

30 lat

HERZ

w Polsce

1990-2020

To już trzydzieści lat!
Wszystkim naszym
partnerom biznesowym
dziękujemy za zaufanie
i wieloletnią współpracę.
A użytkownikom życzymy
wielu lat satysfakcji
z wyboru armatury
i systemów instalacyjnych
naszej marki.

Wasz **HERZ**

Spółka HERZ Armatura i Systemy Grzewcze (filia HERZ Armaturen G.m.b.H.) od 1990 roku wprowadza na polski rynek szeroki asortyment nowoczesnej armatury regulacyjnej, zapewniającej racjonalne, a więc oszczędne gospodarowanie energią.

Centralną pozycję wśród produktów oznaczonych symbolem serca stanowią armatura i systemy instalacyjne. Najważniejsze grupy produktowe w tym obszarze obejmują armaturę termostatyczną, zawory regulacyjne i odcinające, armaturę do wody pitnej, klimatyzacji i gazu oraz systemy instalacyjne.

HERZ jest również jednym z europejskich liderów branży OZE. Spółka HERZ Energietechnik oferuje wysoko zaawansowane technologicznie urządzenia wykorzystujące odnawialne źródła energii: kotły na biomasę oraz pompy i centrale ciepła.



www.herz.com.pl



YouTube



DOMINIKA CIURZYŃSKA
redaktor naczelna

Uff... Niedługo koniec roku

Większość z nas właśnie takiej treści westchnienie wydaje z siebie, gdy wydiera kolejną kartkę z kalendarza. Ten rok był tak osobliwy, że próżno szukać odpowiedzi na pytanie, na co narzekaliśmy w 2019 roku (a lista była długa!). Oczywiście zmiana daty nie zmienia wiele, ale zawsze milej żyć w przeświadczeniu, że teraz zaczyna się coś nowego. Mamy przecież nadzieję, że będzie lepiej.

Zapomnijmy jednak o tym, co dzieje się wokół nas i zatopmy się w treści tego wydania „Magazynu Grupy SBS”. W pierwszej kolejności zapraszamy do wywiadu z Dariuszem Odroniem, dyrektorem marketingu i komunikacji w HERZ Armatura i Systemy Grzewcze. Rozmawialiśmy o największych inwestycjach, na których pojawiły się produkty marki HERZ oraz pokusiliśmy się o podsumowanie 30 lat firmy na polskim rynku. Z kolei z Maciejem Kaszubą – jednym z założycieli firmy Elterm – rozmawiamy o tym, co mnie od dawna intrygowało: o nieszablonowym wizerunku marki oraz pełnych pasji ludziach, którzy ją tworzą. W wywiadzie znajdziecie zatem wiele ciekawostek na temat Eltermu i tego jak rozwijał się przez lata.

Waszej uwadze polecamy także dział CSR, w którym promujemy odpowiedzialną społecznie postawę w biznesie. Tym razem autorką relacji jest Dorota Dalasińska z Wolf Technika Grzewcza.

Grono naszych ekspertów rośnie w tempie imponującym. Stworzyliśmy dział porad branżowych, w którym swój debiut na naszych łamach odnotowuje Ryszard Koźmian z Towarzystwa Gospodarki Energetycznej.

Życzę Państwu udanej lektury i do zobaczenia w (lepszem) 2021 roku!

Dominika Ciurzyńska



10

SPIS TREŚCI

WIEŚCI Z SBS

- 4 Dzieje się w hurtowniach
-

WYWIADY

- 6 Dariusz Odroń, HERZ: Serce na szczycie
8 Maciej Kaszuba, ELTERM: Nasza własna droga
-

