. Przygotowane nagrody stanowiły dodatkową motywację do wzięcia udziału w rywalizacji. Bardzo nas cieszy, że uczniowie chętnie podzielili się swoją opinią na temat zawodu hydraulika i wypełnili ankiety, których wyniki mogą ukierunkować nasze dalsze działania. Pozytywna interakcja między prowadzącym a uczniami była najlepszym podsumowaniem pełnego wrażeń wieczoru.

### FESTIWAL ZAWODÓW

Tydzień później, 11 października, mieliśmy zaszczyt świętować jubileusz 100-lecia szkolnictwa zawodowego na zaproszenie Zespołu Szkół im. Hipolita Cegielskiego w Chodzieży. Uroczystości zorganizowano z wielkim rozmachem, a specjalnym wydarzeniem był Festiwal Zawodów, podczas którego zaprezentowano bogatą ofertę zawodów i specjalizacji dostępnych na lokalnym rynku pracy.

Pierwsze spotkanie z zawodem hydraulika dla przedszkolaków, quizy i zadania dla młodzieży oraz prezentacja projektu edukacyjno-szkoleniowego „Hydraulik – Zawód Możliwości” – tym sposobem po raz kolejny mogliśmy promować naszą profesję wśród uczniów.

Wydarzenie było również okazją do refleksji nad przyszłością kształcenia zawodowego. Rozmowy z obecnymi na uroczystości Dyrektorem Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej Tomaszem Wiką i Starszym Cechu Rzemiosł Różnych w Złotowie Karolem Pufalem otwierają dalszą możliwość współpracy na rzecz wspólnego projektu branży instalacyjnej.

### EDUKACJA KSZTAŁTUJE KAPITAŁ LUDZKI

Tego typu inicjatywy, nawiązujące w swej formule do targów, są bardzo atrakcyjne dla młodzieży z kilku powodów. Do najważniejszych należą z pewnością same stoiska, często interaktywne, bogato wyposażone, na których można przetestować działanie maszyn lub urządzeń, przeprowadzić doświadczenie czy samodzielnie wykonać zadanie. Podczas takich spotkań unika się teoretycznego przekazywania wiadomości, a angażuje do aktywnego uczestnictwa. Niebagatelne znaczenie ma również fakt, że o interesującym zawodzie można porozmawiać z fachowcem z krwi i kości, który chętnie podzieli się tym, co najcenniejsze – swoim doświadczeniem zawodowym. Możliwość zaczerpnięcia informacji bezpośrednio od mistrza, pozwoli zrozumieć, na czym polega specyfika pracy, jakie są oczekiwania związane z zawodem, jakie umiejętności warto rozwijać i co tak naprawdę czeka przyszłego specjalistę w branży instalacyjnej.



18% mieszkańców Polski to osoby w wieku 15–29 lat. Oznacza to, że blisko 7 milionów młodych ludzi jest zapewne w trakcie podejmowania najważniejszych decyzji zawodowych. A ich skutki będą decydujące dla polskiej gospodarki, w tym również dla naszej branży. Nie możemy udawać, że nas to nie dotyczy. Aktywizacja edukacyjno-zawodowa młodzieży to sprawa nie tylko państwa, ale również poszczególnych sektorów, które powinny zadbać o przyszłe kadry.

Kolejna fala edukacyjnych eventów dedykowanych uczniom ostatnich klas podstawówek odbędzie się wiosną 2020 roku. Z tą różnicą, że będzie to już czas ostatecznych decyzji – rozpocznie się rekrutacja do szkół ponadpodstawowych. Dokonanie niewłaściwego wyboru równa się wypadnięciu z gry na jakiś czas, a czasem – na całe życie. Nikt nie chciałby sobie na to pozwolić.

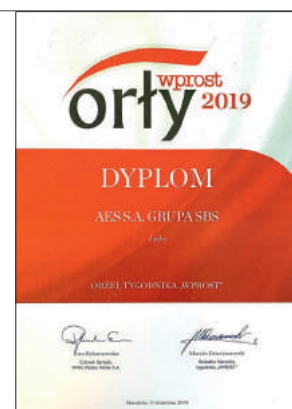
My również nie możemy sobie pozwolić na beczynność. Musimy zadbać o edukację i napływ przyszłych kadr, zanim zrobią to inne branże.

Paulina Jurgowiak  
Ogólnopolskie Stowarzyszenie  
Firm Instalacyjnych i Serwisowych

AES

## Hurtownia z Orłem

Niezmiernie miło nam poinformować, iż firma AES S.A. Grupa SBS została laureatem prestiżowej nagrody – ORŁY. Przyznawana jest ona przez tygodnik „Wprost” z udziałem rekomendacji Bisnode i KOWR. Zestawienie ma charakter ogólnopolski, a gale wręczenia nagród organizowane są w poszczególnych województwach. Tegoroczna uroczysta gala, na której uczestniczył nasz Partner, odbyła się 17 września 2019 w Rzeszowie. ORŁY „Wprost” to wyróżnienia dla firm, które osiągają najlepsze wyniki finansowe, a także które wnoszą szczególny wkład w rozwój gospodarki, regionu i kraju oraz w swych codziennych działaniach dbają o Rzeczpospolitą, tworząc kształt dzisiejszej Polski.



## Spotkanie specjalistów

W dniach 6–8 września 2019 odbyło się w Bukowinie Tatrzańskiej kolejne spotkanie z cyklu AES Partner. Spośród wielu punktów wydarzenia w szczególności warto wspomnieć o corocznych targach branży grzewczej, sanitarnej i instalacyjnej, które cieszyły się dużym zainteresowaniem gości. Wydarzenie uświetniło swoją obecnością wielu renomowanych producentów. Ich przedstawiciele mieli okazję do rozmów z uczestnikami wydarzenia na temat oferowanych produktów, mogli zaprezentować oryginalne rozwiązania technologiczne oraz opowiedzieć o nowościach w asortymencie. Spotkanie AES Partner było również doskonałą okazją do podsumowania programu INTEGRIS+ oraz prezentacji nowego programu lojalnościowego Firmy – AES Premium.

W podobnym klimacie minął w AES ostatni weekend października. W tym samym miejscu, pod tym samym hasłem hurtownia zorganizowała kolejne wydarzenie z cyklu.

HYDRAULIK

## Nowy oddział w Sępólnie

25 października 2019 nasz Partner – Hurtownia Hydraulik – dokonała oficjalnego otwarcia swojego nowego oddziału w Sępólnie Krajeńskim. Wydarzenie było połączone z minitargami. Zarówno pogoda jak i goście dopisali. Trzymamy kciuki za nowy imponująco wyglądający oddział i zachęcamy do jego odwiedzin.



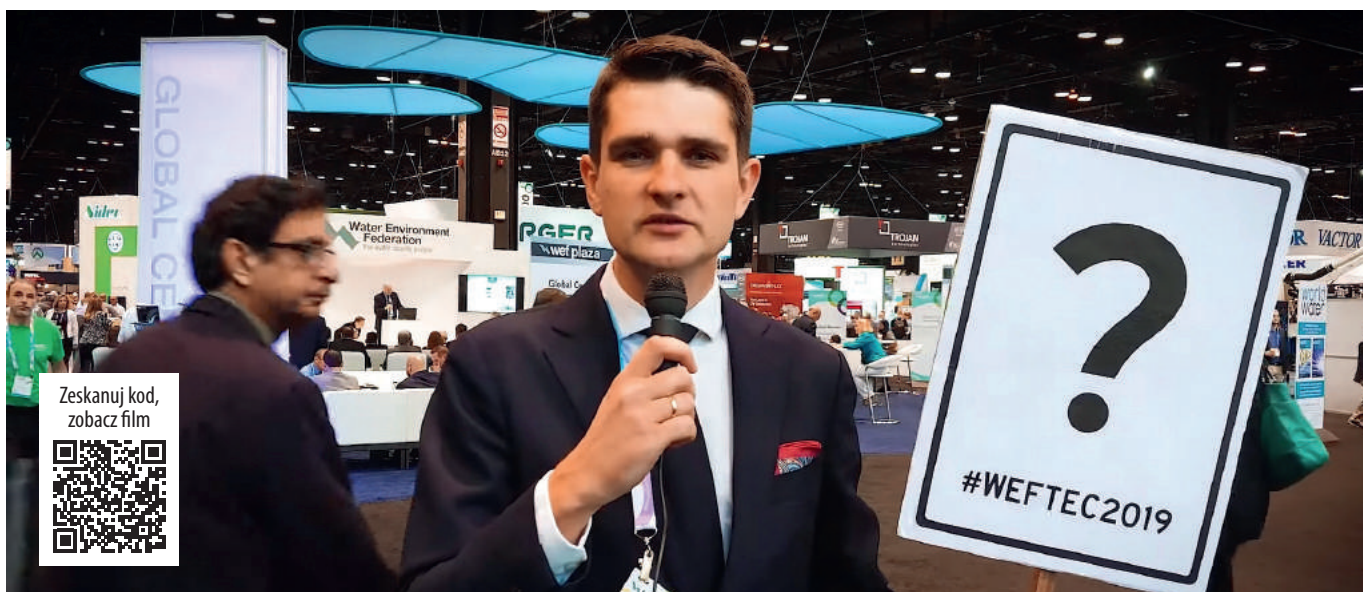
## EKOWODROL

## Mamy Ambasadora

Firma EkoWodrol Sp. z o.o. otrzymała tytuł Ambasador Polskiej Gospodarki 2019 w kategorii Firma Globalna w konkursie organizowanym przez Business Centre Club pod honorowym patronatem Europejskiego Komitetu Ekono-

miczno-Społecznego w Brukseli. Konkurs „Ambasador Polskiej Gospodarki” jest ogólnopolskim niekomercyjnym przedsięwzięciem, którego zadaniem jest: wyróżnianie oraz promocja przedsiębiorców osiągających sukcesy na rynkach międzynarodowych, promowanie wysokich standardów ekonomiczno-finanso-

wych i dobrych praktyk biznesowych w kontaktach zagranicznych, zacieśnianie współpracy przedsiębiorców z przedstawicielami polskich instytucji odpowiedzialnych za promowanie Polski, polskiej gospodarki, kultury i inicjatyw społecznych, polegającej m.in. na rozwoju wzajemnych kontaktów i wymianie informacji.



Zeskanuj kod,  
zobacz film



## Na targach w Chicago

W dniach 23–25 września 2019 firma EkoWodrol, producent kolanowych zaworów zwrotnych marki SZUSTERsystem uczestniczyła w corocznych targach dla firm z branży wodno-kanalizacyjnej WEFTEC – w tym roku organizowanych w Chicago, jednym z największych miast Stanów Zjednoczonych.

– Nasze uczestnictwo to część aktywnie prowadzonych działań mających na celu ekspansję przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych – komentuje nasz Partner.

Przez trzy dni trwania targów prezentowane produkty cieszyły się niemalym zainteresowaniem uczestników. Odwiedzający nie tylko docenili innowacyjność zaworu SZUSTERsystem, ale także pytali o jego dostępność na tamtejszym rynku, wyrażając chęć współpracy.

Chcąc jak najbardziej wykorzystać ten czas, nagraliśmy na targach krótki film, zadając niezwykle istotne pytanie: „Jakie są największe wyzwania w branży kanalizacyjnej w dzisiejszych czasach?”. Można go obejrzeć pod adresem [www.youtube.com/watch?v=4ESmaFhCLNk](http://www.youtube.com/watch?v=4ESmaFhCLNk). (lub skanując kod QR umieszczony na powyż-

szym zdjęciu). Nasi Partnerzy wrócili z Chicago z nowymi kontaktami biznesowymi i miłymi wspomnieniami, zachęeni tym samym do pracy nad dalszym rozwojem firmy.

## Słupski sukces

Portal Koszaliński Prestiż opisuje pracę Firmy EkoWodrol przy finalizacji budowy słupskiego aquaparku.

– Weryfikowaliśmy wszystko po kolei – mówi dyrektor Działu Instalacji Wewnętrznych Kamil Dzikiewicz. – Tam coś trzeba było zabrać, tam dodać, w trakcie wychodziły jakieś dodatkowe pomieszczenia, które trzeba było przerobić. Technologia basenowa była przygotowana, ale należało każdy jej element dokładnie sprawdzić. My dodaliśmy jacuzzi. Wszystko robiliśmy z najwyższą starannością, mając świadomość, jak ważna dla Słupska jest ta inwestycja. Kierownicy prac, czyli Dawid Malinowski i Jerzy Bartniak, włożyli w aquapark mnóstwo serca i należy im się za to wielkie uznanie. Pierwszy jako kierownik branżowy w zakresie wentylacji i inżynierii sanitarnej a drugi elektryki i instalacji niskich prądów. Razem ze swoimi współpracownikami pokazali pełen profesjonalizm – mówi Dzikiewicz.

## ROMEX



## Zabawa na koniec lata

31 sierpnia odbyła się impreza szkoleniowo-integracyjna dla instalatorów, pracowników firmy ROMEX oraz ich rodzin. Pogoda dopisała, więc zabawa była wyjątkowo udana. Uczestnicy mieli możliwość skorzystania z licznych atrakcji oraz uczestnictwa w konkursach z upominkami. Rozdano także nagrody z programu lojalnościowego INTEGRIS+.

# Podsumowujemy 9 wspólnych edycji!

2020 ROK PRZYNIESIE GRUPIE SBS JUBILEUSZOWĄ 10. EDYCJĘ PROGRAMU LOJALNOŚCIOWEGO INTEGRIS+. ZANIM JEDNAK ZDRADZIMY CO NOWEGO W PRZYSZŁYM ROKU – PODSUMUJEMY DOTYCHCZASOWE DZIAŁANIA.

## W PROSTOCIE SIŁA

Program lojalnościowy to absolutny *must have* każdej prężnie działającej firmy handlowej. Tak jest także w Grupie SBS. Stworzyliśmy przejrzyste zasady i przygotowaliśmy pełen wachlarz nagród, aby każdy z naszych klientów mógł wykorzystać jak najlepiej punkty, które zebrał. W ofercie znaleźć można narzędzia ręczne, elektronarzędzia, stroje robocze, samochody osobowe, bony na zakup sprzętu RTV i AGD, minikoparkę JCB, vouchery na przeżycia z Katalogu Marzeń czy bony Sodexo. Warto też dodać, że każda ze stron (zarówno przedstawiciel Hurtowni, jak i jej Klient) mogą zgłosić zapotrzebowanie na inny produkt, którego dotychczas nie było w katalogu nagród!

## NAJLEPSZE IMPREZY W BRANŻY

INTEGRIS+ to jednak nie tylko nagrody za zakupy. Każda z Hurtowni Partnerskich uczestniczących w Programie premiuje Klientów, ale też 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 budujemy relacje, wymieniamy się informacjami branżowymi, podtrzymujemy kontakt i – co wzbudza najwięcej radości

– przekazujemy nagrody. 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.

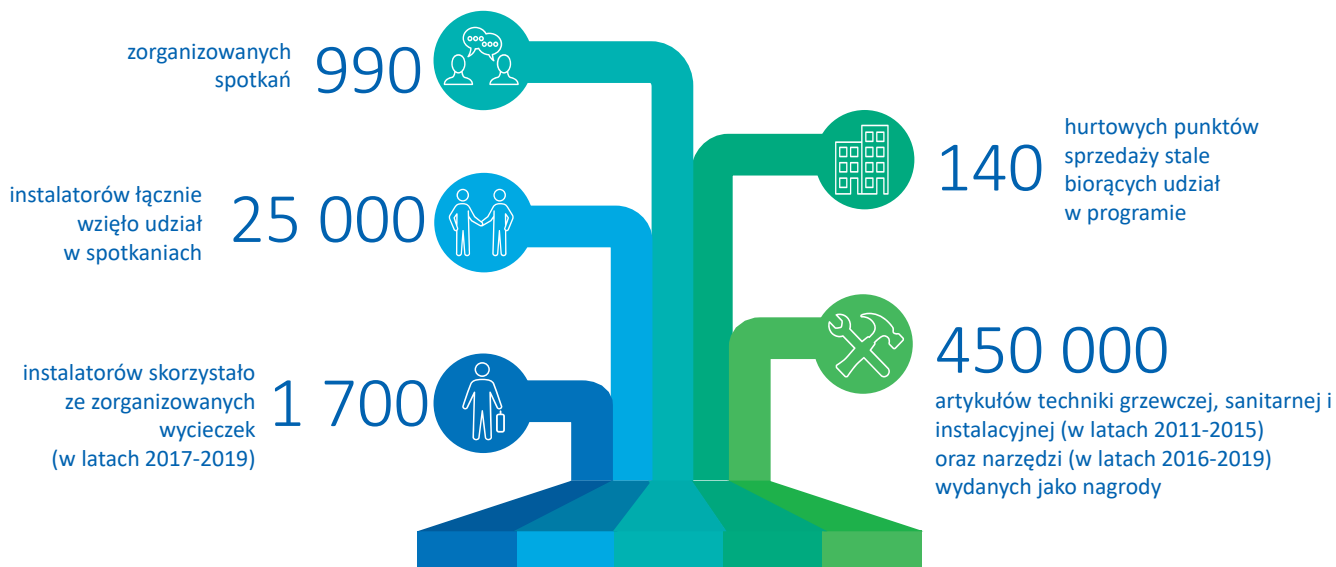
## 9 LAT MINĘŁO BARDZO AKTYWNIE!

Siła liczb i uśmiechnięte twarze zaprzyjaźnionych z naszymi Partnerami Instalatorów wskazują na to, że budując strategię naszego programu lojalnościowego trafiliśmy w dziesiątkę! Jakie atrakcje dodatkowe mamy dla naszych klientów z okazji jubileuszowej edycji? O tym przekonacie się już za niecały miesiąc!

## JAK 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.

## Podsumowanie działań w ramach dotychczasowych 9-ciu edycji Integris+





PARTNERZY EDYCJI 2019



# Zaprojektujmy sukces

HUCH ENTEC TO JEDEN Z TYCH PARTNERÓW GRUPY SBS, KTÓRY OD RAZU ZYSKAŁ PRZYCHYLNOŚĆ ORAZ UZNANIE INSTALATORÓW. O CORAZ BLIŻSZEJ WSPÓŁPRACY Z NASZYM DOSTAWCĄ ORAZ ROZWOJU SAMEJ FIRMY ROZMAWIAMY Z ASKANIUSZEM BAGROWSKIM, PREZESEM ZARZĄDU HUCH ENTEC.



Askaniusz Bagrowski, Prezes Zarządu Huch EnTEC

**Od kilku lat obserwujemy konsekwentny rozwój firmy Huch EnTEC. Stajecie się rozpoznawalnym dostawcą profesjonalnych urządzeń do regulacji systemów grzewczych. Jak do tego doszliście?**

**Askaniusz Bagrowski, Huch EnTEC:** Wpłynęło na to kilka czynników. Duży wpływ na wzrost zainteresowania naszymi produktami ma przede wszystkim rosnąca świadomość instalatorów. Wiedzą oni, że wybierając nasze produkty oszczędzają czas. Kluczowa jest też praca naszego zespołu: spotkania na targach, publikacje w prasie, szkolenia

**ZAWSZE STARAM SIĘ GODNIE REPREZENTOWAĆ POLSKĘ I POLSKICH PRODUCENTÓW.**

w terenie to dla nas bardzo ważne działania, dzięki którym mamy szansę przedstawić produkty fachowcom i zachęcić do ich stosowania podczas realizacji u klienta końcowego.

**W 2016 roku wprowadziliśmy do marki domowej KELLER siłownik oraz podstawowy typoszereg grup pompowych Waszej produkcji. Co ciekawe jesteście jednym z niewielu producentów, którzy najpierw zaczęli współpracować z nami pod marką domową. Dopiero od niedawna dystrybuujecie do nas produkty pod marką Huch EnTEC. Dlaczego właśnie taka kolejność?**

Na siłę marki trzeba zapracować. Nawet bardzo wysokie nakłady na marketing nie wystarczą. Sukces produktu na rynku to rozpoznawalny brand, dlatego musieliśmy oprzeć naszą sprzedaż w pierwszej kolejności o stabilną markę na rynku jaką jest KELLER dystrybuowany w Grupie SBS. Z racji na to, iż bardzo dużo naszych produktów się uzupełnia i coraz więcej pytań otrzymywaliśmy od członków Grupy SBS o takie właśnie rozwiązania, to naturalną decyzją było podpisanie umowy na sprzedaż pozostałych produktów z oferty Huch EnTEC.

Podpisanie jej z Grupą SBS było dla nas jak włączenie trybu S w samochodzie lub wejście F16 w prędkość ponaddźwiękową [uśmiech]. Muszę powiedzieć że z perspektywy czasu był to bardzo dobry krok. W tym momencie muszę podziękować całemu managementowi Grupy SBS za zaufanie jakim nas obdarzyli.