CSR

- 10 WOLF i las kręci nas
-

MUST HAVE

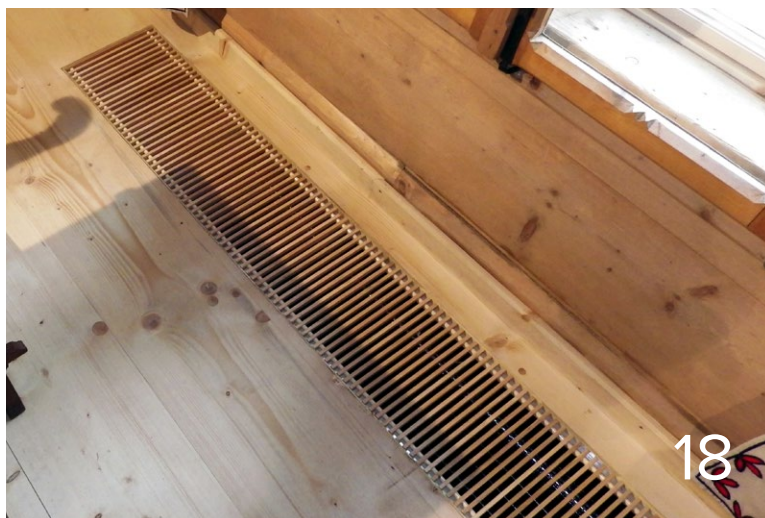
- 12 Co każdy instalator mieć powinien
-

DZIAŁ GRZEWCZY

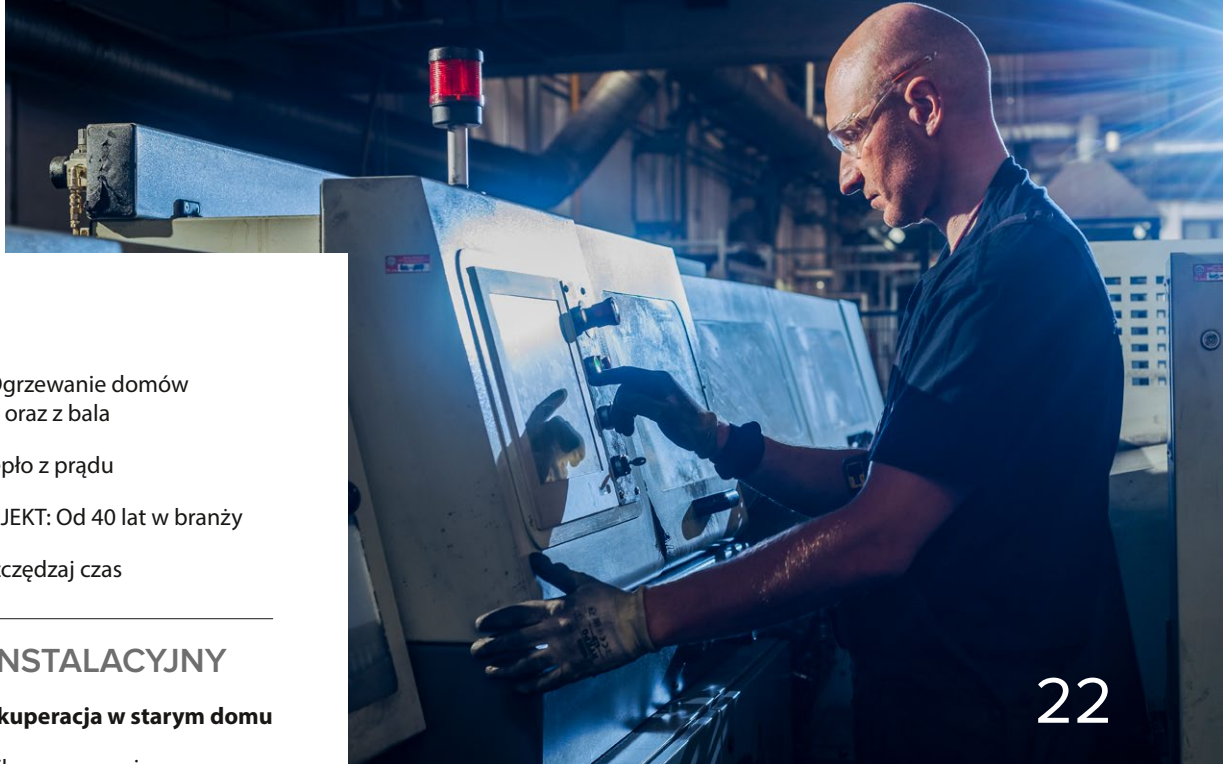
- 14 **SALUS: Idealne sterowanie ogrzewaniem**
16 STIEBEL ELTRON: Wentylacja z rekuperacją



14



18



- 18 REGULUS: Ogrzewanie domów szkieletowe oraz z bala
- 20 ELTERM: Ciepło z prądu
- 22 INSTAL-PROJEKT: Od 40 lat w branży
- 23 KELLER: Oszczędzaj czas

DZIAŁ INSTALACYJNY

- 24 **ALNOR: Rekuperacja w starym domu**
- 26 TWEETOP: Eko-ogrzewanie
- 28 GRUNDFOS: Wyzwania na starcie
- 30 KELLER: Pompa Green Pro
- 32 FERRO: Kurki kulowe F-Comfort
- 34 KAN: System KAN-therm UltraLine
- 36 CALEFFI: Powietrze w instalacji

22

DZIAŁ SANITARNY

- 38 **GEBERIT: Koniec z barierami w łazience**

SIECI ZEWNĘTRZNE

- 42 **WOBET-HYDRET: Zewnętrzna instalacja wodno-kanalizacyjna**

PORADY BRANŻOWE

- 45 Ryszard Koźmian: Jak się umawiamy?
- 46 Rafał Mróz: Czas na Czyste Powietrze

PORADY

- 48 Mariusz Prokopczuk: Rynek już nie wróci na poprzednie tory
- 50 Andrzej Maciejewski: Klucze do sukcesu
- 52 Tomasz Kuciel: Prostszy sposób na faktury
- 54 Paweł Kulesza: Zmiany w opodatkowaniu spółek komandytowych



32

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
 NR 4/2020
 Łódź, grudzień 2020

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

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

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

REALIZACJA
 Est.Media
 www.estmedia.pl

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

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

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



36

Szkolenia z Marek Domowych SBS

W listopadzie blisko 50 handlowców udało się nam przeszkolić z zakresu nowości w markach domowych i w portfolio produktów na wyłączność w Grupie SBS. Podczas spotkań zaprezentowaliśmy między innymi kocioł KELLER Cyrkon, rekuperację KELLER, grzejniki KELLER C i CV, sprzęgła hydrauliczne KELLER, grzałki elektryczne DELFIN VOLCANOplus i DROPplus i odpływy liniowe DELFIN. Także w grudniu nie tracimy impetu! Jeśli chcesz się zgłosić na szkolenie napisz do nas – marketing@grupa-sbs.pl.



AES



Cyfrowo!

Od 30 lat w okresie jesiennym firma AES organizowała coroczne targi branżowe AES Partner, na których partnerzy firmy – zarówno dostawcy jak i odbiorcy – mogli nawiązywać kontakty, poznać nowości i trendy w branży oraz skorzystać ze specjalnej oferty. W tym roku pandemia nie pozwoliła na kontynuację tej tradycji, ale ekipa AES postanowiła wykorzystać dostępne środki oraz metody, aby targi się odbyły. Tak powstały Wirtualne Targi AES Partner. Kilkadziesiąt firm, zarówno producentów jak i dostawców, zaprezentowało tym razem swoje oferty online – w specjalnie przygotowanym biuletynie. Klienci mogli nie tylko zapoznać się z propozycjami producentów, ale również przejść poprzez aktywne linki do interesujących promocji w sklepie internetowym. Forma ta jest na tyle interesująca i atrakcyjna, że organizatorzy już myślą o kolejnej odsłonie. Warto podkreślić, że była to już druga edycja wydarzenia.

EKOWODROL

Wspiera

Spółka EkoWodrol wielokrotnie udowodniła, że rola firmy nie sprowadza się wyłącznie do czysto biznesowych aspektów działalności. Firma otrzymała Certyfikat Uznania za wsparcie, sponsorowanie i partnerstwo w realizacji projektu MyStory. W jego ramach powstała książka „The Other Side of Neverland” – wszystko dzięki wyobraźni uczestników projektu. Firma zaangażowała się w tym roku także w festiwal teatralny 11. Koszalińskich Konfrontacji Młodych „m-teatr”, Turniej Piłki Ręcznej Młodziczek o Puchar Burmistrza Miasta i Gminy Sianów oraz wydarzenie kolarskie Tour de Koszalin we wrześniu tego roku. Jesteśmy pod wrażeniem tak wszechstronnego wsparcia lokalnej społeczności.