**To prawda, współpracujemy dość pręźnie. Jak duże było to wyzwanie dla Waszej spółki aby rozpędzić ten wspólny biznes?**

Obsługa Grupy to nie tylko wyzwania czysto biznesowe. To zadanie rynkowe, do którego realizacji potrzebne jest odpowiednie

zaplecze finansowe, produkcyjne, czy logistyczne. W ślad za tym należało zwiększyć zatrudnienie żeby móc sprawnie operować na rynku.

**Jak bardzo rozrosła się Wasza grupa od tamtego momentu? Ile osób zatrudniacie?**

Zatrudniamy w tej chwili 7 osób, z czego w terenie pracują 4 osoby. Są to szefowie regionów z dużym doświadczeniem zawodowym, mają za zadanie wspierać zarówno markę domową KELLER jak również dbać o sprzedaż produktów oferowanych przez naszą spółkę. Nad wszystkim czuwa Dyrektor Handlowy Roman Kapalczyk odpowiedzialny za strategię sprzedażową naszej firmy.

Biura i magazyn przejściowy znajdują się w Lesznie w Wielkopolsce, natomiast produkcja i magazyny zlokalizowane są w miejscowości Grimma – 20 km od Lipska. Zatrudniamy tam w tej chwili 17 osób. Korzystamy z firmy logistycznej, dzięki czemu możemy odbierać towary dwa razy w tygodniu.

**Nazwa Waszej spółki to skrót, ale bardzo tajemniczy. Czy może Pan naszym Czytelnikom go rozszyfrować?**

Pierwszy człon wziął się od nazwiska pomysłodawcy całego projektu Huch EnTEC – mianowicie pana Thomasa Hucha, właściciela fabryki HUCH koło Berlina w której produkujemy bardzo duży typoszereg zasobników od przemysłowych po małe zasobniki domkowe. Drugi człon ma wskazywać na techniczny charakter spółki.

**Spółka Huch EnTEC to nie tylko produkcja ale też dostawcy na terenie Polski, spółka jest generalnym przedstawicielem kilku producentów. Proszę powiedzieć nieco więcej na temat Waszego portfela marek, które skupiacie.**

Zacznijmy od tego iż oferowane przez nas produkty to najwyższa, europejska jakość. Firma Huch EnTEC zrzesza mniejszych producentów, którzy nie posiadają w Polsce swoich oficjalnych przedstawicielstw. Reprezentujemy na Polskę marki Elodrive z Niemiec (producenta automatyki regulacyjnej, siłowników regulatorów), Pentec (producenta armatury zabezpieczającej



Huch EnTEC na Targach Grupy SBS 2019 w Strykowie

DUCO z Holandii) oraz Armstrong Fluid Technology (producenta pomp obiegowych).

#### **Czy w tej idei jest miejsce dla producentów z Polski?**

Zawsze staram się godnie reprezentować Polskę i polskich producentów. Osobiście udało mi się otworzyć bramy do grupy Huch EnTEC dla dwóch polskich producentów. Są oni bardzo chwaleni za współpracę i jakość produktów.

#### **Skoro działacie w Grupie, mając tak bogatą ofertę produktów, to zapewne działacie także poza Polską?**

Grupa działa w kilku krajach europejskich pod brandem Huch EnTEC, ale naszymi towarami zainteresowani są również klienci ze Stanów Zjednoczonych czy z Dalekiego

Wschodu. Moim zadaniem jako Prezesa Huch EnTEC jest działanie na terenie Polski i dążenie do najwyższej efektywności naszej spółki. Oczywiście jest kilka rzeczy, które musimy robić w zespole międzynarodowym – między innymi planowanie produkcji czy tematy związane z obsługą logistyczną.

#### **Co wyróżnia firmę Huch EnTEC na rynku?**

Sądzę, że elastyczność w podejściu do biznesu jest naszym głównym wyróżnikiem. Ważne jest także to, że jesteśmy stabilną spółką, z którą można zaprojektować własny biznes i produkt bazując na doświadczeniu naszym i producentów, których reprezentujemy. Jesteśmy otwarci na nowe produkty, pomysły i rozwiązania. Produkujemy dla wielu firm w Europie i w Polsce pod różnymi markami. Klienci nas cenią za indywidualne podejście do tematu, z którym się do nas zgłaszają.

#### **Jak podsumowujecie mijający rok i jakie plany macie na rok 2020?**

Mijający rok jest bardzo rozwojowy. Osiągniemy zakładany wzrost sprzedaży, zwiększyliśmy również zatrudnienie, żeby sprostać wymogom rynkowym. Plany na 2020 rok to przede wszystkim ciągły rozwój, ale też praca nad nowymi produktami i rozwiązaniami dla instalatorów. Jesteśmy spółką która słucha klientów i stara się wyjść naprzeciw oczekiwaniom. Liczę zatem na to, że kolejne miesiące przyniosą nam dużo nowości, dynamiczny rozwój i jeszcze większe zaufanie oraz zainteresowanie naszych odbiorców.

**Dziękuję za rozmowę.**

**Rozmawiała Dominika Ciużyńska.**

# OZE to nie przyszłość, ale teraźniejszość

O RYNKU POMP CIEPŁA I ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII ORAZ WYZWANIACH WSPÓŁPRACY Z NOWOCZESNYMI INSTALATORAMI, ROZMAWIAMY Z JACKIEM PLUCIŃSKIM, DYREKTOREM SPRZEDAŻY ARISTON THERMO POLSKA SP. Z O.O.



Jacek Pluciński, Dyrektor Sprzedaży Ariston Thermo Polska

**Pojawia się wiele informacji i raportów, które pokazują iż największy wzrost sprzedaży odnotowuje się w segmencie pomp ciepła. Jak Pan sądzi, skąd tak duże zainteresowanie tym produktem? Czy bardziej wynika ono z doradztwa instalatorów czy jest to trend biorący się z innych źródeł?**

**Jacek Pluciński, Ariston Thermo Polska:** W bieżącym roku zainteresowanie inwestorów pompami ciepła jest ogromne. Z danych rynkowych wynika, że sprzedaż w bieżącym roku jest ponad dwukrotnie większa w stosunku do roku ubiegłego. I jest to grupa produktowa, która rozwija się najszybciej. Jeżeli chodzi o źródła tego sukcesu, to jest ich bez wątpienia kilka. Jedno związane z szeroko rozumianym otoczeniem rynkowym, drugie związane z rozwojem produktów. W ramach uwarunkowań rynkowych z jednej strony mamy ograniczenia w zakupie kotłów stałopalnych oraz rosnące ceny takich urządzeń i paliw do nich, a także planowany wzrost kosztów energii elektrycznej. Z drugiej strony mamy coraz większą świadomość negatywnego wpływu emisji spalin na zdrowie ludzi i co za tym idzie

– konieczności stosowania rozwiązań proekologicznych. Dodatkowo rozwiązania te są wspierane finansowo poprzez gminne i rządowe programy, czego przykładem jest „Program Czyste Powietrze”. W ramach czynników związanych z rozwojem produktu istotne znaczenie ma z jednej strony zwiększanie efektywności działania pomp ciepła (wzrost COP), a z drugiej obniżanie kosztów inwestycyjnych głównie poprzez stosowanie powietrznych pomp ciepła. Mówiąc o powodach sukcesu pomp ciepła nie sposób pominąć również sprzyjającego klimatu, coraz większej świadomości instalatorów i klientów oraz tzw. „marketingu szeptanego”, który w społeczności lokalnej jest najbardziej skuteczny.

**Spójrzmy dekadę lub dwie do przodu. Czym cechować się będzie świeżo oddany dom jednorodzinny w przyszłości? Czy budownictwo wielorodzinne także zainwestuje więcej w nowoczesne rozwiązania? I co to może być oprócz paneli fotowoltaicznych?**

Obserwując jak dynamicznie zmienia się rzeczywistość w ciągu ostatnich kilku lat niezmiernie trudno jest mówić o zmianach sięgających tak długiej perspektywy czasowej. Wnikliwy obserwator dostrzeże jednak dwa główne trendy, jeden związany z teleinformatyką a drugi z wykorzystaniem energii elektrycznej. W przyszłości (i takie są już dzisiaj podejmowane działania) będziemy dążyć do autonomiczności, czy precyzyjnie mówiąc: niezależności energetycznej. Przykładem tego jest rozwój instalacji PV. Dopiero jednak rozwiązania w zakresie magazynowania energii elektrycznej będą prowadziły do pełnego uniezależnienia od zewnętrznych dostawców energii. Alternatywnie może się rozwinąć technologia zarządzania energią elektryczną w ramach zamkniętej społeczności użytkowników, można

**PRODUKTAMI NA WYŁĄCZNOŚĆ  
CHCEMY ZACIEŚNIAĆ WSPÓŁPRACĘ  
Z NAJLEPSZYMI KLIENTAMI.**

to nazwać spółdzielnią energetyczną. Są już pierwsze realizacje tej koncepcji na świecie oraz w Polsce. Drugim zjawiskiem będzie szerokie zastosowanie IOT (Internetu rzeczy) w połączeniu z technologią 5G, która powinna zacząć efektywnie działać na świecie już w przyszłym roku. Jest ona postrzegana jako kolejny etap rewolucji informatycznej, która spowoduje wykorzystanie masowej komunikacji z wykorzystaniem sieci oraz rozwój AI (sztucznej inteligencji). Jaki



to będzie miało skutek dla budownictwa mieszkaniowego? W mojej ocenie dzisiejsze hasła Smart Home czy Smart City nie będą już tylko koncepcjami ale będą stanowiły naszą rzeczywistość.

### **Jak kształtuje się obecnie ogólna sprzedaż Państwa produktów? Czy można mówić o pewnej regionalizacji w tym zakresie?**

Oferta produktów z logo Ariston jest wyjątkowo szeroka. Uczestniczymy w kreowaniu rozwoju rynku systemów grzewczych i już od ponad 20 lat w Polsce skutecznie zaspakajamy zapotrzebowania naszych klientów. Obecnie w ofercie posiadamy 3 grupy produktowe. Pierwsza to pompy ciepła do ogrzewania oraz kotły gazowe kondensacyjnie o mocy do 150 kW wraz z kompletnym osprzętem. Druga to pompy ciepła do wody użytkowej oraz kolektory słoneczne wraz z kompletnym osprzętem. Całość uzupełniają podgrzewacze wody gazowe pojemnościowe i przepływowe, oraz elektryczne pojemnościowe, a także od niedawna nowość w ofercie – elektryczne przepływowe podgrzewacze wody AURES.

Kreując trend rynkowy w większości naszych urządzeń zapewniamy dostęp do modułów zdalnego sterowania poprzez Internet tzw. „Connectivity”. Sercem funkcjonalności tego systemu jest aplikacja Ariston NET. Za jej pośrednictwem możemy zarządzać i kontrolować pracę urządzenia grzewczego z dowolnego miejsca na Ziemi. Ponadto możemy znacznie ograniczyć zużycie energii, używając jej tyle, ile naprawdę potrzebujemy, a poprzez programowanie i monitoring parametrów systemu zapewniamy optymalną pracę instalacji grzewczej. Dodatkowo mamy zawsze dostępne wsparcie techniczne. Dzięki innowacyjnemu systemowi monitorowania aplikacja ARISTON NET poinformuje nas o ewentualnych problemach pracy urządzenia. Aktywując usługę zdalnej diagnostyki serwisant będzie w stanie rozwiązać ewentualne problemy na odległość. Warto nadmienić, iż wiele z naszych produktów posiada już tego typu rozwiązania w standardowym wyposażeniu.

Jeżeli chodzi o rejonizację, w niektórych grupach produktowych jest ona zauważalna. Wynika głównie z historycznych upodobań instalatorów do niektórych rozwiązań w wybranych regionach kraju lub np. z poziomu intensywności gazyfikacji wybranych części naszego kraju. W tym miejscu warto dodać iż firmy współpracujące z Grupą SBS, mają dostęp do wszystkich grup produktowych będących w ofercie Ariston.

### **Ważnym tematem o którym dużo i często piszemy jest problem z rynkiem pracowników. Widać to także w firmach instalatorskich. Instalatorzy mają pełne ręce roboty i zapelnione kalendarze. Firm producenckich na rynku jest całkiem dużo... Jak trafić do potencjalnego klienta w tak trudnej i nowej sytuacji?**

Jako producent, który ściśle współpracuje z instalatorami i firmami wykonawczymi, możemy śmiało stwierdzić, iż źródłem sukcesu jest pełne wsparcie, zarówno techniczne jak i handlowe. Nasz kontakt z instalatorem nie ogranicza się tylko do przedstawienia oferty oraz pozyskania zamówienia. Obsługujemy firmy wykonawcze kompleksowo, gwarantując im wsparcie techniczne, pomoc w doborze urządzeń, reprezentację naszych handlowców na spotkaniach wykonawcy z inwestorem. Organizujemy szkolenia, kursy, pomagamy w uzyskaniu certyfikatów np. FGas. Oferujemy dla naszych klientów również pomoc w działaniach marketingowych np. reklamy mobilne czy w lokalnych mediach, przekazywanie leadów sprzedażowych czy wirtualne wizytówki. Poprzez komplementarność działań

wspierających uczestniczymy w budowaniu i rozwoju biznesu naszych klientów. Działania te w dużym stopniu odciążają naszych klientów dzięki czemu mogą oni poświęcić więcej czasu na kluczowe aktywności, które są podstawą ich sukcesu.

### **W Grupie SBS posiadamy na wyłączność kocioł kondensacyjny Ariston CLAS ONE SYSTEM 18 jednofunkcyjny. Jakie znaczenie dla marki Ariston ma segment produktów na wyłączność?**

Takimi produktami chcemy zacieśniać współpracę z najlepszymi klientami. Produkt na wyłączność zawsze wyróżnia wybranego klienta i daje mu dodatkowe możliwości. Niewątpliwie poszerzając ofertę SBS o kocioł Clas One System 18 obdarzyliśmy Państwa zaufaniem i jesteśmy przekonani, że ten produkt będzie wiodącym kotłem w Państwa ofercie.

### **Według najnowszego raportu SPIUG konwencjonalne urządzenia grzewcze takie jak m.in. gazowe kotły wiszące cieszą się coraz mniejszym zainteresowaniem. Odnotowano w tym segmencie aż 60% spadek sprzedaży. Jak Pan sądzi kiedy ekologia stanie się w Polskich realiach standardem?**

W przypadku kotłów gazowych z otwartą komorą spalania trend spadkowy będzie się pogłębiał ze względu na formalne ograniczenie ich stosowania jedynie do wymian oraz popularyzację technologii proekologicznych, a także stały trend obniżający koszt takich rozwiązań. Myślę, że rozwiązania proekologiczne jak np. pompy ciepła, rekuperacja czy ogniwa PV już mają się naprawdę bardzo dobrze. Prognozuję, że jeżeli tylko wsparcie w postaci programów dotacji zarówno tych ogólnopolskich jak i tych lokalnych stanie się bardziej powszechne i łatwiej dostępne, to w przeciągu kilku najbliższych lat właśnie takie rozwiązania będą tymi wiodącymi na rynku.

O świadomość użytkowników możemy być spokojni bo tu sytuacja wygląda coraz lepiej, czego potwierdzeniem jest ponad 1GW mocy z zainstalowanych instalacji PV w bieżącym roku w części tylko wspartym zewnętrznym finansowaniem. Generalnie systemy grzewcze oparte na OZE to nie przyszłość, ale teraźniejszość.

### **Jakie plany i działania przewiduje i planuje na najbliższy czas marka Ariston?**

W dalszym ciągu poszerzamy ofertę. W najbliższym czasie rozbudujemy gamę przepływowych elektrycznych ogrzewaczy wody AURES. Od niedawna mamy w swojej ofercie podgrzewacz Lydos Hybrid, który optymalnie łączy użycie energii elektrycznej i odnawialnej energii z pompy ciepła, dzięki czemu możemy oszczędzić aż do 50% kosztów energii, w porównaniu do najbardziej wydajnego standardowego elektrycznego podgrzewacza wody w klasie B. Stale rozszerzamy naszą gamę urządzeń wyposażonych w systemy inteligentnego sterowania, ostatnio kotły serii Genus. Na przyszły rok planujemy szereg nowości zwiększających efektywność ekonomiczną powiązaną z rozwiązaniami proekologicznymi.

**Dziękuję za rozmowę.**

**Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.**

**Instal Partner** to program lojalnościowy przynoszący korzyści najlepszym instalatorom nagrzewnic VOLCANO i kurtyń 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



**Beretta**



### Nowość: kotły Exclusive

Nowa seria kotłów wiszących marki Beretta - Exclusive to m.in. innowacyjny system aktywnej kontroli spalania (ACC) oraz nowoczesny i przyjazny dla użytkownika panel sterowania, osłonięty elegancką klapką, pod którą widać pasek LED wskazujący aktualny stan pracy. Interfejs posiada 3,5-calowy podświetlany wyświetlacz LCD, który komunikuje się z użytkownikiem za pomocą tekstu i ikon. Te cechy sprawiają, że kocioł Exclusive jest nowoczesnym i odpowiednim wyborem dla osób, które nie chcą iść na kompromis w zakresie wzornictwa i efektywności energetycznej. Podłączając programator Wi-Fi BeSMART do kotła w trybie komunikacji cyfrowej, możliwe jest zdalne sterowanie kotłem, a także całym systemem, za pomocą aplikacji mobilnej na smartfonie lub tablecie. Ta kombinacja kotła z programatorem gwarantuje klasę efektywności energetycznej na poziomie A+.

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

**PRANDELLI**  
P O L S K A

### Złączki skręcane typ CM

Złączki CM zalecane są przy połączeniach rozłącznych, w miejscach łatwo dostępnych. Duży przekrój przepływu, kształt, wysokiej klasy nikiel oraz estetyka wykonania powodują, że uważane są za najbardziej profesjonalne złączki skręcane na polskim rynku. Produkt wyróżnia korpus i adapter uszczelniany na eurostożku z zabezpieczającym o-ringiem, 2 o-ringi zabezpieczające uszczelnienie połączenia, tulejka oddzielająca rurę od złączki dodatkowo zabezpieczająca przed korozją, szeroka powierzchnia do chwycenia kluczem.



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

### Nowy anemostat wywiewny Zehnder ComfoValve Luna E

Maksymalny komfort dzięki najlepszej wydajności i bardzo cichej pracy. Dyskretny wygląd (wysokość montażowa wynosi tylko 30 mm) zapewnia harmonijną integrację z każdym wnętrzem. Wyjątkowo precyzyjne dostosowanie ilości powietrza umożliwia aż 75 rastrowanych pozycji nastawczych. Walory techniczne łączą się z wyjątkowym wyglądem oraz najwyższą jakością starannie dobranych materiałów.



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



### Fernox Antifreeze Protector Alpha-11

Połączenie środka antymrozowego i inhibitora zapewniające długotrwałą ochronę domowych instalacji centralnego ogrzewania przed wewnętrzną korozją i osadzeniem się kamienia. Zapobiega korozji wszystkich występujących w takich instalacjach elementów wykonanych z różnych metali, tzn. metali żelaznych, miedzi i stopów miedzi oraz aluminium. Preparat ten nadaje się do wszystkich rodzajów metali i materiałów powszechnie stosowanych w instalacjach centralnego ogrzewania.

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



### Nić do gwintów KELLER Locker

LOCKER to nić do uszczelniania połączeń gwintowych w instalacjach gazowych, wodnych, C.O. i sprężonego powietrza. Wytrzymuje temperaturę do 130°C, ciśnienie do 15 barów. Inną nowością tego produktu jest hamulec, który pozwala na precyzyjną kontrolę naprężenia nici podczas nawijania na gwint. Specjalna receptura produktu zapewnia natychmiastową szczelność połączenia oraz co ważne – umożliwia korektę złącza bez ryzyka rozszczelnienia. Zastosowanie dwóch noży odcinających pozwala na używanie produktu przez osoby prawe i lewe ręczne. Ergonomiczny kształt opakowania umożliwia czystą i wygodną aplikację nici.

Więcej informacji na stronie [www.grupa-sbs.pl](http://www.grupa-sbs.pl)

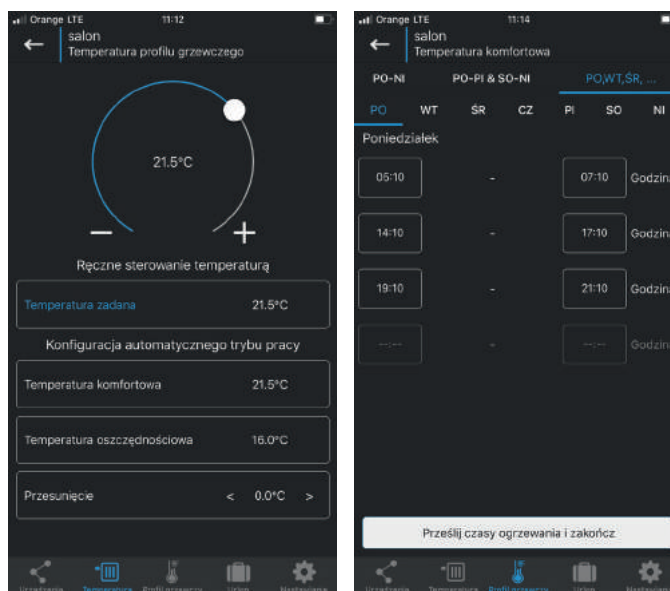
## oventrop



### mote 200

Najnowszy termostat Oventrop to nowoczesny, zaawansowanym technicznie elektroniczny regulator temperatury, obsługiwany manualnie bądź z użyciem smartfona lub tabletu. Dedykowana aplikacja (Android, iOS) pozwala na wysterowanie kilku termostatów w zdefiniowanych pomieszczeniach, umożliwiając przy tym ustawienie indywidualnych harmonogramów czasowych czy funkcji „wakacje”. Komunikacja termostatu z aplikacją odbywa się przy użyciu Bluetooth, można go jednak obsługiwać również wykorzystując dotykowe sensory umieszczone na obudowie.