Integruje się

Piąty już z kolei firmowy wyjazd szkoleniowo-integracyjny EkoWodrol odbył się 11–12 września w Łazach. Motywem przewodnim w tym roku były... Ekstremalne Igrzyska i Nietypowy Szpital. Jakże na czasie. W latach ubiegłych uczestnicy spotkań bawili się pod hasłami Agent Ekspres, Militaria i Octoberfes, Survival – Czas Przetrwania, Komuno Wróc czy Firma Na Podeście. Program wyjazdu integracyjnego obejmował różnorakie wciągające i emocjonujące rozrywki na zasadzie współzawodnictwa. Wszyscy w nich mieli równe szanse – i kobiety, i mężczyźni, starsi pracownicy na równi z młodymi, wysportowani i mniej sprawni. Ciekawe jaki temat będzie miało spotkanie za rok.



Z fotowoltaiką!

W ostatnim czasie firma HAP Armatura postawiła na zmiany, które nie tylko zauważone zostaną w firmie, ale także przyczynią się do poprawy stanu środowiska. Firma od dawna w sprzedaży posiada panele fotowoltaiczne i zachęca do inwestowania w takie rozwiązania. Dziś już nie tylko zachęca, ale także daje przykład. Właśnie zakończyła się ogromna eko-inwestycja – 147 modułów MWT o mocy 340 Wp każdy, co daje aż 49,98 kWp. Wspomniane moduły zainstalowano na dachu budynku HAP Armatura w Lublinie przy ul. Anny Walentynowicz 2. Co prawda te obiekty trudno zobaczyć z ziemi, ale inwestycja robi wrażenie i jest świetną inspiracją dla klientów. W HAP można porozmawiać z doradcami i dobrać instalację idealną do swoich potrzeb. Firma mocno wspiera fotowoltaikę – uruchomiła serwis, który m.in. ułatwia samodzielną kalkulację inwestycji. Wszystko to na stronie fotowoltaika.hap.pl.



Zobacz film z montażu i finalny efekt prac na bit.ly/Fotowoltaika_HAP_Armatura – albo zeskanuj kod QR obok.

Program dla specjalistów

Firma skupia się na stałym rozwoju – dlatego uruchamia Program HAP dla PROFesjonalistów. Już niedługo będzie on dostępny pod domenami happro.pl i hapdlaprofesjonalistow.pl. To inicjatywa skierowana do stałych klientów. Ma na celu zwiększenie zadowolenia partnerów z wizyty w Hurtowni HAP Armatura, którzy mogą gromadzić punkty za wykonane zakupy. W HAP chcą, by na nagrody nie trzeba było długo czekać – dlatego zebrane punkty szybko można wymieniać na atrakcyjne upominki, gdyż wybitnie pomagają w tym wysoko premiovane i liczne promocje.

SPROSTOWANIE

W poprzednim wydaniu „Magazynu...” na s. 6 doszło do pomylenia zdjęcia ilustrującego otwarcie nowego Biura Handlowego Hurtowni Aqua w Poznaniu ze zdjęciem oddziału Aqua Team. Redakcja przeprasza za zaistniałą sytuację. Pragniemy także przypomnieć, że wszystkie aktualne lokalizacje naszych Hurtowni Partnerskich znajdziecie Państwo na naszej stronie pod adresem: <https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie>

ANDBUD

Jest! Nowy salon

Z radością informujemy, że Andbud się rozwija i nowy salon w Rzeszowie jest już oficjalnie otwarty i działa z pełną mocą. Na parterze znalazł się nowoczesny showroom prezentujący aktualne łazienkowe trendy z płytkami znanych włoskich i hiszpańskich marek takich jak Venis, Marazzi, Starwood, Lafaenza czy Rex. Na pierwszym piętrze czekają na klientów meble, tapety i oświetlenie marek takich jak SITS, Emmohl, Befame, Kaspia, Wonderwall, Wall Art. Do usług klientów jest też zespół projektantów, którzy pomogą w stworzeniu łazienki marzeń. Firma tworzy również kompleksowe projekty całych wnętrz: kuchni, jadalni, salonów czy sypialni. Nowy salon znajduje się w Rzeszowie przy Alei Armii Krajowej 8.