Indeks producenta: **1150961**



### Najważniejsze cechy i funkcje termostatu mote 200 i obsługującej go aplikacji:

- self-learning
- program wakacje
- ochrona przed ingerencją dzieci
- harmonogramy czasowe i definiowanie pomieszczeń
- rozpoznanie otwarcia okna (z nastawialną czułością) ochrona przed zamrożeniem
- programowanie przez Bluetooth przy użyciu smartfona lub tabletu lub manualne
- diodowa skala temperatury ze wskaźnikiem funkcji
- złącze M 30 x 1.5 + adaptory do złącz zaciskowych (w komplecie)
- zasilanie – 2 baterie AA



Grzejemy jak Kawaleria®



## ELEKTRYCZNE KOTŁY C.O. DEDYKOWANE DO WSPÓŁPRACY Z INSTALACJAMI FOTOWOLTAICZNYMI



**OEM  
ENERGY**

MEMBER OF  
CEZ GROUP

DYSTRYBUTOR ENERGII ODNAWIALNEJ DLA DOMU I BIZNESU



FOTOWOLTAIKA



KOLEKTORY  
SŁONECZNE



POMPY CIEPŁA



ZBIORNIKI  
I BUFORY



REKUPERACJA

# Nowa o(d)słona sprężęć hydraulicznych

2020 ROK BĘDZIE OBFITOWAŁ W NOWOŚCI W GRUPIE SBS. JEDNĄ Z NICH BĘDZIE NOWA OSŁONA SPRĘŻEĆ HYDRAULICZNYCH. OFERTA MARKI KELLER W SEGMENTE PRODUKTÓW WYPOSAŻENIA KOTŁOWNI W NADCHODZĄCYM ROKU POSZERZY SIĘ O KOLEJNE TRZY SPRĘŻEŁA. CECHUJĄ SIĘ ONE NOWYM OCIEPLENIEM TYPU PUR.

- Patent: P.421808
- Nowe wersje: 55, 90, 135 kW.
- Wbudowane dwie kierownice przepływu, zastosowanie których znacznie ogranicza podmieszanie wody.
- Konstrukcja obniżająca temperaturę powrotu o kilka stopni w porównaniu ze standardowym sprężem hydraulicznym, podnosząca efektywność niskotemperaturowego źródła ciepła.
- Kompatybilne z kolektorami rozdzielającymi Elterm, dające możliwość stworzenia bardziej rozbudowanych instalacji.
- Wbudowany neodymowy separator magnetyczny SMART oraz rurka pomiarowa na czujnik temperatury.
- W komplecie: zawór spustowy, odpowietrznik automatyczny, grzebień odmulający oraz ocieplenie.

**Separator SMART** składa się z magnesu neodymowego oraz metalowego koszyka utrzymującego ten magnes. Zanieczyszczenia ferromagnetyczne stanowią według badań od 50% do 80% wszystkich zanieczyszczeń groźnych dla instalacji wodnych c.o., szczególnie układów wyposażonych w pompy elektroniczne oraz zawory w układach pompowych, kotłach c.o. itp. Smart umieszczony może być w dowolnym elemencie instalacji grzewczej zamiast istniejącego już zaworu spustowego. Stan zabrudzenia łatwo sprawdzić otwierając zawór – w przypadku braku lub małego przepływu wymagane jest czyszczenie. Separator jest integralną częścią nowych sprężęć.



**WAŻNE: nowe sprężęć KELLER dedykowane są do niskotemperaturowych źródeł ciepła!**



	Ocieplenie EPP		
	KELLER do 55 kW	KELLER do 90 kW	KELLER do 135 kW
Przyłącze (DN)	25 – 1"Gw	32 – 1¼"Gw	40 – 1½"Gz
Maks. przepływ	2,3 m³/h	4,0 m³/h	5,7 m³/h
Maks. temperatura	110°C	110°C	110°C
Ciśnienie nominalne	6 bar	6 bar	6 bar
Pojemność V	1,4 l	2,4 l	3,7 l
P x V (bar x l)	8,4	14,4	22,2
H <sub>1</sub> (rozstaw strona kotłowa)	290 mm	340 mm	340 mm
H <sub>2</sub> (rozstaw strona instalacyjna)	250 mm	300 mm	300 mm
H <sub>c</sub> (wysokość całkowita produktu)	~ 600 mm	~ 670 mm	~ 670 mm

# Gwarancja niezawodności

GRUPA POMPOWA KELLER DN 25 Z SEPARATOREM JEST GWARANTEM NIEZAWODNOŚCI W TWOJEJ KOTŁOWNI. TO KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA, KTÓRE ODPOWIEDNIO DOBRANE ZAPEWNIĄ INSTALATOROWI KOMFORT PRACY A ODBIORCY KOŃCOWEMU KOMFORT BEZAWARYJNEGO UŻYTKOWANIA PRZEZ LATA.

Jednym z takich rozwiązań jest grupa pompowa KELLER do c.o. ze zintegrowaną funkcją czyszczenia przy pomocy separatora zanieczyszczeń z magnesem, w wersji z pompą lub bez.

Odpowiednia jakość czynnika grzewczego jest kluczowym elementem sprawnego działania instalacji dlatego też dobrze jest wybrać grupę pompową z separatorem zanieczyszczeń Caleffi Hydronic Solutions wraz z wbudowanym magnesem. Dzięki specjalnej budowie urządzenie DIRTMAG® może być instalowane na rurociągach poziomych lub pionowych. Zastosowanie pierścienia magnetycznego w urządzeniu sprawia, że zanieczyszczenia ferromagnetyczne są na bieżąco usuwane z instalacji grzewczej. Usunięcie zanieczyszczeń może być przeprowadzone podczas normalnej pracy instalacji. Separator posiada opatentowany system separacji zanieczyszczeń przy niskich stratach ciśnienia. Zapewnia maksymalną wydajność ich usuwania. Za pomocą urządzenia można dozwalać dodatki do wody instalacyjnej.



#### DANE TECHNICZNE PRODUKTU:

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



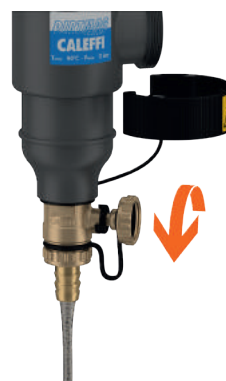
#### INSTALACJA

Separator należy instalować zgodnie z kierunkiem przepływu oznaczonym strzałką, na rurociągu powrotnym przed źródłem ciepła, najlepiej po stronie ssącej pompy. Korpus musi znajdować się w pozycji pionowej, skierowany zaworem odpowietrzającym ku górze.



#### ODPOWIETRZENIE

W celu odpowietrzenia separatora należy odkręcić śrubę znajdującą się w górnej części urządzenia za pomocą śrubokrętu lub klucza motylkowego.



#### USUNIĘCIE ZANIECZYSZCZEŃ

Zdjąć izolację separatora, a następnie zdjąć pierścień magnetyczny (1) i opróżnić komorę zanieczyszczeń otwierając zawór spustowy za pomocą dołączonego klucza (2). Czynność może być wykonana w trakcie normalnej pracy instalacji.



#### KONSERWACJA

W przypadku konieczności konserwacji separatora należy odkręcić górną pokrywę za pomocą odpowiedniego klucza i wyjąć wewnętrzny element.

# REGULUS®-system

## – niskotemperaturowe grzejniki na czasie

ILE GODZIN W CIĄGU DOBY I O JAKIEJ PORZE PRZEBYWAMY W POSZCZEGÓLNYCH POMIESZCZENIACH? TO TYLKO JEDNO Z WAŻNYCH PYTAŃ, KTÓRE POWINIEN SOBIE ZADAĆ KAŻDY UŻYTKOWNIK. PRZEDSTAWIAMY GRZEJNIKI DO POMP CIEPŁA I KOTŁÓW KONDENSACYJNYCH, KTÓRE SĄ ODPOWIEDZIĄ NA TE PYTANIA.

Zapewnienie optymalnego poziomu temperatury komfortu cieplnego wymaga elastycznej reakcji instalacji grzewczej jako całości – poczynając od procesu produkcji ciepła, poprzez jego ewentualne magazynowanie, a na emisji kończąc. Można optymalnie produkować ciepło, lecz nieoptymalnie je dystrybuować. W bilansie cieplnym domów coraz większy udział mają dodatkowe zyski ciepła. Szybka odpowiedź na ich pojawienie się oraz niskie straty ciepła instalacji są głównymi elementami efektywnych energetycznie instalacji grzewczych. Przy zastosowaniu grzejników efektywność ta, jak pokazują badania skandynawskich instytutów, rośnie o co najmniej 15% w porównaniu do ogrzewania podłogowego.

### SZANUJ ENERGIĘ

Systemy grzejnikowe REGULUS®-system optymalnie wpisują się w ideę oszczędzania energii, znakomicie współpracując z niskotemperaturowymi źródłami ciepła, jak kotły kondensacyjne i pompy ciepła. Dla ocieplonego domu są najlepszą alternatywą, gdyż dają użytkownikowi wybór różnych sposobów ogrzewania.

Zysk z ich zastosowania wynika z ich małej pojemności wodnej i małej masy własnej, a co za tym idzie minimalnej bezwładności cieplnej. Mała masa grzejnika oznacza niski koszt doprowadzenia instalacji do temperatury efektywnego grzania, a także daje możliwość szybkiego przerwania grzania w razie pojawienia się zysków ciepła lub np. opuszczenia domu na dłużej (brak grzania oznacza brak kosztu grzania).

Regulusy umożliwiają wysoce efektywną regulację indywidualną i strefową – szybkie podwyższenie (lub obniżenie) temperatury powietrza w całym domu lub w wybranych pomieszczeniach. Szczególnie ta ostatnia cecha w naszej strefie klimatycznej – o przewadze okresów przejściowych – jest ważną zaletą. Można wszak, nawet w środku chłodniejszego, wilgotnego lata, na chwilę włączyć ogrzewanie, by „przełamać” chłód, podnieść temperaturę. Komfort cieplny małym kosztem.



Grzejnik ścienny SOLLARIUS DECOR

### HYBRYDOWA DYSTRYBUCJA CIEPŁA – nowatorska koncepcja konfiguracji instalacji dystrybucji ciepła

- Mocno „odchudzone”, a zatem dużo tańsze inwestycyjnie ogrzewanie podłogowe, dysponujące około 30% potrzebnej mocy grzewczej, instaluje się jedynie w strefach komunikacji, zabezpieczając efekt ciepłej czy też neutralnej podłogi dla ciepłolubnych domowników i zastępując konieczność przewymiarowania grzejników. Łączymy je z dynamicznie pracującym układem grzejnikowym, dysponującym 70% potrzebnej mocy grzewczej. Oba układy pracują w tej samej niskiej temperaturze zasilania.
- Wodne ogrzewanie podłogowe w strefach komunikacji można zastąpić matami elektrycznymi. Główną funkcję grzania zawsze pełnią grzejniki.
- Instalując pompy ciepła w modernizowanych obiektach, przeróbkę instalacji można ograniczyć do wymiany grzejników na grzejniki REGULUS®-system serii E-Vent. Z uwagi na obecną politykę państwa w zakresie ograniczenia szkodliwych emisji, będzie to najczystszy i najtańszy sposób przebudowy instalacji z tradycyjnej na niskotemperaturową.



Ogrzewanie kanałowe CANAL

REGULUS®-system s.j.  
ul. Grażyńskiego 51, 43-300 Bielsko-Biała  
[www.regulus.com.pl](http://www.regulus.com.pl)  
[regulus@regulus.com.pl](mailto:regulus@regulus.com.pl)



# Polipropylenowe systemy odprowadzania spalin KELLER

SYSTEMY ODPROWADZANIA SPALIN KELLER WYKONANE SĄ Z POLIPROPYLENU ODPORNEGO NA PROMIENIOWANIE UV, DEDYKOWANE SĄ DO WSPÓŁPRACY Z URZĄDZENIAMI CIEPLNYMI O STOSUNKOWO NISKIEJ TEMPERATURZE SPALIN NIE PRZEKRACZAJĄCEJ 120°C NP. KOTŁAMI KONDENSACYJNYMI.

## CHARAKTERYSTYKA:

- Wysoka szczelność układów spalinowych (do 5000 Pa)
- Odporność na działanie kondensatu
- Odporność na promieniowanie UV
- Niewielki ciężar kształtek systemowych
- Łatwy i szybki montaż
- Szeroki wybór elementów systemowych
- Oferta systemowa zawiera pakiety bazowe ułatwiające kompletację komina
- Produkt posiada aktualne certyfikaty CE

**Polipropylenowy jednościenny wkład kominowy KELLER** wykonany jest z polipropylenu o grubości 2,0 mm i produkowany jest w standardowych średnicach 60 i 80 mm. Elementy systemu łączone są wzajemnie kielichowo, mufa/nypel z wewnętrzną uszczelką EPDM odporną na działanie kondensatu ze spalin.

**Polipropylenowy koncentryczny system kominowy KELLER (SPS)**, zbudowany jest z dwóch współosiowych rur. Polipropylenu rdzenia spalinowego o grubości ścianki 2,0 mm i osłonowego stalowego płaszcza o grubości 0,5 mm malowanego na biało. System standardowo produkowany jest w średnicach 60/100 i 80/125 mm.

Połączenia wzajemne między elementami systemu wykonane są jako wtykowe mufa/nypel z wewnętrzną uszczelką EPDM odporną na działanie kondensatu ze spalin.

**Polipropylenowy elastyczny wkład kominowy KELLER** charakteryzuje się dużą elastycznością przewodu spalinowego. Produkowany jest w standardowych średnicach 60 i 80mm o grubości ścianki 1,0 mm. Połączenie między elastyczną rurą PP-FLEX, a polipropylenowymi elementami jednościennymi systemu realizowane jest za pośrednictwem złączek przejściowych gwarantujących szczelny i stabilny montaż systemu.

## PAKIETY KOMINOWE KELLER PP

- Zestaw poziomy na kolanie przez ścianę.
- Zestaw poziomy na trójniku przez ścianę.
- Zestaw w szacht z płytą górną stalową.
- Zestaw w szacht z zakończeniem komina PP.
- Zestaw FLEX w szacht.

Więcej informacji na temat naszej nowości znajdziesz na [www.grupa-sbs.pl](http://www.grupa-sbs.pl)



# MONOBLOK – instaluj pompy ciepła, rozwijaj swój biznes

MONOBLOK JEST KOMPLETNYM URZĄDZENIEM Z FABRYCZNIE ZAINSTALOWANYM I SPRAWDZONYM OBWODEM CHŁODNICZYM. ZMNIEJSZA TO WYSIŁEK I MOŻLIWOŚĆ WYSTĄPIENIA BŁĘDÓW PODCZAS MONTAŻU W MIEJSCU INSTALACJI.

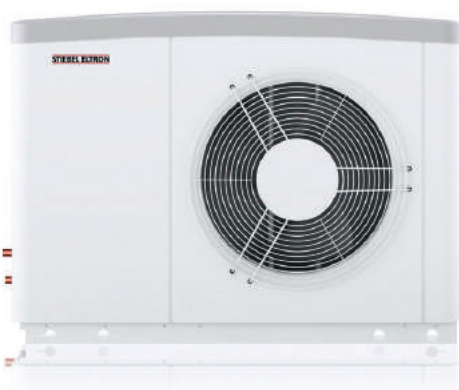
W monoblokowych pompach ciepła woda krąży między jednostkami i nie ma tu czynnika chłodniczego. To nie tylko obniża koszty utrzymania, ale także daje inwestorowi większe bezpieczeństwo w zakresie sprawnego funkcjonowania. Co ważne: podczas instalacji nie jest wymagana obsługa czynnika chłodniczego, ponieważ urządzenie jest wyposażone w fabrycznie sprawdzony pod kątem szczelności obwód czynnika chłodniczego.



## NAJWAŻNIEJSZE ARGUMENTY DLA INSTALATORA, CZYLI TECHNICZNE ASPEKTY W PIGUŁCE:

- super szczelny układ, napełniony fabrycznie gazem chłodniczym;
- nie potrzebujesz kupować gazów chłodniczych i prowadzić dokumentacji związanej ich sprzedażą i zakupem;
- nie potrzebujesz specjalistycznych i kosztownych narzędzi potrzebnych w przypadku montażu pomp typu „split”;
- nie potrzebujesz drogich uprawnień F-gaz;
- szybki, prosty montaż: w czasie instalacji jednego splita zamontujesz dwie pompy typu monoblok;
- zestawy zaspakajające różne potrzeby klientów: Flex, Compact, Compact D;
- parownik o konstrukcji przeznaczonej wyłącznie do pomp ciepła – specjalnie zaprojektowane lamele, które odbierają 90% ciepła z przepływającego powietrza;
- pierwsze uruchomienie i serwis jest po stronie Stiebel Eltron, dzięki czemu możesz skupić się na kolejnych projektach bez potrzeby powrotu do już wykonanych instalacji i wykonywanie prac serwisowych;
- moc grzewcza przy P-7/W35 (EN 14511) to 7,80 kW;
- cicha praca dzięki inteligentnej funkcji odmrażania oraz trybowi pracy SILENT MODE;
- wygodna obsługa za pomocą urządzeń mobilnych w połączeniu z siecią ISG;
- niewielkie wymiary (wys./szer./głęb.) 812/1152/524 mm;
- certyfikat KEYMARK;
- gwarancja do 5 lat;
- wszystkie elementy układu zostały zaprojektowane i wykonane w Niemczech.

## PROMOCJA



### PAKIET HPA-0 8 CS Plus flex Set

W promocji w najniższej cenie na rynku dla Twojego Klienta **19950 zł** netto za:

- monoblokową, powietrzną pompę ciepła HPA-O 8 CS Plus.
- moduł hydrauliczny HM Trend z zestawem przyłączeniowym AS-HM Trend.

Pakiet jest przeznaczony do nowych domów o powierzchni **< 200 m<sup>2</sup>**.

Trzy funkcje: ogrzewanie, chłodzenie, ciepła woda (z zewnętrznym zasobnikiem).

Klasa efektywności energetycznej pakietu: A+++.

Więcej o promocji: [www.pompaciepla.com.pl/monoblok](http://www.pompaciepla.com.pl/monoblok)

VTS

NAGRZEWNICA WODNA

**VOLCANO**

teraz **949 zł**



**KRÓLEWSKA** JAKOŚĆ,  
DRAPIEŻNA **CENA.**

Cena netto w PLN dotyczy urządzenia VOLCANO VR-MINI z silnikiem AC.

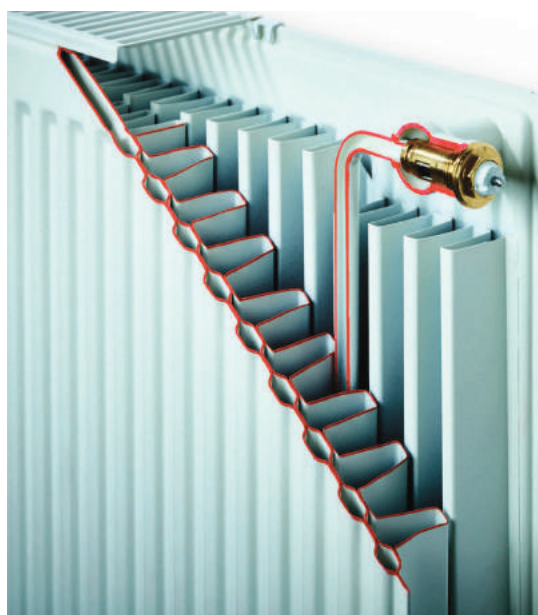


# Poznaj nowe grzejniki KELLER

GRZEJNIKI PŁYTOWE KELLER COMPACT I COMPACT VENTIL SĄ WYKONANE Z WYSOKIEJ, JAKOŚCI BLACHY STALOWEJ Z PROFILOWANYMI POWIERZCHNIAMI I PRZYSPAWANYMI ŻEBRAMI KONWEKTOROWYMI, KTÓRE OPTYMALIZUJĄ EMISJĘ CIEPŁA. SĄ TANIE, NIEZAWODNE I IDEALNIE NADAJĄ SIĘ DO REMONTÓW GDZIE MAMY JUŻ ROZMIESZCZONĄ INSTALACJĘ C.O.

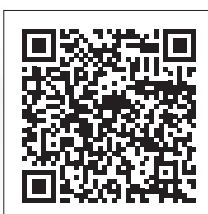
## NAJWAŻNIEJSZE CECHY

- Szeroki wybór rozmiarów i wydajności
- Wysokości: 300, 400, 500, 600, 900 mm
- Długość: od 400 do 3000 mm
- **Zasilanie: boczne (Compact) i dolne (Compact Ventil)**
- Podstawowe typy grzejników: 11, 22 i 33
- Wysoka wydajność cieplna, kanały wodne 33 mm
- Wysokiej jakości białe emaliowane wykończenie, kolor: RAL 9010
- Wysoka odporność na korozję – kataforeza z zastosowaniem fosforanu cynku produkcji firmy AKZO NOBEL
- Maksymalne ciśnienie robocze: 10 bar (1 MPa)
- Ciśnienie próbne: 13 bar (1,3 MPa)
- Maksymalna temperatura pracy: 120°C
- Zgodność z normami: PN-EN 442
- Pakiet instalacyjny KELLER Compact obejmuje: wsporniki, odpowietrznik i korki, śruby i kołki rozporowe
- 10 lat gwarancji.



Przyspawane żebra konwektorowe optymalizują emisję ciepła.

Więcej o grzejnikach KELLER znajdziesz na naszej stronie





# Zatrzymaj ciepło

WYMIENNIKI STOJĄCE KELLER Z PRZYŁĄCZAMI DO GÓRY PRZEZNACZONE SĄ DO PODGRZEWANIA I PRZECHOWYWANIA CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ NA POTRZEBY MIESZKAŃ, DOMÓW JEDNO- I WIELORODZINNYCH ORAZ INNYCH OBIEKTÓW WYPOSAŻONYCH W NISKOTEMPERATUROWE KOTŁY WODNE DOWOLNEGO TYPU. WYMIENNIKI ZOSTAŁY PRZYSTOSOWANE DO INSTALACJI W POMIĘSZCZENIACH Z DRZWIAMI O SZEROKOŚCI JUŻ OD 70 CM.

Wymienniki wyposażone są w węzownicę spiralną umożliwiającą przyłączenie do niskotemperaturowego kotła wodnego c.o. W celu uniknięcia strat ciepłych, przewody doprowadzające wodę z c.o. powinny być jak najkrótsze i dobrze izolowane cieplnie. Zbiorniki wymienników wykonane są z blachy stalowej pokrytej wewnątrz warstwą specjalnej, wysokotemperaturowej emalii ceramicznej, która tworząc szklistą 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 poliuretanowej. Zewnętrzna obudowa wymienników wykonana jest z tworzywa sztucznego typu HIPS.

## NUMERY KATALOGOWE:

KELLER 100/G – KEL 212400  
KELLER 120/G – KEL 251737  
KELLER 150/G – KEL 213230

PARAMETRY TECHNICZNE WYMIENNIKÓW KELLER

Typ			KELLER 100 G	KELLER 120 G	KELLER 150 G
Pojemność		l	102	120	150
Powierzchnia węzownicy		m <sup>2</sup>	1,2	1,4	1,4
Pojemność węzownicy		l	5,27	6,1	6,1
Stała wydajność c.w.u.*	80/10/45°C	l/h	810	945	945
	70/10/45°C		680	793	793
	60/10/45°C		490	572	572
Stała moc grzewcza*	80/10/45°C	kW	35	40,8	40,8
	70/10/45°C		28	32,7	32,7
	60/10/45°C		21	24,5	24,5
Wydajność początkowa c.w.u.* (przy temp. początkowej 50°C)	80/10/45°C	l/10min	240	280	280
	70/10/45°C		220	257	257
	60/10/45°C		135	157	157
Straty postojowe **		W	34	37	40
Zapotrzebowanie wody grzewczej		m <sup>3</sup> /h	2,2	2,6	2,6
Opór przepływu wody w węzownicy		mbar	40	60	60
Parametry pracy zbiornika			Maks. ciśnienie i temp. robocza pr = 0,6 MPa, tm = 95°C		
Parametry czynnika grzewczego			Maks. ciśnienie i temp. robocza pr = 0,6 MPa, tm = 100°C		
Masa wymiennika		kg	55	85	110

\*80°C, 70°C, 60°C – temp. wody grzewczej na wejściu do węzownicy  
10°C – temp. wody użytkowej na zasilaniu  
60°C; 45°C – temp. c.w.u.

\*\*zgodnie z obowiązującym od 26 września 2015 r. Rozporządzeniem Komisji UE nr 812/2013



# Honeywell Home

— PRO-INSTALL PROGRAM —

## ZBIERAJ PUNKTY

Za każdą złotówkę wydaną na produkty marki Honeywell Home otrzymasz **1 punkt** do wydania w naszym katalogu nagród. Zaczynaj zbierać punkty już dzisiaj – nagrody czekają na Ciebie!

## POLECAJ ZNAJOMYM

Czy znasz kogoś, kto może być zainteresowany dołączeniem do Programu Pro-Install Honeywell Home? Zaprosz znajomych już dzisiaj, a my dodamy **500 punktów** do Twojego konta za każdego nowego uczestnika!

## ODBIERAJ NAGRODY

Nasz katalog jest pełen ciekawych nagród. Znajdziesz tu wszystko – od voucherów zakupowych po najnowsze technologie, a także produkty marki Honeywell Home.

## BON NA 50 ZŁ

Zarejestruj się teraz w Programie Pro-Install Honeywell Home i otrzymaj 50 zł. Oferta na bon wygasa 31.12.2019 r.

## ROZWIJAJ SWÓJ PROFESJONALIZM

Na platformie [installer.honeywellhome.com](http://installer.honeywellhome.com) możesz zarejestrować się w organizowanych przez nas szkoleniach. Dzięki nim nie tylko zwiększysz swój profesjonalizm jako instalator, lecz także otrzymasz dodatkowe punkty, które będziesz mógł wykorzystać na nagrody w programie lojalnościowym.

## WEJDŹ NA STRONĘ

[installer.honeywellhome.com](http://installer.honeywellhome.com)

  
**resideo**

©2019 Resideo Technologies, Inc.  
The Honeywell Home trademark is used under license from Honeywell International Inc.



# Jaka pompa?

## Dobierz odpowiednie urządzenie grzewcze

POMPY CIEPŁA STANOWIĄ PRZYJAZNE DLA ŚRODOWISKA ŹRÓDŁO CIEPŁA I CHŁODU, WYKORZYSTUJĄCE ENERGIĘ ZNAJDUJĄCĄ SIĘ W GRUNCIE, POWIETRZU LUB WODZIE. ZE WZGLĘDU NA NISKIE KOSZTY EKSPLOATACJI ORAZ FAKT, ŻE DO DZIAŁANIA WYMAGAJĄ JEDYNIĘ PRĄDU ELEKTRYCZNEGO, Z ROKU NA ROK STANOWIĄ CORAZ WIĘKSZY UDZIAŁ W RYNKU URZĄDZEŃ GRZEWczyCH.

Pompa ciepła jest urządzeniem zdolnym do transportu energii z bezpośredniego otoczenia budynku i wykorzystania jej do celów ogrzewania oraz przygotowania ciepłej wody użytkowej. Źródłem tej energii może być np. powietrze atmosferyczne lub grunt. Siłą napędową procesu jest sprężarka – serce pompy ciepła, która jest zasilana energią elektryczną. Tym co wyróżnia pompy ciepła na tle innych urządzeń jest fakt, że poziom energii pobranej z otoczenia jest kilkukrotnie wyższy od zużytej energii elektrycznej potrzebnej do napędu sprężarki. Decydując się na pompę ciepła do budynku należy najpierw stanąć przed wyborem odpowiedniej technologii.

### POWIETRZNE POMPY CIEPŁA

Pompy ciepła wykorzystujące powietrze atmosferyczne jako źródło energii są aktualnie najbardziej dynamicznie rozwijającym się segmentem rynku. Rozróżnia się dwa rodzaje technologii pomp powietrznych.

Pierwszym z nich są pompy typu powietrze-woda, które pobierają energię z powietrza atmosferycznego, a następnie przekazują ją do instalacji wodnej centralnego ogrzewania i przygotowania ciepłej wody użytkowej w budynku. Przykładem takiego rozwiązania jest Vaillant aroTHERM split.

Podobne rozwiązanie stanowią pompy typu powietrze-powietrze. Tu jednakże energia przekazywana jest nie do instalacji centralnego ogrzewania, a bezpośrednio do powietrza wewnątrz budynku. Najpopularniejszym przykładem tej technologii są powszechnie znane klimatyzatory naściennne.

O ile pompy ciepła typu powietrze-powietrze stanowią doskonale rozwiązanie w zakresie chłodzenia budynku, o tyle w przypadku ogrzewania lepszym rozwiązaniem jest zastosowanie pompy typu powietrze-woda. Wykorzystanie instalacji wodnej centralnego ogrzewania pozwoli nie tylko na jednoczesne ogrzewanie budynku i przygotowanie ciepłej wody użytkowej, ale również na wykorzystanie pojemności cieplnej elementów konstrukcyjnych obiektu. Dzięki akumulacji ciepła np. w posadzkach poprzez instalację ogrzewania podłogowego, ciepło do budynku może być dostarczane w sposób bardziej zrównoważony i ekonomiczny. W okresie letnim tego typu urządzenia mogą być wykorzystane również do chłodzenia poprzez posadzki lub instalację klimakonwektorową.

### SOLANKOWE POMPY CIEPŁA

Pompy ciepła typu solanka-woda np. flexoTHERM exclusive czerpią energię z gruntu lub z wody. Energia z gruntu może być przekazywana



poprzez kolektory umieszczone w pionowych odwiertach lub ułożone w płaszczyźnie poniżej strefy przemarzania. Energia wody może być odbierana z wód gruntowych za pośrednictwem studni lub wód powierzchniowych poprzez kolektory umieszczone w dnach stawów, rzek, etc. Najbardziej rozpowszechnionym rozwiązaniem jest zastosowanie pionowych odwiertów w gruncie o głębokości ok. 80–100 m. Grunt stanowi stabilne źródło energii, ponieważ jego temperatura od głębokości 10 – 15 m jest stała. Energia pobrana z gruntu przekazywana jest do pompy ciepła za pośrednictwem cieczy nieamarzającej – zwanej inaczej solanką. Następnie może być wykorzystana do celów ogrzewania oraz przygotowania ciepłej wody użytkowej. Przy zastosowaniu kolektorów pionowych, w okresie letnim gruntowa pompa ciepła może być wykorzystana również do chłodzenia budynku. Rozróżniamy tu 2 technologie:

- Chłodzenie aktywne – z wykorzystaniem sprężarki pompy ciepła. Odwracany jest obieg pompy ciepła, energia pobrana z budynku przekazywana jest do gruntu.
- Chłodzenie pasywne – z pominięciem sprężarki pompy ciepła. Energia odebrana z instalacji c.o. budynku przekazywana jest do gruntu za pośrednictwem wymiennika ciepła. Jest to metoda mniej wydajna od chłodzenia aktywnego, lecz pozwala o obniżenie temperatury o 2–3°C przy niewielkich kosztach eksploatacji związanych jedynie z napędem pomp obiegowych.

### POWIETRZE, CZY GRUNT – KTÓRĄ TECHNOLOGIĘ WYBRAĆ?

Zarówno pompy powietrzne, jak i gruntowe stanowią ekologiczne i wydajne źródło ciepła dla budynku. Zastosowanie pompy gruntowej będzie się wiązało z wyższymi kosztami inwestycyjnymi ze względu na dodatkowy koszt wykonania dolnego źródła. Ponieważ jednak pracują one przez cały rok w stabilnych warunkach otoczenia, uzyskują wyższą sprawność średnioroczną od pomp powietrznych. Wiąże się z tym nawet do 30% niższe koszty eksploatacji. Stabilne warunki pracy przekładają się również na ich wyższą żywotność. Pompy powietrzne zyskują coraz większą popularność, ponieważ są tańsze w zakupie i szybsze w montażu. Nie wymagają również dodatkowej powierzchni działki na wykonanie dolnego źródła. Szczególnie w przypadku pomp powietrznych, ale również gruntowych warto przemyśleć zastosowanie instalacji fotowoltaicznej (np. Vaillant auroPOWER). Może to pozwolić nawet na całkowite zredukowanie rachunków za ogrzewanie.



# Wybierz efektywną wentylację

SPRAWNA, KOMFORTOWA WENTYLACJA ZAPEWNIĄ ZDROWY KLIMAT WNĘTRZA. WPŁYWA KORZYSTNIE NA DOBRE SAMOPOCZUCIE MIESZKAŃCÓW, ALE I ZWIĘKSZA WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI. ŁATWOŚĆ W MONTAŻU I OBSŁUDZE TO BARDZIEJ PRAKTYCZNE ARGUMENTY, KTÓRYMI NALEŻY KIEROWAĆ SIĘ PRZY WYBORZE SYSTEMU Z CENTRALĄ WENTYLACYJNĄ.

**P**rostota montażu i łatwość obsługi są bardzo ważne przy zapewnieniu wentylacji efektywności. Jest to istotne szczególnie w czasach, gdy coraz większą wagę przykładana się do budowy domów mieszkalnych w technologiach energooszczędnych i ekologicznych. Warto dobrać produkt zgodny z najnowszymi możliwościami i indywidualnymi wymaganiami klienta.

## OPTYMALNY WYBÓR

Dobór jednostki wentylacyjnej wraz z systemem zaczynamy od dokładnej kalkulacji bilansu powietrza w budynku. Obowiązujące regulacje dotyczące wielkości strumienia powietrza wyraźnie instruuja, żeby nawiew powietrza był skierowany do pomieszczeń czystych – salonów, pokoi i sypialni, natomiast wywiew poprowadzony z pomieszczeń brudnych – łazienka, kuchnia, spiżarnia czy garderoba.

Centrale wentylacyjne firmy Zehnder zapewniają poziomy wydajności od 15 do 6000 m<sup>3</sup>/h – można je dobrać ściśle wg zapotrzebowania. Szeroka gama dostępnych komponentów systemu dystrybucji powietrza Zehnder umożliwia dopasowanie się do każdego warunków budowlanych.

## ELASTYCZNY, ŁATWY MONTAŻ

W zależności od potrzeb kanały okrągłe mogą być umieszczone w warstwie izolacyjnej podłogi, ale jest dostępna również opcja „on-floor”. Dekoracyjne kratki, anemostaty doprowadzają świeże i komfortowe powietrze do wentylowanych pomieszczeń.

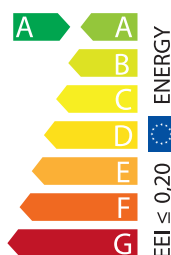
Lokalizacja samej jednostki wentylacyjnej jest ściśle zależna od dostępnej przestrzeni i aranżacji wnętrza. Najczęściej wybór pada na pomieszczenie techniczne czy garaż, jednak posadowienie w strefie mieszkalnej również jest możliwe. Urządzenie przystosowane jest do montażu na ścianie lub na podłożu.

Zehnder ComfoAir Q ma cechy idealnej, domowej jednostki wentylacyjnej – najnowsza technologia, najwyższa jakość, energooszczędność, idealny komfort i prosta obsługa np. poprzez Zehnder ComfoControl App. Dodajmy do tego opatentowany wymiennik ciepła o bardzo dużej sprawności, wysokowydajne i ciche wentylatory, jak również unikalne wzornictwo nagrodzone „Red Dot Design Award” oraz szereg akcesoriów rozszerzających funkcjonalność. Atutem jest również przyjazny dla wykonawcy i bezproblemowy montaż, intuicyjna procedura pierwszego uruchomienia oraz unikalna możliwość przekształcenia wersji z lewej na prawą. Urządzenia wyposażone są w krzyżowo-przeciwprądowy wymiennik ciepła, modulowany bypass oraz system antyzamrożeniowy.

Centrale Zehnder ComfoAir Q mogą być stosowane w mieszkaniach, domach jednorodzinnych, biurach i obiektach komercyjnych, a nawet w budynkach pasywnych – zapewniając świeży i komfortowy klimat wewnątrz. Co więcej, kompletny system rekuperacji firmy Zehnder daje możliwość rozszerzonej, aż 5-letniej gwarancji!

# KELLER Green Pro

W POPRZEDNIM WYDANIU PISALIŚMY O NOWOŚCI JAKĄ BYŁA POMPA GREEN PRO – WYSOKOWYDAJNA POMPA CYRKULACYJNA. OKAZAŁA SIĘ ONA ABSOLUTNYM HITEM SPRZEDAŻOWYM W OFERCIE GRUPY SBS. POZNAJ NAJNOWSZĄ POMPĘ MARKI KELLER!



Pompa dostępna jest w dwóch wariantach 25-4-180 (KEL 718417) oraz 25-6-180 (KEL 718424).

Pompa Green Pro, jest łatwa w instalacji i najlepiej sprawdza się w systemach ogrzewania podłogowego, jednorurowych oraz dwururowych systemach ogrzewania. Jest wyposażona w silnik z magnesami trwałymi oraz przemiennik częstotliwości, który może załączać się automatycznie w zależności od potrzeb, co pozwala zaoszczędzić energię. Pompa Green Pro jest jednym z najbardziej ekologicznych rozwiązań na rynku! Posiada współczynnik efektywności energetycznej (EEI) poniżej 0,20 oraz europejską klasę A według wymagań z zakresu efektywności energetycznej. Zapewnia bezpieczną pracę i energooszczędne działanie całego układu grzewczego.

#### CECHY I FUNKCJE POMPY:

- Prosta konstrukcja i obsługa za pomocą skrzynki sterującej.
- Możliwość dostosowania trybu sterowania do konkretnych zastosowań.
- Wyświetlanie rzeczywistego poboru prądu wyrażonego w watach.
- Niski poziom hałasu generowanego przez pompę i cały system.
- Możliwość ustawienia automatycznego trybu nocnego.
- Silnik z magnesami trwałymi i stojan o kompaktowej budowie.
- Inteligentny przemiennik częstotliwości.
- Zużycie energii na poziomie europejskiej klasy A według wymagań z zakresu efektywności energetycznej.

#### DANE TECHNICZNE I WYMIARY MONTAŻOWE

	KELLER GREEN PRO 25-4-180	KELLER GREEN PRO 25-6-180
Maksymalny przepływ	2,5 m <sup>3</sup> /h	3 m <sup>3</sup> /h
Maksymalna wysokość podnoszenia	maks. 4 m	maks. 6 m
Napięcie zasilania; Częstotliwość zasilania	220 ÷ 240 V; 50/60 Hz	
Moc	22 W	45 W
Maksymalne ciśnienie	10 bar	
Klasa ochrony	IP 42	
Temperatura cieczy	min +2°C, maks. + 110°C	
Rozstaw/ wymiar przyłączy	180 mm/1 1/2"	
Współczynnik efektywności energetycznej	EEI ≤ 0,2	



# Nowoczesna rekuperacja z wymiennikiem entalpicznym

CENTRALA REKUPERACYJNA KELLER HRU-PREMAIR-350E I 450E TO NOWOCZESNE I NIEZWYKLE EFEKTYWNE JEDNOSTKI, KTÓRE GWARANTUJĄ PRAWDŁOWE FUNKCJONOWANIE INSTALACJI.



#### NA TO WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ:

- wysoka izolacyjność termiczna i akustyczna,
- energooszczędne wentylatory EC o wysokim sprężu 1000 Pa,
- modulowany by-pass,
- funkcja free-cooling i free-heatingu,
- stelaż montażowy oraz nogi w komplecie,
- wymienne króćce przyłączeniowe,
- sterowanie przez dowolne czujniki CO<sub>2</sub> i RH lub kontroler,
- wysoka odporność mechaniczna.

#### KODY PRODUKTOWE:

- KELLER HRU-PREMAIR-350E: KEL 718462E
- KELLER HRU-PREMAIR-450E: KEL 718479E

Centrale rekuperacyjne PremAIR to nowoczesne jednostki, dostępne w wersjach o różnej wydajności – 350 oraz 450 m<sup>3</sup>/h. Nowe jednostki rekuperacyjne z wymiennikiem entalpicznym zapewniają odzysk zarówno ciepła, jak i wilgoci.

W konstrukcji użyte zostały najnowocześniejsze tworzywa sztuczne. Wymiennik przeciwprądowy entalpiczny ma antybakteryjną membranę polimerową, odporną na pleśń i bakterie. Samonośna obudowa została wykonana z polipropylenu spienionego (EPP). Pracą urządzenia steruje automatyka korzystająca z funkcji bezprzewodowej komunikacji ze sterownikami i czujnikami. Dodatkowo centralę KELLER HRU-PremAIR można podłączyć do Internetu i sterować przy użyciu aplikacji mobilnej (systemy Android i iOS).

Maksymalny odzysk ciepła sięga 91,2%. Urządzenie jest lekkie – waży tylko 32 kg. Rekuperator został przebadany zgodnie z normą EN 13141-7 – spełnia wymagania ErP2018.

#### CHARAKTERYSTYKA

- maksymalny odzysk ciepła do 91,2%,
- certyfikowany wymiennik przeciwprądowy entalpiczny z antybakteryjną membraną polimerową, odporną na pleśń i bakterie,
- nowoczesna obudowa z polipropylenu spienionego (EPP),
- wysoka izolacyjność termiczna i akustyczna,
- energooszczędne wentylatory EC o wysokim sprężu 1000Pa,
- modulowany By-Pass,
- funkcja Free-cooling i Free-heating,
- przebadany zgodnie z normą EN 13141-7, spełnia wymagania ErP2018,
- stelaż montażowy oraz nogi w komplecie,
- wymienne króćce przyłączeniowe,
- bezprzewodowe sterowanie przez aplikację mobilną (systemy Android i iOS),
- sterowanie przez dowolne czujniki CO<sub>2</sub> i RH lub kontroler,
- wysoka odporność mechaniczna,
- lekka konstrukcja – tylko 32 kg,
- produkt polski.

# GRUNDFOS PREMIUM

## nagradza aktywnych instalatorów

DZIĘKI SZYBKO WKRAČAZAJĄCEJ CYFRYZACJI DO NIEMALŻE KAŻDEJ DZIEDZINY DZIAŁALNOŚCI ZAWODOWEJ, FIRMA GRUNDFOS POMPY WDRAŻA NOWY I NIEZWYKLE PRZYJAZNY PROGRAM LOJALNOŚCIOWY DLA INSTALATORÓW WYKORZYSTUJĄC NOWOCZESNE ŚRODKI KOMUNIKACJI.

W programie lojalnościowym GRUNDFOS PREMIUM premiowane są nie tylko zakupy pomp, ale także wszelka aktywność instalatorów podnosząca ich kwalifikacje zawodowe. Doceniany jest udział instalatorów w szkoleniach stacjonarnych i internetowych, prezentacjach produktów podczas śniadań u naszych dystrybutorów, udział w targach czy wykazanie się wiedzą techniczną potwierdzoną pozytywnymi wynikami quizów po szkoleniach.

### NA CZYM POLEGA PROGRAM?

Przystąpienie do tego programu wymaga rejestracji, która jest możliwa zarówno na stronie [www.grundfospremium.pl](http://www.grundfospremium.pl), jak i poprzez aplikację mobilną „Grundfos Premium” w systemach iOS oraz Android.

W programie są 4 poziomy statusu. Przejście do każdego kolejnego poziomu premiowane jest m. in. otrzymaniem brandowanej odzieży oraz pompy ciepłowniczej lub ogrodowej. Każdy poziom oferuje dodatkowe korzyści ściśle określone w regulaminie GRUNDFOS PREMIUM.

W programie są dwa rodzaje punktów: punkty statusowe i punkty specjalne. Punkty statusowe przyznaje się za zakupy pomp oraz za każdą inną aktywność wymienioną uprzednio. Punkty specjalne przyznaje się tylko za zakup pomp i one uprawniają do wymiany na nagrody rzeczowe.

Wybór nagród będzie samą przyjemnością, gdyż ich asortyment będzie się często zmieniał.

Każdy instalator, który zarejestruje się do programu, otrzymuje automatycznie na swoje indywidualne konto pierwsze statusowe punkty powitalne.

Ponadto w okresie akcji promującej nowy program GRUNDFOS PREMIUM, tj. od 11 października do 12 listopada 2019 r., dla pierwszych 100 instalatorów, którzy uzyskają odpowiednią liczbę punktów specjalnych, są zagwarantowane atrakcyjne nagrody rzeczowe.

Każdego miesiąca punkty specjalne będzie można zdobywać podczas Akcji Specjalnych, promujących w ograniczonym okresie zakup wybranego asortymentu produktów. Warto więc śledzić na bieżąco nowe propozycje, aby skorzystać z nadarzających się okazji.

### DO ZOBACZENIA!

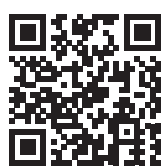
Pierwsza publiczna promocja GRUNDFOS PREMIUM odbyła się w Krakowie 11 października 2019 r. podczas zawodów o tytuł najlepszego instalatora pomp Grundfos. Szczegóły tego i kolejnych wydarzeń znajdziecie na stronie internetowej Grundfos [www.grundfos.pl/szkolenia](http://www.grundfos.pl/szkolenia).

Zapraszamy serdecznie do udziału w tym nowatorskim programie lojalnościowym. GRUNDFOS PREMIUM to miejsce, w którym docenimy Ciebie za to, że wszystko, co robisz w swoim fachu, robisz z pasją.



To miejsce dla Ciebie!

# Wspólne źródło sukcesu



# int@gris +

JESZCZE WIĘCEJ **NAGRÓD DO ZDOBYCIA!**



## KROK 1

Kupujesz w Hurtowniach Grupy SBS produkty Partnerów Programu.



## KROK 2

Bierzesz udział w ewencie organizowanym przez Hurtownię.



## KROK 3

Odbierasz wcześniej wybraną nagrodę z nowego katalogu.



ELEKTRONARZĘDZIA

NARZĘDZIA RĘCZNE

AKCESORIA

SPRZĘT RTV I AGD

POJAZDY

PRZEŻYCIA

Partnerzy Programu:



Więcej informacji na [www.integrisplus.pl](http://www.integrisplus.pl) i [www.grupa-sbs.pl](http://www.grupa-sbs.pl)

# Dobry projekt pół roboty z głowy

FIRMA TWEETOP DZIAŁA OD 2001 ROKU. JAKO JEDNA Z TRZECH FIRM OFERUJE NA TERENIE POLSKI SYSTEM INSTALACYJNY OPARTY NA RURACH WIELOWARSTWOWYCH TYPU PERT-AL-PERT I ZŁĄCZKACH ZAPRASOWYWANYCH W ZAKRESIE ŚREDNIC MIESZCZĄCYM SIĘ W GRANICACH 14–75 MM WRAZ Z ZESTAWEM NIEZBĘDNYCH AKCESORIÓW DEDYKOWANYCH DO POSZCZEGÓLNYCH ZASTOSOWAŃ ORAZ NARZĘDZI DO MONTAŻU.

## ZESPÓŁ TWEETOP – KOMPETENTNI PARTNERZY

Zespół firmy Tweetop oprócz pracowników działów handlowego, logistyki i produkcji stanowi także Dział Projektowo-Inwestycyjny. W nim problemy są rozwiązywane przez fachowców z wieloletnim stażem w branży instalacji rurowych z tworzyw sztucznych, posiadających uprawnienia budowlane do projektowania. W ramach usług świadczonych przez ten dział klienci mogą liczyć na wsparcie projektowe m.in. w zakresie obliczeń hydraulicznych ogrzewań płaszczyznowych (podłogowych i ściennych).

## DLACZEGO PROJEKT OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO JEST NIEZBĘDNY?

Wraz z rosnącą popularnością pomp ciepła ogrzewanie podłogowe staje się coraz bardziej powszechne. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że charakteryzuje się ono bardzo korzystnym pionowym rozkładem temperatury. To sprawia, że efekt jego dzia-

łania jest bliski ogrzewaniu idealnemu. Jest to możliwe dzięki temu, że w „podłogówce” grzejnikiem jest cała powierzchnia podłogi.

Najważniejszym odczuwalnym parametrem, decydującym o tym, że możemy cieszyć się ciepłą atmosferą w pokoju, jest temperatura na powierzchni podłogi. Jej wartość powinna być optymalna, czyli wystarczająco wysoka, żeby było ciepło i odpowiednio niska żeby nie wpływała negatywnie na ciało użytkownika.

W praktyce oznacza to ok. 27°C w pomieszczeniach mieszkalnych i 33°C w łazienkach. Aby móc zapewnić odpowiednią temperaturę na powierzchni posadzki trzeba jednak wiedzieć jak duży opór cieplny ma górna warstwa podłogi, czyli czy będą tam płytki ceramiczne, czy deska barlinecka. W zależności od uzyskanych informacji należy ustalić właściwą temperaturę zasilania układu, średnicę oraz rozstaw użytych rur. A więc tak naprawdę – zrobić projekt.

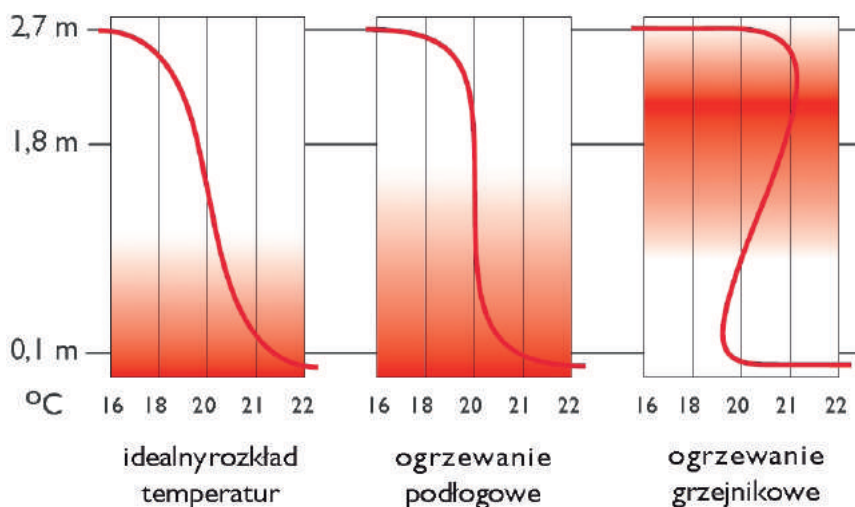
Zaczynamy od weryfikacji strat ciepła. W 75% przypadków podczas przygotowań

do budowy domu szukamy lepszych materiałów budowlanych od tych użytych w zakupionym projekcie typowym. Zwykle też nieznacznie zmieniamy układ ścianek działowych. Czasem także, za radą zatrudnionej firmy budowlanej, dodatkowo ocieplamy dom. Każda z tych czynności wpływa na straty ciepła i dlatego powinniśmy ten element wyliczyć ponownie. Tę czynność należy zlecić projektantowi adoptującemu projekt typowy pod kątem pozyskania pozwolenia na budowę.

Kolejnym krokiem jest opracowanie projektu hydrauliki ogrzewania podłogowego. W tym wypadku można zdać się na Dział Projektowo-Inwestycyjny firmy Tweetop, która oferuje pakiet tzn. materiał wraz z projektem. Całość koordynuje zatrudniony przez nas instalator, któremu należy przekazać informacje o:

- stratach ciepła w poszczególnych pomieszczeniach,
- układzie pomieszczeń (z wyłączeniem miejsc, gdzie znajdują się elementy wykluczające montaż OP – szafy wnękowe, wanny, meble kuchenne, kominki itd.) w formie rzutów, przesłanych w postaci plików typu PDF, graficznych (jpg, bmp, tiff) lub wektorowych typu.dwg,
- preferowanym miejscu lokalizacji rozdzielacza,
- rodzaju wykończenia podłogi (kafle/parkiet/panel/inne), z podziałem na pomieszczenia.

Całość danych instalator przekazuje Doradcy Techniczno-Handlowemu firmy Tweetop, który zleci opracowanie projektu do Działu Projektowo-Inwestycyjnego firmy. Klient, zazwyczaj maksymalnie po siedmiu dniach, otrzyma zwrótnie przeliczony projekt składający się z obliczeń i części rysunkowej.



**PROJEKT JEST KLUCZOWY**

Projekt jest absolutnie niezbędnym elementem do określenia:

- temperatury na zasilaniu ogrzewania podłogowego,
- temperatury na powierzchni posadzki,
- średnicy i rozstawu rur,
- straty ciśnienia i wynikającego z tego doboru pompy.

Samo ułożenie pętli grzewczych winno być realizowane przez wyspecjalizowaną i przeszkoloną firmę instalacyjną, która nie zapomni o użyciu taśmy brzegowej i profili dylatacyjnych oddzielających pętle od siebie oraz elementów konstrukcyjnych budynku. Eksperti na pewno nie zapomną też o właściwym przeprowadzeniu rozruchu, który od momentu wylania jastrychu trwa nawet do 2 miesięcy. Jastrych, czyli wylewkę z plastifikatorami, najlepiej zamówić w wyspecjalizowanej betoniarni. Na każdym etapie realizacji można kontaktować się z Działem Technicznym Tweetop, bezpośrednio lub poprzez Instalatora, czy Doradcę Techniczno-Handlowego.

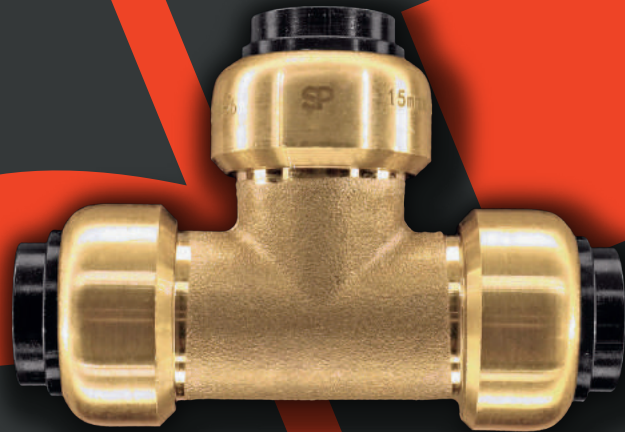
**GWARANCJA? OWSZEM, ALE CZEMU NIE UBEZPIECZENIE?**

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

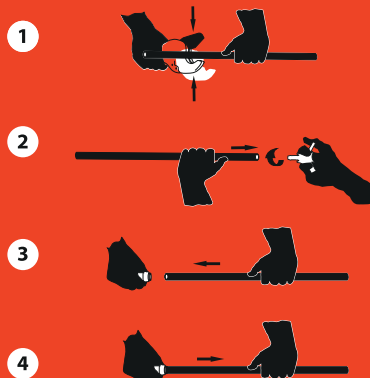
Pobierz instrukcje do produktów oraz poradniki instalatora i projektanta na [www.tweetop.pl/pliki-do-pobrania/](http://www.tweetop.pl/pliki-do-pobrania/)

**Kompletny system połączeń wtykowych do rur:**

- tworzywowych - PERT-AL-PERT, PEX-AL-PEX i EVOH-PERT w średnicach 16, 20 i 25mm
- miedzianych dla rur o średnicy 15mm

**SP****SmartPUSH****Zalety**

- długa żywotność - złączki są wykonane z najwyższej jakości mosiądzu
- odporność na korozję
- brak przewężeń przekroju - niskie straty miejscowe
- uniwersalność
- prosty i szybki montaż
- brak konieczności użycia specjalistycznych, drogich narzędzi
- możliwość 20-krotnego łączenia i rozłączania połączeń
- możliwość stosowania w instalacjach wody użytkowej, ogrzewania i chłodzenia (w tym płaszczyznowego).
- funkcjonalność - idealne do:
  - mieszkań oraz domków jednorodzinnych
  - napraw punktowych
  - montażu w miejscach o utrudnionym dostępie
  - wykonywania połączeń tymczasowych - zaślepki itp

**Czy wiesz jak wykonać połączenie rury tworzywowej z kształtką Smart PUSH?****Czy wiesz jak wykonać połączenie rurą z miedzi kształtką Smart PUSH?**

Tweetop sp. z o.o.  
ul. Ludowa 24C  
71-700 Szczecin

**TWEETOP**



**AFRISO**

*instalacje pod kontrolą*

# Grupy pompowe PrimoTherm DN25 i rozdzielacze KSV 125

Grupa pompowa PrimoTherm DN25



Grupa pompowa PrimoTherm K DN25



Rozdzielacz KSV 125

# Nowości w ofercie AFRISO

AFRISO ROZSZERZA GAMĘ GRUP POMPOWYCH PRIMOTHERM I WPROWADZA NOWĄ GENERACJĘ ROZDZIELACZY KSV.

Podstawową zaletą stosowania grup pompowych w zestawie z rozdzielaczami jest szybkość, niezawodność i bezproblemowość tak wykonanego układu. Rozdziela on czynnik grzewczy na poszczególne obiegi. Użycie takich komponentów znacznie skraca czas montażu instalacji kotłowni. Warto zauważyć, że klasyczna instalacja bez grup pompowych w przypadku 3 lub 4 obiegów wygląda mało estetycznie, zajmuje dużo miejsca i – z punktu widzenia inwestora – wprowadza niepotrzebny chaos w kotłowni. Izolacje termiczne grup pompowych gwarantują redukcję strat ciepła do minimum. Grupy pompowe wyposażone są w armaturę zapewniającą podniesienie poziomu i wygody ich eksploatacji w przyszłości – na przykład termometry, wbudowane na nitkach zasilających i powrotnych poszczególnych obiegów, oraz zawory zwrotne chroniące instalację przed przepływami zwrotnymi.

## NOWA GENERACJA GRUP POMPOWYCH PRIMOTHERM 180-2 DN25 VARIO

AFRISO poszerza ofertę grup pompowych PrimoTherm. Grupy pompowe PrimoTherm 180-2 DN25 Vario wyposażone są w zawór mieszający ARV KvsVario. Kupujący ma możliwość wyboru zainstalowanej w grupie pompy Grundfos UPM3 Hybrid 25-70 lub Wilo Para 25/6. Dzięki temu klient może otrzymać wersję grupy pompowej przystosowaną do swoich preferencji. Pompa Grundfos UPM3 Hybrid pozwala na zwiększenie możliwości nastaw charakterystyk oraz charakteryzuje się lepszym współczynnikiem podnoszenia. Natomiast pompa Wilo Para 25/6 odznacza się prostą, przyjazną użytkownikowi nastawą.



Nowością w opisywanych grupach pompowych jest zawór ARV KvsVario. Zawór posiada czytelną skalę nastawy wartości współczynnika Kvs, przez co minimalizuje się ryzyko błędnej nastawy. W skutek tego uniwersalnego rozwiązania nie jest konieczne dokupienie dodatkowego zaworu, co oszczędza instalatorowi zbędnych kosztów. Zawór ARV KvsVario umożliwia ustawienie współczynnika przepływu Kvs w zakresie od 2,5 do 12 m<sup>3</sup>/h. Dodatkowo nastawa wartości współczynnika Kvs jest prosta – można ją wykonać przy użyciu dźwigni w zaworze mieszającym ARV KvsVario lub wykorzystując zwykły śrubokręt.

Zmiany współczynnika Kvs dokonuje się w zależności od rodzaju i mocy instalacji, na której będzie pracować grupa pompowa PrimoTherm 180-2 DN25 Vario. Warto nadmienić, że zawór mieszający ARV KvsVario wypo-

sażono w system ProClick, dzięki czemu nie trzeba korzystać z narzędzi przy montażu siłownika ARM ProClick, sterującego pracą całego zaworu.

## KOMPAKTOWE GRUPY POMPOWE PRIMOTHERM K 180-1 DN25 ORAZ 180-2 DN25

Kompaktowe grupy pompowe PrimoTherm K 180-1 DN25 oraz PrimoTherm K 180-2 DN25 cechują się zwartą, krótszą konstrukcją przy jednoczesnym zachowaniu pomp o długości montażowej 180 mm i standardowym rozstawie przyłączy do rozdzielaczy 125 mm. Produkty z rodziny PrimoTherm K są krótsze od grup pompowych PrimoTherm 180-1 DN25 oraz 180-2 DN25 o 7,5 cm. Grupy pompowe AFRISO PrimoTherm K są wyposażone w zawór mieszający ARV Kvs 12, na którym można stosować siłownik ARM ProClick. W grupach pompowych PrimoTherm K kupujący może zamówić wersję z zainstalowaną pompą Grundfos UPM3 Hybrid 25-70 lub Wilo Para 25/6.



## NOWA GENERACJA ROZDZIELACZY AFRISO KSV 125

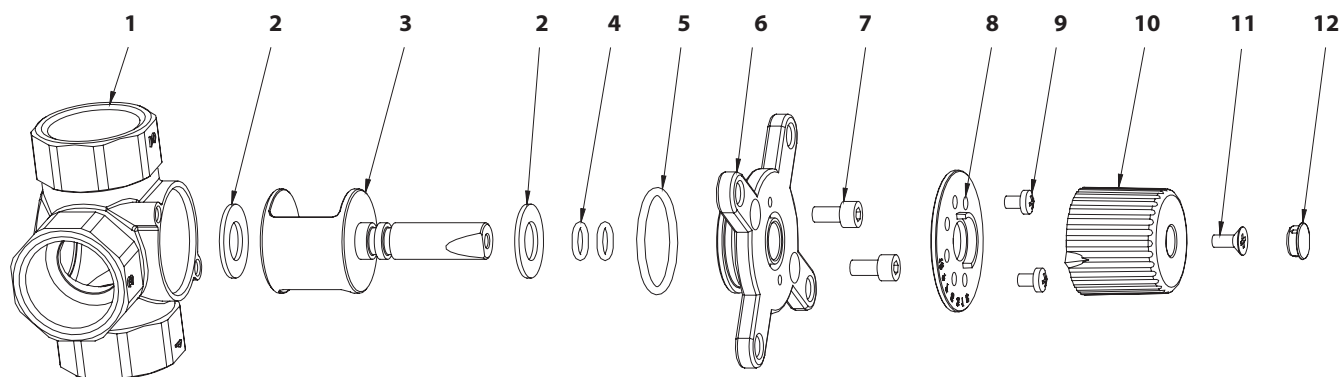
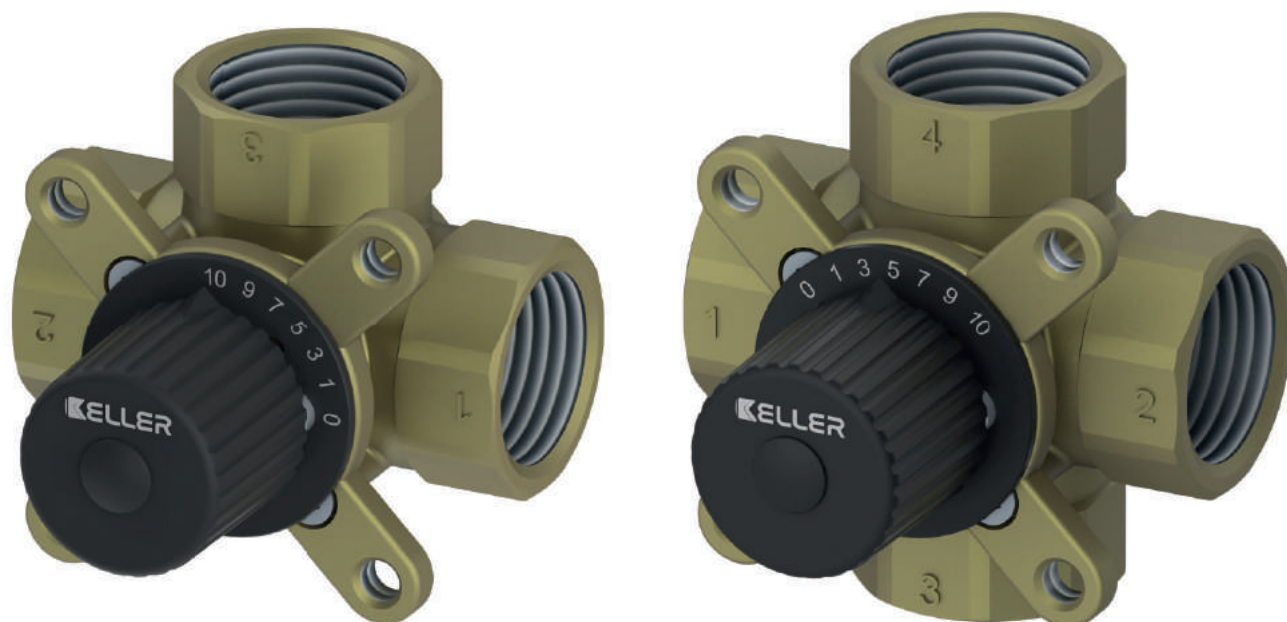


Wraz z nową ofertą grup pompowych PrimoTherm AFRISO wprowadza również nową generację rozdzielaczy KSV 125. W porównaniu z poprzednią wersją, do nowych rozdzielaczy wprowadzono kilka udoskonaleń. Przyłącza w rozdzielaczu AFRISO KSV 125 oznaczono czerwonym i niebieskim kolorem, by instalator miał pewność, które przyłącza poszczególnych obiegów odpowiadają zasilaniu oraz powrotowi rozdzielacza. Dzięki zmienionej konstrukcji wieszaków istnieje możliwość montażu rozdzielacza AFRISO KSV 125 zarówno na samej ścianie, jak i przy pewnym odstępnie od ściany. To umożliwi poprowadzenie przewodów za rozdzielaczem i grupami pompowymi. Nowa generacja opisywanych rozdzielaczy jest kompatybilna z grupami pompowymi AFRISO.

# Zawory KELLER

## dostępne również w zestawach!

PRZEDSTAWIAMY ZAWORY MIESZAJĄCE 3- I 4-DROGOWE DN25 I DN32 KELLER. SĄ ONE DOSTĘPNE 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. Pokrętko 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 pokrętko 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.



### PROMOCJA !

PRZY ZAKUPIE 20 DOWOLNYCH WĘŻY GAZOWYCH  
MARKI KELLER LUB FAMAS - WAŻ EURO FPGS 2B 08A  
O DŁUGOŚCI 1 METRA **ZA ZŁOTÓWKĘ !**

PROMOCJA WAŻNA DO 31.01.2020

### WĘŻE EURO FPGS2B

DO KUCHENEK GAZOWYCH  
gwarancją bezpieczeństwa

5 LAT  
GWARANCJI



EURO FPGS2B-00 + ZAWÓR



EURO FPGS2B-04K



EURO FPGS2B-08A



ROZCIĄGLIWE WĘŻE PSR  
DO MONTAŻU KOTŁÓW GAZOWYCH

2 LATA  
GWARANCJI



WĘŻE DO ROZCIĄGNIĘCIA  
DO MONTAŻU BATERII WODNYCH

15 LAT  
GWARANCJI



Producentem przyłączy gazowych marki KELLER jest FAMAS S.A.

PRODUKTY MARKI KELLER TO GWARANCJA  
SZYBKIEGO I BEZPROBLEMOWEGO MONTAŻU

# Sposoby na dobrą wodę

ABY CHRONIĆ INSTALACJĘ GRZEWczą PRZED WEWNĘTRZNYMI ZAGROŻENIAMI ZWIĄZANYMI Z WODĄ KOTŁOWĄ, MOŻEMY WYKORZYSTAĆ SZEREG ROZWIĄZAŃ. DO POMOCY MAMY ŚRODKI CHEMICZNE, URZĄDZENIA FILTRUJĄCE CZY SEPARATORZY ZANIECZYSZCZEŃ. W OFERCIE FIRMY CALEFFI HYDRONIC SOLUTIONS ZNAJDZIECIE WSZYSTKIE Z NICH.

## UZDATNIANIE WODY KOTŁOWEJ, WYMAGANIA DLA WODY KOTŁOWEJ: ODKAMIENIANIE, OCZYSZCZANIE, ZMIĘKCZANIE I FILTROWANIE.

Wymagania odnośnie wody kotłowej reguluje Polska Norma PN-EN 12952-12. Kotły wodnorurowe i urządzenia pomocnicze Część 12. Wymagania dotyczące jakości wody zasilającej i wody kotłowej. Czytamy w niej, że woda poddana prawidłowemu procesowi uzdatniania zgodnie z obowiązującymi przepisami w trakcie napełniania instalacji oraz w trakcie jej uzupełniania nie powinna stwarzać zagrożenia dla instalacji oraz kotłów. Zagrożenia mogą kryć się gdzie indziej tzn. w każdym z elementów instalacji.

Mogą to być:

- cząstki zawieszone (piasek, cząstki metalu, ciała obce) dostające się do instalacji w trakcie jej wykonywania lub konserwacji (resztki spawalnicze, konopie, smary);
- produkty korozji tlenowej materiałów wykorzystanych do wykonania instalacji;
- szlamy, które są efektem połączenia tlenków, olei użytych podczas produkcji elementów instalacji (takich jak np. grzejniki), oraz osadów mineralnych.

Aby chronić instalację przed wewnętrznymi zagrożeniami możemy wykorzystać szereg elementów, tj.: środki chemiczne, filtry czy separatorzy zanieczyszczeń. W ofercie firmy Caleffi znajdują Państwo każdy z ww. produktów.



Zachęcamy do odwiedzenia i śledzenia bloga ASK Caleffi, w którym Dział Techniczny Caleffi odpowiada i rozwiązuje problemy swoich Klientów. Więcej na [www.caleffi.com](http://www.caleffi.com)



### ŚRODKI CHEMICZNE

#### C3 CLEANER oraz C3 FAST CLEANER

Środek łączący w sobie właściwości sekwestrantów oraz dyspersantów w postaci płynnej. Dodatek ten stosowany jest do usuwania zanieczyszczeń i kamienia z nowo wykonanej, jak i z istniejącej instalacji centralnego ogrzewania. Na rynku wyróżnia go wysoka wydajność ponieważ jedno opakowanie (C3 CLEANER o pojemności 0,5 l lub C3 FAST

CLEANER o pojemności 0,4 l) jest wystarczającą dawką dla instalacji o pojemności 150 litrów, co przekłada się w przybliżeniu na instalację wyposażoną w 15 grzejników. Preparat jest środkiem bezpiecznym o neutralnym pH i słabym zapachu. Niezwykle istotne jest to, że nie jest środkiem agresywnym w stosunku do materiałów najczęściej wykorzystywanych w instalacjach centralnego ogrzewania.

#### C1 INHIBITOR oraz C1 FAST INHIBITOR

Nietoksyczny, płynny produkt przeznaczony do ciągłego utrzymywania instalacji w dobrym stanie. Stanowi ochronę przeciwko korozji i osadzeniu się kamienia. Podobnie jak C3 Cleaner ma neutralne pH i delikatny zapach, a także dozuje się go w takich samych proporcjach, czyli jedno opakowanie (C1 INHIBITOR o pojemności 0,5 l lub C1 FAST

INHIBITOR o pojemności 0,4 l) jest wystarczającą dawką dla instalacji o pojemności 150 litrów, co przekłada się w przybliżeniu na instalację wyposażoną w 15 grzejników. C1 Inhibitor może być stosowany w systemach ogrzewania i chłodzenia. Jest bezpieczny dla wszystkich materiałów metalowych oraz tworzyw sztucznych występujących w instalacjach.

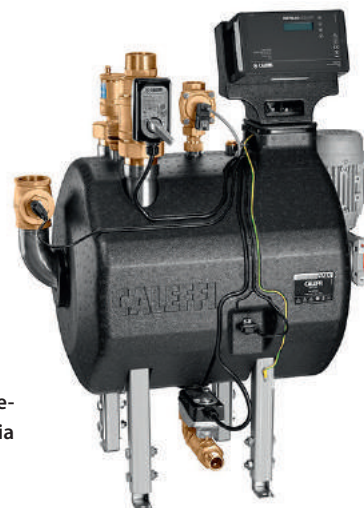
Rys.1 Środki chemiczne przeznaczone do instalacji grzewczych.

## URZĄDZENIA FILTRUJĄCE

### DirtmagClean® – Filtr-separator magnetyczny z funkcją automatycznego czyszczenia

Urządzenie które usuwa zanieczyszczenia z systemu dzięki zastosowaniu odpowiednio rozmieszczonych elementów filtracyjnych wewnątrz korpusu urządzenia. Specjalna siatka filtracyjna umożliwia stopniowe usuwanie zanieczyszczeń, które osadzają się na powierzchni filtrów. Drobną siatką filtrującą stopniowo blokuje cząsteczki zanieczyszczeń o wielkości do 2 µm. 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.



Rys. 2 DirtmagClean® - Filtr-separator magnetyczny z funkcją automatycznego czyszczenia

## SEPARATORY ZANIECZYSZCZEŃ

Separatory zanieczyszczeń z serii DIRTMAG® Caleffi oprócz spełniania swojej głównej roli czyli separacji zanieczyszczeń o różnym pochodzeniu, również cząstek ferromagnetycznych i usuwania ich z instalacji, pozwalają dodatkowo na aplikację środków chemicznych. Zasada działania separatorów zanieczyszczeń firmy Caleffi opiera się na połączeniu kilku zjawisk fizycznych:

- zmniejszenie prędkości medium sprzyja grawitacyjnemu opadaniu zanieczyszczeń w komorze gromadzenia;
- wewnętrzny element powoduje wytrącenie z przepływającego medium zanieczyszczeń, które opadają do komory zlokalizowanej w dolnej części urządzenia. Specjalna budowa separatorów zanieczyszczenia pozwala na oddzielenie

z wody instalacyjnej cząstek o wielkości kilku mikrometrów. Dla pracy separatorów niezwykle istotne jest, aby zagwarantować warunki pracy podane w kartach technicznych odnoszące się do maksymalnego przepływu. Separacja następuje w sposób ciągły, a całkowite usunięcie zanieczyszczeń wymaga kilkudziesięciu cykli pracy instalacji.



Rys. 3 Separatory zanieczyszczeń serii Dirtmag®

## NAJNOWSZYM PRODUKT W RODZINIE CALEFFI – URZĄDZENIE FILTRUJĄCE CALEFFI XS®

Zasada działania urządzenia opiera się na:

- mechanicznej filtracji lekkich cząstek – dzięki zastosowaniu specjalnego wkładu filtracyjnego (rozmiar oczka Ø 0,80 mm),
- oddzieleniu cząstek ferromagnetycznych – dzięki zastosowaniu magnesu neodymowego,
- separacji cięższych, większych zanieczyszczeń – dzięki zastosowaniu komory o dużej pojemności.

Specjalna konstrukcja pozwala na sprawdzenie stopnia zabrudzenia części filtracyjnej. Dzięki takiemu rozwiązaniu czyszczenie można przeprowadzić w sytuacji, kiedy jest to konieczne.

Caleffi XS® może być wyposażony w specjalny adapter, który umożliwia łatwe i szybkie dozowanie środków chemicznych do instalacji (np. C3 FAST CLEANER lub C1 FAST INHIBITOR).

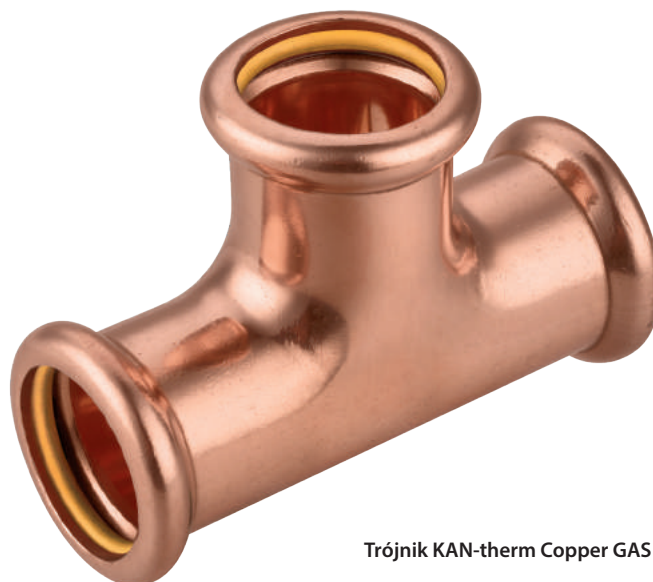


# Miedź prasowana w ofercie Systemu KAN-therm

COPPER I COPPER GAS TO DWA NOWE ROZWIĄZANIA TECHNICZNE WPROWADZONE DO OFERTY SYSTEMU KAN-THERM. TO KOLEJNE PO STEEL I INOX, METALOWE (A KONKRETNIE MIEDZIANE) SYSTEMY KSZTAŁTEK ŁĄCZONE POPRZEC ZAPRASOWYWANIE. W ZALEŻNOŚCI OD PRZEZNACZENIA DOSTĘPNE SĄ W DWÓCH RÓŻNYCH ZAKRESACH ŚREDNIC.



Trójnik KAN-therm Copper



Trójnik KAN-therm Copper GAS

System KAN-therm Copper, powszechnie stosowany w instalacjach grzewczych i chłodzących, wody użytkowej, instalacji sprężonego powietrza czy chociażby instalacjach solarnych i oleju opałowego, dostępny jest w zakresie średnic od 12 mm do 108 mm. System KAN-therm Copper GAS który jak sama nazwa wskazuje zalecany jest wyłącznie do wykonywania wewnętrznych instalacji gazowych, dostępny jest w zakresie średnic od 12 mm do 54 mm.

W obu przypadkach tj. Copper i Copper GAS kształtki wykonane są z wysokiej jakości miedzi (kształtki bez gwintów) oraz brązu lub mosiądzu (kształtki z gwintami). Różnica pomiędzy kształtką Copper a kształtką Copper GAS polega na fabrycznym wyposażeniu jej w inne uszczelnienie o-ringowe.

## DO WYMAGAJĄCYCH ZASTOSOWAŃ

Kształtki systemu Copper fabrycznie wyposażone są w uszczelnienia wykonane z EPDM (czarne) które pozwalają stosować je w instalacjach grzewczych lub chłodzących oraz wody użytkowej o temperaturze do 110°C (krótkotrwale do 135°C). W przypadku konieczności zastosowania systemu Copper w instalacji solarnej, z uwagi na moż-

liwość wystąpienia wysokich temperatur przy jednoczesnym wykorzystaniu mieszanin glikolowych, zaleca się wymianę standardowego uszczelnienia EPDM na FPM (zielone). O-ringi FPM mogą pracować przy wyższych wartościach temperatur, nawet do 200°C (krótkotrwale do 230°C), natomiast nie należy ich stosować w przypadku samej czystej gorącej wody.

Kształtki systemu Copper mogą pracować przy maksymalnym ciśnieniu do 16 bar w przypadku średnic do 54 mm włącznie oraz przy ciśnieniu do 10 bar w przypadku średnic od 54 mm do 108 mm. Kształtki systemu Copper GAS z uwagi na zastosowanie ich w wewnętrznej instalacji gazowej, fabrycznie wyposażone są w specjalne uszczelnienia NBR (koloru żółtego). Tego rodzaju uszczelnienie daje możliwość pracy elementów przy ciśnieniu do 5 bar i temperatury do 70°C. Wszystko po to, aby zminimalizować ewentualne ryzyko zastosowania nieodpowiednich elementów w instalacji gazowej.

## BEZ WYCIEKÓW

Uszczelnienia występujące w kształtkach systemu Copper, w pełnym zakresie średnic tj. od 12 mm do 108 mm, wyposażone są w funkcję



LBP (Leak Before Press) – ciekące przed zaprasowaniem. Daje to dodatkową wygodę i bezpieczeństwo pracy na budowie.

W przypadku gdy instalator zapomni wykonać zaprasowania połączenia, już podczas napełniania instalacji wodą lub innym medium, połączenie wyraźnie przecieka sygnalizując brak szczelności, a tym samym konieczność wykonania łączenia typu „Press”. Funkcja LBP w całym zakresie średnic realizowana jest poprzez specjalną konstrukcję kształtki, a dokładnie tzw. owalizację korpusu w którym osadzona jest uszczelka. Skutkiem tego jest brak 100% styku pomiędzy rurą a kształtką w chwili gdy instalator nie wykona zaprasowania.

#### SIŁA SYSTEMU

Dla wykonania kompletnej instalacji z kształtkami systemu Copper można wykorzystywać typowe rury miedziane zgodne z normą EN 1057. Mogą to być rury miedziane miękkie R220, średnio twarde R250 lub twarde R290. Wartości R220, 250 i 290 odnoszą się do wytrzymałości na rozciąganie określonej w N/mm<sup>2</sup>. Im wartość jest wyższa, tym twardszy jest materiał z którego wykonano rurę.

W przypadku kształtek systemu Copper GAS, z uwagi na wykorzystanie rozwiązania w instalacji gazowej, zaleca się stosowanie rur miedzianych zgodnych z EN 1057, średnio twardych R250 lub twardych R290. Taka konfiguracja kształtek i rur gwarantuje pełne bezpieczeństwo oraz długoletnią, bezawaryjną eksploatację instalacji wykonanej z elementów systemu Copper i Copper GAS.

Dla wykonania połączenia rury z kształtką Copper oraz Copper GAS należy używać specjalnych narzędzi umożliwiających wykonanie procesu zaprasowania promieniowego, popularnie nazywanego połączeniem typu „Press”. Konstrukcja obu rodzajów kształtek wymaga zastosowania szczęk prasujących o najbardziej popularnym na rynku instalacyjnym profilu zacisku „M”. Do łączenia elementów System KAN-therm Copper oferuje całą gamę zaciskarek oraz szczęk prasujących dwóch najbardziej popularnych producentów tj. Novopress oraz REMS. Do zaciskania kształtek systemu Copper GAS, z uwagi na konieczność posiadania specjalnych certyfikatów, dopuszcza się wykorzystywanie

zaciskarek i szczęk prasujących marki Novopress. Wszystkie narzędzia dostępne są w ofercie obu rozwiązań, a w opracowaniach technicznych firmy KAN znaleźć można szczegółowe zalecenia do ich kompletacji.

#### SZYBKO I PROSTO

Połączenie kształtek Copper i Copper GAS z miedzianymi rurami jest bardzo prostym i szybkim procesem. Polega na:

- ucięciu rury na wymaganą długość,
- usunięciu z rury wszelkich zadziorów mogących uszkodzić uszczelnienie,
- sprawdzeniu obecności uszczelki w kształtce,
- włożeniu rury w kształtkę na wymaganą głębokość,
- założeniu szczęki i wykonaniu zaprasowania połączenia z wykorzystaniem elektrycznej zaciskarki.

Cały proces jest bardzo szybki i łatwy do wykonania, nawet przez osoby nie posiadające stosowanych uprawnień czy kwalifikacji.

Konieczność skracania procesu inwestycyjnego, w tym montażu instalacji rurowych, wymusiło na instalatorach konieczność stosowania szybkich a zarazem pewnych i trwałych sposobów montażu rur i kształtek. Takie możliwości oferuje System KAN-therm Copper i KAN-therm Copper GAS. Odsuwa on do lamusa tradycyjne techniki lutowania elementów na rzecz szybkiej, wygodnej i bezpiecznej techniki „Press”. Duży zakres dostępnych średnic – nawet do 108 mm, funkcja LBP, brak zagrożenia pożarowego podczas montażu instalacji oraz wysoka odporność na korozję a także estetyka wykonanej instalacji spowodowało, że jest to jedno z najbardziej popularnych rozwiązań instalacyjnych na rynku.

**Po więcej informacji na temat systemów KAN-therm Copper oraz KAN-therm Copper GAS zapraszamy na stronę internetową firmy KAN.**

SYSTEM **KAN-therm**

**UltraLine**

Ø14-32 mm



# Bezoringowe połączenia dla profesjonalistów

**NOWOŚĆ  
2019!  
W OFERCIE  
KAN**



## Główne zalety:

- Pewny montaż
- Bez dodatkowych uszczelnień
- 4 rury do wyboru
- Uniwersalne zastosowanie



**SKZ**

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

ISO 9001

# Wybierz KELLER Eco rozdzielacz od Grupy SBS

Przepływomierze, tzw. rotometry, produkuje dla nas TACONOVA

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

Dolna, powrotna belka rozdzielaczy wyposażona jest w zawory do siłowników elektrycznych, nypły mosiężne z gwintem zewnętrznym i także w półśrubunki Eurokonus.

Zawory oryginalnie wyposażone są w tworzywowe pokrętki umożliwiające ręczne odcięcie przepływu. Każda z belek wyposażona jest w ręczny zawór spustowo-odpowietrzający (prawa strona rozdzielaczy na zdjęciu) oraz dwa zawory kulowe GW 1" (lewa strona rozdzielaczy 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.

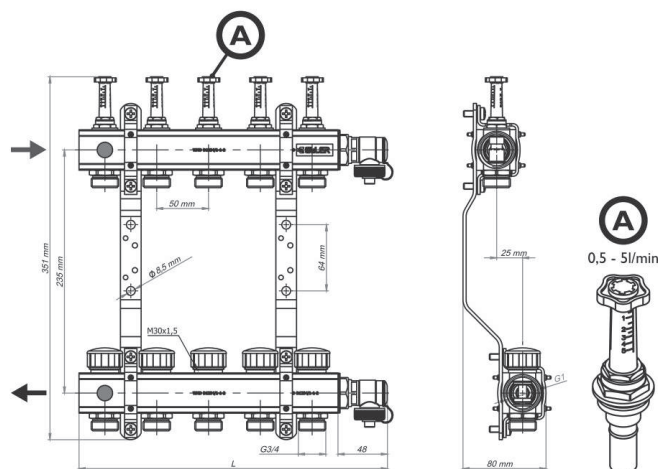
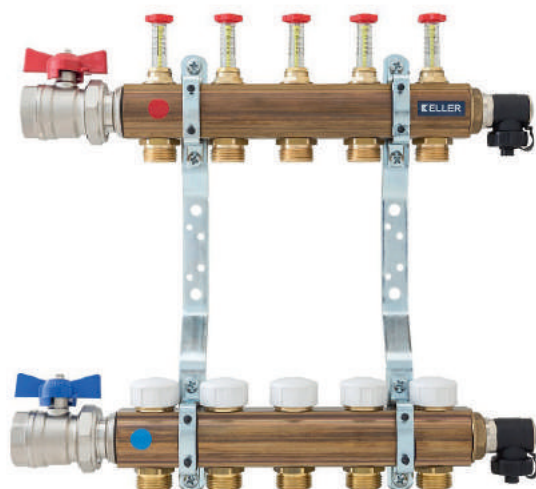
## ZASTOSOWANIE

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



# Dziękujemy za zaufanie

## Grupa SBS





# Odpływy liniowe

## – minimalizm i wygoda



CZY NIESKAZITELNY WYGLĄD I KOMFORT UŻYTKOWANIA MOGĄ IŚĆ W PARZE? JAK NAJBARDZIEJ, SZCZEGÓLNIIE W PRZYPADKU ODPŁYWÓW LINIOWYCH. TO MINIMALISTYCZNE ROZWIĄZANIE NADAJE NIEZWYKLE NOWOCZESNEGO CHARAKTERU WNĘTRZU ORAZ CZYNI JE BARDZIEJ FUNKCJONALNYM.

Styl minimalistyczny jest nadal bardzo mocno obecny w aranżowaniu i wyposażeniu wnętrz. Charakteryzuje się wysmakowaną prostotą, która przekłada się też na stosowane produkty. Doskonale wpisują się w ten trend odpływy liniowe, pozwalające uzyskać nieskazitelny wygląd aranżowanych pomieszczeń.

Odpływy liniowe przypadną do gustu tym, którzy chcą ujedynolicić łazienkową aranżację poprzez ograniczenie wykorzystywanych faktur i kolorów. Montaż odpływów umożliwia zachowanie w całym pomieszczeniu takiej samej powierzchni podłogi pokrytej podobnym rodzajem płytek. Odpływ liniowy montuje się zamiast brodzika, dzięki czemu kabina prysznicowa może przybierać różne, niestandardowe rozmiary i kształty. Przestrzeń kąpielowa z odpływem liniowym jest łatwa do utrzymania w czystości, a ponadto bardzo wygodna. To roz-

wiązanie, dzięki możliwości zniwelowania poziomów pomiędzy strefą mokrą i suchą, jest idealne dla dzieci, osób starszych i poruszających się na wózku.

Odpływy liniowe DELFIN dostępne są w różnych wykończeniach (z rusztem pełnym, pod płytki oraz ze wzorem), a także kilku długościach (60, 70, 80 i 100 cm). Wykonane z wysokiej jakości stali nierdzewnej produkty są dodatkowo wyposażone w nóżki do poziomowania i haczyki ułatwiające zdejmowanie maskownicy, co ułatwia czyszczenie i pielęgnację odpływu. Wszystkie posiadają syfony o wysokości 65 mm i przepustowości aż 40 litrów na minutę. Głębokość osadzenia jest regulowana w zakresie 70–105 mm. Udogodnieniem są dodatkowe otwory w pionowych ściankach maskownicy, usprawniające odprowadzanie wody.



**Odpływ liniowy ruszt pod płytki**  
60 cm – DEL 088142  
70 cm – DEL 088173  
80 cm – DEL 088203  
100 cm – DEL 088234



**Odpływ liniowy ruszt ze wzorem**  
60 cm – DEL 088166  
70 cm – DEL 088203  
80 cm – DEL 088227  
100 cm – DEL 088258



**Odpływ liniowy ruszt pełny**  
60 cm – DEL 088159  
70 cm – DEL 088180  
80 cm – DEL 088210  
100 cm – DEL 088241



**Odpływ ścienny ruszt pod płytki**  
30 cm – DEL 088265



**Odpływ ścienny ruszt pełny**  
30 cm – DEL 088272



# Grzejnik drabinkowy **DELFIN Graphite**

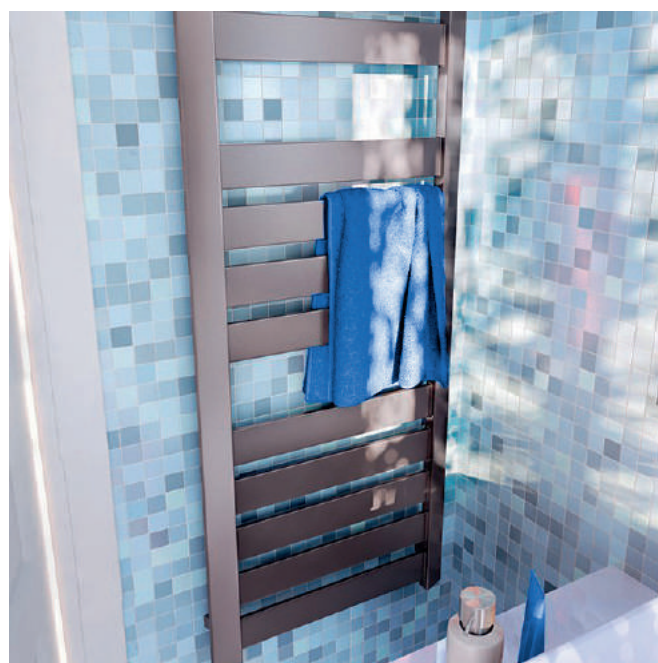
OFERTA GRZEJNIKÓW ŁAZIENKOWYCH DELFIN JEST BARDZO SZEROKA. RÓŻNORODNOŚĆ KOLORYSTYCZNA I WZORNICZA SPRAWIA ŻE KAŻDY ZNAJDZIE PRODUKT KTÓRY PASUJE DO JEGO WNĘTRZA. „DELFINY” SĄ CENIONE PRZEZ INSTALATORÓW I KLIENTÓW ZA JAKOŚĆ ORAZ EFEKTYWNOŚĆ DOSTARCZANIA CIEPŁA. JEDNĄ Z CIEKAWSZYCH PROPOZYCJI JEST GRAFITOWY GRZEJNIK DRABINKOWY.

**D**ELFIN Graphite to stalowy grzejnik łazienkowy o nowoczesnym designie. Połączenie opływowych, płaskich profili, trójkątnych kolektorów oraz wykończenia strukturalnego w kolorze grafitowym nadaje mu niepowtarzalny charakter. Kształty grzejnika doskonale współgrają z każdym typem armatury łazienkowej, zarówno kwadratowym, jak i owalnym. Dodatkowym atutem modelu DELFIN Graphite jest możliwość instalacji grzałki elektrycznej. Grzejniki są odwracalne, podłączone mogą być z lewej lub prawej strony. W tym celu wystarczy przełożyć korek z odpowietrzaczem.

#### CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU

- rurki – płaskie
- szerokość: 512 mm
- rozstaw przyłączy: 435 mm
- kolor: graphite
- wysokość: 1200 mm

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	MOC
		544 W
DEL 124030	Grzejnik drabinkowy	– parametrów 75/65/20°C
	DELFIN GRAPHITE	684 W
		– parametrów 90/70/20°C



# Wyrafinowana elegancja z Ferro

INDUSTRIALNA ŁAZIENKA POWINNA BYĆ DUŻA I URZĄDZONA W SPOSÓB DODATKOWO POGŁĘBIAJĄCY WRAŻENIE PRZESTRONNOŚCI. CEGŁA I BETON SĄ TUTAJ STAŁYM ELEMENTEM. A ARMATURA? FERRO PODPOWIADA JAK TAKĄ PRZESTRZEŃ ZAARANŻOWAĆ.



**M**oda na styl industrialny narodziła się w USA w latach 50. ubiegłego wieku, ale do Polski przybyła około 40 lat później. Początkowo, tak jak wcześniej za oceanem, wynikała niejako z konieczności – w związku z potrzebą zaadaptowania opustoszałych pomieszczeń fabrycznych. Zdomowała się jednak na dobre i ma szerokie grono zwolenników, którzy aranżują w ten sposób nawet niewielkie mieszkania w bloku. Podstawowy 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 przemyślana.

## JAK URZĄDZIĆ

Industrialna łazienka powinna być duża i urządzona w sposób dodatkowo pogłębiający wrażenie przestrzenności. 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. Model Fiesta marki FERRO widoczny jest na ścianie jedynie jako okrągła chro-

mowana płytka z dwufunkcyjnym przełącznikiem i charakterystyczną, cienką rączką, kojarzącą się z uchwytyami wykorzystywanymi w obiektach przemysłowych. Zastosowany zestaw natryskowy przesuwany Vigo ułatwia korzystanie z natrysku osobom o różnym wzroście. Trzyfunkcyjna rączka pozwala na kąpiel w strugach deszczu, odpężający 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.

## A CO Z DODATKAMI?

Dodatki i gadzety łazienkowe powinny być ograniczone do minimum i możliwie jak najbardziej surowe. 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. Lamy, 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.

# DELFIN PIANO

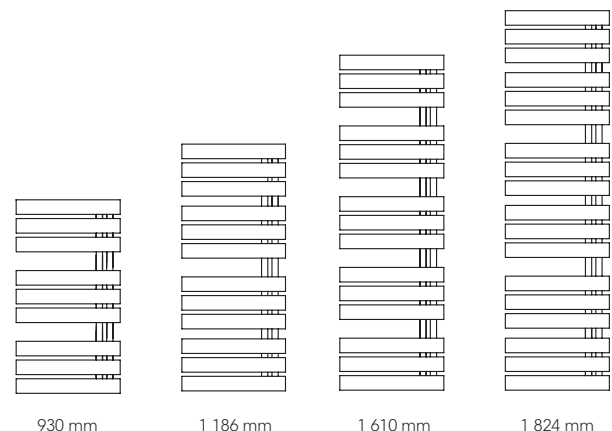
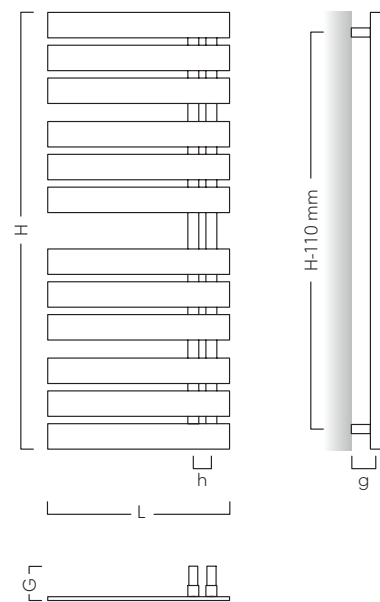
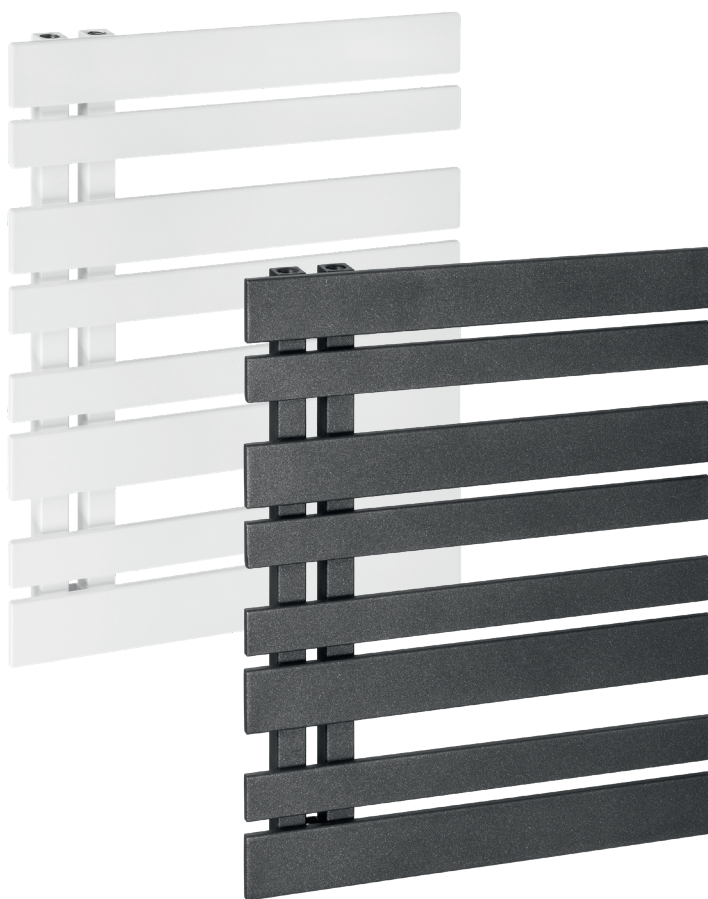
## grzejniki łazienkowe od SBS

OFERTA GRZEJNIKÓW ŁAZIENKOWYCH MARKI DELFIN TO CENIONE PRZEZ INSTALATORÓW ROZWIĄZANIA, KTÓRE ZAPEWNIĄ KOMFORT I NIEZAWODNOŚĆ NA LATA. W OFERCIE DOSTĘPNE SĄ M.IN. GRZEJNIKI DELFIN PIANO, KTÓRE CHARAKTERYZUJE UNIWERSALNA, ASYMETRYCZNA KONSTRUKCJA.

Montaż grzejnika DELFIN PIANO z kolektorem możliwy jest zarówno po lewej jak i po prawej stronie. Produkt wyróżnia funkcjonalna budowa. Dopracowana konstrukcja ułatwia wieszanie i suszenie ręczników. Instalatorzy docenią z kolei łatwiejsze przygotowanie przyłączy oraz zapewnienie w standardzie podłączenia dolnego o rozstawie 50 mm.

### DANE TECHNICZNE

- Kolory: biały, szary
- Wysokość: 675 i 1035 mm
- Szerokość: 500 mm
- Głębokość: 95-105 mm
- Rozstaw przyłączy: 50 mm
- Moc (przy parametrach 75/65/20°C) dla poszczególnych wielkości wynosi odpowiednio: 322 W i 460 W



### DOSTĘPNE MODELE

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	MOC
DEL 124040	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	322 W*
DEL 124041	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	460 W*
DEL 124042	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	322 W*
DEL 124043	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	460 W*

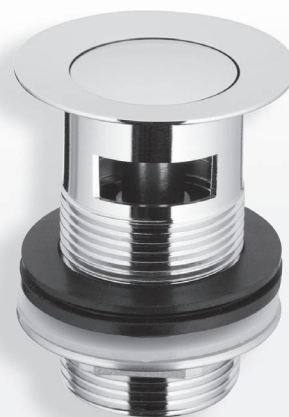
rozstaw przyłączy: 50 mm

\* przy parametrach 75/65/20°C

Układ grzejnika przy wysokości:



**kfa** armatura



**KLIK-KLAK  
W ZESTAWIE**

**BATERIA SODALIT**

**WYSOKA JAKOŚĆ W DOBREJ CENIE**

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

# INSTAGRAM



## – chwilowy trend, czy dobre narzędzie biznesowe?

CZY WARTO ANGAŻOWAĆ SIĘ W BUDOWANIE MARKI FIRMY LUB MARKI OSOBISTEJ NA INSTAGRAMIE I FACEBOOKU, SKORO WŁAŚCICIELEM OBU PLATFORM JEST TEN SAM CZŁOWIEK MARK ZUCKERBERG? CZYM RÓŻNIĄ SIĘ TE PLATFORMY I CO DAJE OBECNOŚĆ NA INSTAGRAMIE? WYJAŚNIAMY.

Zakup Instagrama przez firmę Zuckerberga był jedną z największych transakcji na rynku IT – kwota 1 mld dolarów musi robić wrażenie. Jeśli nie jesteś przekonany co do obecności Twojej firmy na tym portalu, to wcale mnie to nie dziwi. Ja również jeszcze całkiem niedawno uważałem, że Instagram jest dla nastolatków, modelek i celebrytów. Ponieważ coraz częściej spotykałem się z artykułami i badaniami mówiącymi o dynamicznie rosnącej społeczności tego serwisu, zacząłem temat śledzić. Ostatecznie postanowiłem samodzielnie to narzędzie przetestować pod kątem biznesowym.

### ZAŁOŻYŁEM KONTO

Wystartowałem ze swoim profilem w połowie kwietnia 2019 roku. Efekt? Poniżej prezentuję wyniki i wnioski:

1. Moja społeczność tworzona od początku maja 2019 liczy obecnie (październik) ponad 2 200 osób i została zbudowana zupełnie bezpłatnie, czyli bez użycia botów i płatnych reklam. Przyrost obserwatorów (z angielskiego zwanych followersami) mojego profilu to ok. 100 osób tygodniowo.

2. W tym czasie miałem 8 zapytań o współpracę biznesową. Cztery osoby były zainteresowane moimi usługami w zakresie rozwoju sprzedaży, pozostałe cztery chciały mi coś sprzedać.

3. Rozpocząłem też kilka ciekawych korespondencji z osobami, które wcześniej czy później zostaną moimi klientami w zakresie platformy szkoleniowej.

4. Biorąc pod uwagę liczbę osób, która lubi moje wpisy/posty oraz zostawia swoje komentarze, nastąpił niewątpliwie wzrost rozpoznawalności mojej marki i to wśród osób, które wcześniej mnie w ogóle nie znały.

Możesz powiedzieć: w porządku, jeśli ktoś jest konsultantem, trenerem lub świadczy inne tego typu usługi, to Instagram może mieć dla niego sens. Ale jaki biznes może z tego wyjść dla producenta lub dystrybutora? Dlaczego miałbym angażować w to swoją energię?

Widziałem bardzo dobrze prowadzone profile na Instagramie również w branży sanitarno-grzewczej, które wokół siebie zbudowały duże społeczności i to zarówno instalatorów, projektantów, producentów jak i dystrybutorów. Dlatego nie mam najmniejszej wątpliwości, że to wcześniej bądź później przełoży się na sukcesy biznesowe.

### ZAINWESTUJ

Inwestowanie w media społecznościowe to maraton, a nie sprint. Należy pamiętać, że każdy Twój odbiorca to przede wszystkim człowiek, który przyjmuje tak jak ja i Ty od czasu do czasu rolę klienta. Warto pamiętać, że

ludzie kupują w pierwszej kolejności od ludzi, a nie jako firmy od firm. Posiadanie społeczności skupionej wokół Twojej marki, społeczności z którą masz kontakt, a która darzy cię sympatią i zaufaniem, jest obecnie jednym z największych zasobów firmy.

Koniunktura wcześniej czy później się skończy, a dużej społeczności fanów marki nie da się zbudować w kilka tygodni, czy nawet miesięcy. Tylko duża grupa odbiorców generuje widoczne efekty.

Ponadto warto pamiętać, że trudno jest budować rozpoznawalność, utrzymywać jakiegokolwiek relacje z kilku-, czy kilkunastotysięczną grupą klientów lub potencjalnych klientów. Możesz mieć kontakt z taką społecznością w zasadzie tylko za pomocą takich narzędzi jak e-mail marketing, czy media społecznościowe.

Według nieoficjalnych danych Instagram w połowie 2019 roku skupiał w Polsce już ponad 7 mln osób. Czas spędzany na nim przez użytkowników nieustannie rośnie. Wielu Twoich klientów i potencjalnych klientów jest z pewnością użytkownikiem Instagrama.

### BUDUJ

Jak mądrze i świadomie budować społeczność? Wiele firm traktuje media społecznościowe jak kolejną stronę Internetową, a więc ich profile wyglądają jak tablica ogłoszeń.

Umieszczają przede wszystkim informacje o produktach, promocjach, zapominając o ludzkim, społecznym celu mediów. Muszę przyznać, iż przez pierwsze 3–4 lata korzystania z Facebooka popełniałem ten sam błąd.

Media społecznościowe służą przede wszystkim do budowania rozpoznawalności marki i społeczności sympatyków marki, czyli potencjalnych klientów. Tak więc zanim zaczniesz się na tej społeczności zarabiać, trzeba ją przeprowadzić przez 4 poniższe etapy:

1. Poznaj nas.
2. Polub nas.
3. Obdarz nas zaufaniem.
4. Kupuj u nas.

Trzeba też pamiętać, iż ten proces nie trwa tydzień, czy nawet miesiąc, ale jest to działanie długofalowe.

### ZROZUM RÓŻNICE

Jaka jest główna różnica pomiędzy Facebookiem, a Instagramem?

Facebook służy głównie do edukacji społeczności, której celem ma być zbudowanie świadomości marki, rozwiązań, budowanie autorytetu poprzez dawanie wartości.

Warto zatem publikować treści o tym jak rozwiązać za pomocą konkretnego urządzenia dany problem, czy pokazywać jakie korzyści płyną dla klienta z tego, że wdrożyliście nowe rozwiązanie, że zbudowaliście nowy magazyn, że otworzyliście nowy oddział. Warto też informować społeczność o pewnych trendach, zmianach w przepisach, które mają znaczenie w waszej konkretnej branży oraz jaki to będzie miało wpływ na produkowane/sprzedawane przez Waszą firmę urządzenia. Można pomyśleć o publikacji testów porównawczych produktów, zdjęć referencyjnych, wideoreferencji zadowolonych klientów, itd.



Na Instagramie prezentuje się głównie „lifestyle”, czyli życie firmy pokazane od tej mniej formalnej i mniej oficjalnej strony. Pokazujemy bardziej ludzi, niż produkty. Pokazujemy zdjęcia ze spotkań, imprez firmowych (ale tylko te przyzwoite), akcji charytatywnych, sponsoringowych, hobby zainteresowania pracowników, relacje z wizyt na targach, konferencjach, itd.

### CZY WARTO ZAŁOŻYĆ PROFIL NA INSTAGRAMIE?

W mojej ocenie warto. Zanim się jednak podejmie decyzję o budowaniu profilu na Instagramie, to warto odpowiedzieć sobie na proste, ale bardzo ważne pytania. Warto je też sobie zadać w kontekście prowadzenia fanpage na Facebooku, czy kanału na YouTube.

Dlaczego Twój potencjalni klienci mają polubić, obserwować profil Twojej firmy? Jaką wartość będziesz dawać na swoim profilu klientom lub potencjalnym klientom? Jakie treści zamierzasz tam publikować, które przeprowadzą Twoich potencjalnych klientów przez 4 etapy o których pisałem wcześniej?

Odpowiedź na te pytania pozwoli zachować spójny kierunek i spójne treści. W przeciwnym razie wszystko „co będziesz publikować, będzie przypadkowe, a tym samym nie przyniesie zauważalnych firmie korzyści.

Mając powyższe na względzie zapraszam Cię na mojego bloga, gdzie co dwa tygodnie ukazuje się nowy artykuł o tematyce biznesowej (sprzedaż, marketing, strategia, rekrutacja), dzięki czemu będziesz na bieżąco z najnowszymi trendami i dostępnymi na rynku narzędziami.

[www.mariuszprokopczuk.com/blog](http://www.mariuszprokopczuk.com/blog)



#### Autorem artykułu jest Mariusz Prokopczuk

Przedsiębiorca, konsultant i trener sprzedaży. Zarządca spółką PROGUEST Consulting Sp. o.o. – właścicielem platformy do zarządzania procesem rekrutacji i badania

kompetencji pracowników (PROXEA).

## FACEBOOK VS INSTAGRAM

- **SPOSÓB KORZYSTANIA** – z Instagrama zdecydowanie najwięcej ludzi korzysta na telefonie i tablecie. Użytkownicy Facebooka to mniej więcej w połowie osoby przeglądające go na komputerach, a w połowie na urządzeniach mobilnych (przy czym rośnie przewaga tych drugich).
- **RODZAJ PUBLIKOWANYCH TREŚCI** – Instagram to przede wszystkim zdjęcia z krótką treścią lub krótkie filmy, tzw. relacje (nagrywane często na żywo). Na Facebooku występuje więcej różnych form publikacji postów, często osoby piszą bardzo długie wpisy z opiniami, pod którymi często toczą się dyskusje i wymiany poglądów.
- **HEJT** – na Instagramie nie ma w zasadzie dyskusji, są zwykle krótkie komentarze, może też z tego powodu można powiedzieć, iż nikt nikogo nie hejtuje.
- **SPOSÓB BUDOWANIA SPOŁECZNOŚCI** – na Instagramie jeszcze można budować społeczność za darmo (wymaga to jednak wiedzy), na Facebooku zbudowanie większej społeczności wymaga dziś albo sporych nakładów finansowych lub mnóstwo czasu na tworzenie i publikowanie

angażujących treści. Najlepiej połączyć obydwie formy. Dla porównania – pozyskanie jednego fana za pomocą płatnej reklamy jest 3–4 razy droższe na Facebooku niż na Instagramie.

- **KOSZTY REKLAMY** – Instagram jest jeszcze dość tanim medium reklamowym, Facebook w zasadzie już nie. Aby tanio reklamować się na Facebooku, trzeba mieć duże doświadczenie. Aczkolwiek w porównaniu z innymi mediami nadal jest to bardzo korzystne narzędzie.
- **BEZPOŚREDNIA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW/USŁUG** – możesz sprzedawać produkty lub usługi bezpośrednio na Facebooku, Instagram zdecydowanie służy do przekazania informacji i przekierowania potencjalnego klienta na zewnętrzną stronę.
- **JAKOŚĆ TREŚCI** – Facebook wymaga publikacji bardziej profesjonalnych zdjęć i materiałów, niż Instagram, gdyż średnio post na Facebooku żyje do 7–10 dni, później już na tablicy spada tak nisko, że jest niezauważalny, na Instagramie post żyje 24–48 godzin.

# 5 NAWYKÓW ZWYCIĘŻANIA



---

KAŻDY BY CHCIAŁ ZWYCIĘŻAĆ. KAŻDY CHCE, ŻEBY ZAWSZE SIĘ UDAWAŁO ZROBIĆ TO, CO ZAMIERZAMY. CZY ISTNIEJĄ JEDNAK URODZENI ZWYCIĘZCY? CZY SĄ LUDZIE WPROST STWORZENI DO WYGRYWANIA? DLACZEGO JEDNYM SIĘ UDAJE, A INNYM NIE? NIEKTÓRZY POWIEDZĄ, ŻE TO KWESTIA TALENTU, UWARUNKOWAŃ, CZY POCHODZENIA. MOIM ZDANIEM TO BARDZO MAŁA CZĘŚĆ WYGRYWANIA. ZWYCIĘZCY MAJĄ PEWNE NAWYKI, NAD KTÓRYMI PRACUJĄ. NAJCIEKAWSZE JEST TO, ŻE ANI POCHODZENIE, CZY TALENT NIE MAJĄ TUTAJ NIC DO RZECZY. CO ZATEM WYRÓŻNIA MISTRZÓW?



# Jak zostać zwycięzcą

## 5 Ważnych Zasad

### 1. KULTYWUJ MOC PASJI

- Pasja napędza Cię energią.
- Pasja pomaga Ci utrzymać samodyscyplinę.
- Pasja czyni pracę przyjemną.
- Pasja utrzymuje Cię w grze.

### 2. CEŃ PROCES ZWYCIĘŻANIA. PRZYGOTUJ SIĘ.

- Przygotowanie skupia uwagę na procesie, a nie na wyniku.
- Skupiaj się na tym co pomoże Ci zwyciężyć.
- Sprawdź co Ci przeszkadza,
- Ludzie, którzy mówią „chciałbym” i ci, którzy mówią „robię” należą do dwóch różnych światów.

### 3. SKUP SIĘ NA SWOICH MOCNYCH STRONACH, A NIE NA SŁABOŚCIACH.

- Jeśli Twe słabości to kwestia wyboru, popraw to.
- Jeśli Twe słabości to kwestia umiejętności, pracuj nad nimi.
- Jeśli Twoja słabość nie jest umiejętnością, znajdź kogoś, kto wypełni ten brak.

### 4. ZANIM WYGRASZ NA ZEWNĄTRZ MUSISZ WYGRAĆ WEWNĄTRZ.

- Twoim największym zwycięstwem jest wygrana z samym sobą.
- Zdobywaj zaufanie, to największa zaleta lidera i kapitana.
- Ćwicz dyscyplinę: to most łączący cele i osiągnięcia.
- Nastawienie: twoje nastawienie to wybór i jesteś za nie odpowiedzialny.
- Skupiaj się na charakterze (to co wewnątrz) bardziej niż na reputacji (to, co na zewnątrz).

### 5. BĄDŹ WYTRWAŁY. PORAŹKI SIĘ PRZYDARZĄ.

- Jedyną gwarancją przegranej jest poddanie się.
- Zwycięzcy przetrwają w czasie.
- „Ciężkie czasy mijają, a twardzi ludzie nigdy” – Robert Schuller
- Porażka pokazuje, co się nie sprawdza.
- Porażka daje możliwość wypróbowania nowego rozwiązania.
- Zwycięzcy przetrwają krytykę. Możesz sobie z nią poradzić.
- Czasami krytyka jest ważna, uczynj ją swym sprzymierzeńcem.
- Zwycięzcy przetrwają odrzucenie.
- Odrzucenie wyzwala refleksje, a te mogą cię ulepszyć.
- Porażka boli chwilę, rezygnacja może boleć całe życie.



**Autorem artykułu  
jest Andrzej  
Maciejewski**

Trener Przywództwa i Biznesu,  
Certyfikowany Trener, Coach i Mówca  
John Maxwell Team

# BOOM JEST SZANSĄ

MIESZKANIOWY „BOOM” TO OGROMNA SZANSA, ALE TAKŻE WYZWANIE DLA BRANŻY HEPAC. REPREZENTANCI BRANŻY SANITARNO-GRZEWOCZEJ MAJĄ PRZED SOBĄ BARDZO DOBRE PERSPEKTYWY, BIORĄC POD UWAGĘ SYTUACJĘ NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. W ZAWROTNYM TEMPIE PRZYBYWA ZARÓWNO BUDYNKÓW MIESZKALNYCH, JAK I UŻYTKOWYCH. WZROST LICZBY ZAMÓWIEŃ NIESIE JEDNAK ZE SOBĄ TAKŻE PROBLEMY.

**N**BP poinformował właśnie, że w III kw. 2019 r. Polacy zaciągnęli kredyty mieszkaniowe na sumę 16 mld zł – ostatnią taką wartość zanotowano ponad 10 lat temu. Statystyki wyglądają wyjątkowo zachęcająco również w przypadku nieruchomości biurowych. W Warszawie w ciągu 9 miesięcy tego roku rynek ten pobił wszelkie notowane dotąd rekordy. Pod względem dostępnej powierzchni użytkowej rekord padnie też najprawdopodobniej w Krakowie. Co więcej, jak przekonują eksperci firmy CBRE, największe „żniwa” dopiero przed nami. Najwyższe w historii poziomy podaży prognozowane są na lata 2020–2021. Rozwojowi branży sprzyjają też zmiany prawne. Po 31 grudnia 2020 r. każdy z nowych domów będzie musiał być niemalże samowystarczalny energetycznie. Bez paneli fotowoltaicznych, drogiej izolacji, kosztownej rekuperacji czy pompy ciepła nie będzie to możliwe. A to znacząco napędzi sprzedaż. Oznacza też, że dostawcy wyposażenia sanitarno-grzewczego stoją przed dużą szansą, ale jednocześnie wyzwaniem. Wzrost liczby zamówień, rozszerzająca się sieć dostawców i kontrahentów czy większe obłożenie magazynów sprawiają, że sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw staje się coraz trudniejsze i kosztowniejsze. Popelniane w tej sytuacji błędy potrafią słono kosztować.

### CENA RYZYKA

Raport Business Continuity Institute, skupiający się na problemach związanych z łańcuchami dostaw w przedsiębiorstwach, dowiódł, że 7 na 10 badanych organizacji nie ma wystarczającej przejrzystości i dostatecznie klarownego wglądu w cały proces dokonywania zamówień oraz realizowania dostaw. Ogółem aż trzy czwarte zaproszonych do badania firm przyznało, że musiało mierzyć się z co najmniej jednym zakłóceniem dotyczącym łańcucha dostaw. Dla niemal 15% oznaczało to stratę w wysokości co najmniej miliona euro. Główne konsekwencje niestabilnego systemu zarządzania przepływami informacji między jego ogniwami to, poza spadkiem dochodów, również skargi i utrata zaufania klientów czy nagły przyrost kosztów pracy. Już na podstawowym poziomie widać problemy wynikające z analogowego obiegu informacji. Z danych GUS wynika, że 92,6% firm w branży budowlanej otrzymuje faktury. Jednocześnie 91% przyznaje, że otrzymuje faktury w postaci elektronicznej, nie nadające się do automatycznego przetworzenia. To np. faktury wysłane mailem w postaci pliku PDF. Generują one niepotrzebne koszty, błędy i wydłużają czas niezbędny do realizacji zamówień.

### KWESTIA CZASU

Faktycznie obsługa transakcji w formie tradycyjnej polegająca na wymianie papierowych dokumentów lub elektronicznych przesyłanych często w formie skanów, jest czasochłonna. Muszą one zostać dodatkowo przetworzone, a zawarte tam informacje ręcznie przeniesione do kolejnych systemów bądź przekazane działom obsługującym zlecenia, płatności czy zarządzanie przestrzenią magazynową. Prowadzi to do tego, iż cały cykl papierowej obsługi jednej transakcji może wynieść nawet kilka dni, wstrzymując efektywność sprzedaży, podczas gdy nic nie stoi na przeszkodzie, by skrócić go do mniej niż godziny. Właśnie przy pomocy automatyzacji oraz standardu wymiany dokumentów EDI.

Pewien duży amerykański koncern motoryzacyjny poprzez zautomatyzowanie procesu wymiany dokumentów, co było możliwe dzięki elektronicznej wymianie skrócił czas obsługi transakcji aż o 97%, z 30 dni do zaledwie 24 godzin. Przy okazji, udało się także wyeliminować wszystkie błędy, o które nietrudno przy ręcznej obsłudze ogromnych ilości dokumentów. Warto wspomnieć, iż w Polsce liczbę faktur wystawianych każdego roku liczy się już w miliardach.

### JAK TO JEST W BRANŻY HEPAC?

Przykład prosto z branży instalacyjno-grzewczej? Proszę bardzo. Na proces automatyzacji dokumentów wymienianych z partnerami po-

stawiła w ubiegłym roku firma Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o., obecny na ponad 60 rynkach producent m.in. kotłów, pomp ciepła czy systemów wentylacyjnych. Projekt wdrożeniowy jest stale rozwijany – już dziś umożliwia bezobsługową komunikację z kilkunastoma partnerami w kraju i za granicą. Docelowo opierać się ona będzie na 3 typach komunikatów: zamówieniach (ORDERS), odpowiedziach na zamówienia (ORDRPS) oraz fakturach (INVOIC). Już odnotowanymi efektami są poprawa, przyspieszenie i usprawnienie komunikacji z partnerami, a tym samym znaczące ułatwienie obsługi setek zamówień każdego miesiąca. Ponadto również dzięki EDI dostawca ma możliwość odnieść się do pierwotnego zamówienia, np. sugerując zmianę ilości zamówionego towaru lub dokonując korekty sugerowanego terminu dostawy. Oznacza to pełną automatyzację procesów, które wcześniej wymagały dużego zaangażowania i wykonywania wielu dodatkowych telefonów.

Jak przekonują analizy serwisu edibasics.com, obsługa zamówień oraz finalizowanie transakcji z partnerami handlowymi przy pomocy elektronicznej wymiany danych skracają się średnio o ponad 60%. Liczbę błędów związanych z nieprawidłowym przeniesieniem danych z faktur oraz pozostałych dokumentów transakcyjnych oraz brakiem weryfikacji tego, czy są prawidłowe można natomiast zredukować nawet o 40%.

### PERSPEKTYWA OSZCZĘDNOŚCI

Zautomatyzowanie procesowania dokumentów handlowych w łańcuchach dostaw, poza oszczędnością czasu wiąże się również z możliwością widocznego ograniczenia kosztów. Tutaj posłużyć można się przykładem jednego z wiodących producentów elektroniki konsumenckiej, który zredukował koszt procesowania jednego zamówienia z 38 dolarów do zaledwie 1,35. Publikacja firmy Dart Consulting przekonuje z kolei, że ręczne przetwarzanie zamówień generuje koszty rzędu 70 dolarów za każde z nich, podczas gdy przy zastosowaniu EDI wartość ta nie przekracza jednego dolara. Dzięki przejściu na system elektronicznej wymiany dokumentów, możliwe staje się wyeliminowanie wszelkich kosztów związanych m.in. z zakupem papieru, drukarek, wysyłkami, poświęcaną na ten cel pracą personelu czy fizycznym magazynowaniem dokumentów. Uśredniając, automatyzacja ich przepływu pozwala na zaoszczędzenie co najmniej 35% środków przeznaczanych na tradycyjne zarządzanie obiegiem dokumentów. Nie inaczej jest w branży HEPAC.

W samej tylko Grupie SBS z rozwiązań EDI korzysta już ponad 70 dostawców. Coraz liczniej reprezentowane są też hurtownie. Wynika to z tego, że proces wdrożenia tej technologii jest krótki, a koszty korzystania z EDI niewielkie. Dodatkowo, automatyzacja przepływu faktur czy zamówień oznacza, że pracownicy nie muszą już zajmować się wykonywaniem tych samych, żmudnych i powtarzalnych czynności. Mogą realizować w tym czasie inne zadania.



#### **Tomasz Kuciel, Prezes Zarządu w spółce Edison SA**

– pierwszego operatora elektronicznej wymiany danych w Polsce. W latach 2001–2012 pracował dla Orange/TP gdzie wprowadzał na rynek Neostradę oraz łączył struktury sprzedaży Orange z TP (podczas połączenia firm). W latach 1996–2000 pracował dla Internet Technologies Polska – pierwszego prywatnego dostawcy Internetu w Polsce na pozycji Dyrektora Marketingu. Służbowo i prywatnie zainteresowany rozwojem nowych technologii oraz rozwiązaniami z pogranicza nauki i biznesu. Absolwent Ekonomii w Śląskiej Międzynarodowej Szkole Handlowej w Katowicach oraz poddyplomowych studiów Foresight – zarządzanie przyszłością i planowanie strategiczne w Collegium Civitas.

# KELLER

Już wkrótce!  
NOWY KOCIOŁ



Premiera w styczniu 2020  
Tylko w Hurtowniach Grupy SBS

WIĘCEJ NA [WWW.GRUPA-SBS.PL](http://WWW.GRUPA-SBS.PL)