MARLIN

Dzielą się wiedzą

Rozwój w branży instalatorskiej to efekt współpracy i dzielenia się wiedzą. Dlatego hurtownia Marlin Technika Grzewcza i Sanitarna rozwija na swojej stronie zakładkę porad. Ciekawe artykuły znajdziecie na www.marlin.com.pl.

INSTALACJA

Nowa odsłona

Hurtownia Instalacja z Zielonki ma nową stronę WWW. Poprawiono wygląd i nowocześniejszy serwis, dzięki temu można teraz na nim znaleźć wiele informacji na temat oferty hurtowni, aktualności oraz promocje i wyprzedaże. Nowa strona została przystosowana tak by wygodne było korzystanie z niej na zarówno na urządzeniach mobilnych jak też komputerze. Zapraszamy do odwiedzin: instalacja.pl

Serce na szczycie

SPOTKAĆ JE MOŻNA W NAJWYŻSZYM BUDYNKU NA ŚWIECIE ORAZ W ZAMKU KRÓLEWSKIM NA WAWELU. OD 30 LAT PRODUKTY ZE ZNAKIEM SERCA SĄ OBECNE W POLSCE I ZMIENIAJĄ BRANŻĘ ORAZ NASZE DOMY. O MINIONYCH I PRZYSZŁYCH DEKADACH ROZMAWIAMY Z DARIUSZEM ODRONIEM DYREKTOREM MARKETINGU I KOMUNIKACJI HERZ ARMATURA I SYSTEMY GRZEWCZE.



Dariusz Odroń, Dyrektor marketingu i komunikacji HERZ Armatura i Systemy Grzewcze

W październiku tego roku minęło 30 lat od kiedy HERZ wszedł na rynek polski. To całkiem duży kawałek historii – nie tylko patrząc na wymiar czasowy, ale też i historyczny oraz technologiczny. Proszę przypomnieć nam jakie były Wasze początki.

Dariusz Odroń: Początki firmy HERZ w Polsce są związane bezpośrednio z okresem przełomu lat 80. i 90. ubiegłego wieku w Europie Środkowo-Wschodniej. To właśnie wtedy doktor Gerhard Glinzerer (ówczesny i obecny właściciel spółki HERZ) zafascynowany zmianami zachodzącymi w naszym regionie postanowił zainteresować się Polską. Widział w niej atrakcyjny rynek dla produktów wytwarzanych przez austriacką spółkę HERZ Armaturen. W październiku 1990 roku w Krakowie została zarejestrowana spółka HERZ Armatura i Systemy Grzewcze – polska filia HERZ Armaturen GmbH.

Lata 90. XX wieku w Polsce przyniosły, oprócz zmian społecznych i ekonomicznych, również zmiany w zakresie ochrony środowiska. Wzrost świadomości ekologicznej społeczeństwa w połączeniu z urynkowaniem cen

energii stworzył idealny rynek dla produktów marki HERZ. Koniec XX wieku to przede wszystkim okres termomodernizacji, w którym praktycznie każda ilość termostatów oraz zaworów podpijonowych dostarczanych przez firmę HERZ znajdowała w Polsce swoich odbiorców. Optymistyczne doświadczenia lat 90. skłoniły właściciela firmy do zdecydowanie większych inwestycji – już nie tylko w sprzedaż, ale również produkcję w Polsce armatury i urządzeń OZE z charakterystycznym znakiem serca. Aby zaspokoić stale rosnące zapotrzebowanie rynku, w 2000 roku w Wieliczce oddany został do użytku nowoczesny biurowiec wraz z częścią magazynową. Kolejnym etapem naszego rozwoju było uruchomienie w 2004 roku w Wieliczce produkcji armatury oraz kotłów na biomasę. Dzisiaj wielicka inwestycja to, oprócz biur i magazynów, dwie hale produkcyjne w których montowane są zawory oraz nowoczesne kotły HERZ i BINDER..

Wieliczka to ważny punkt na mapie HERZ-a. Niedawno rozpoczęliście budowę kolejnej hali produkcyjno-magazynowej. Czy powodem tych działań był rozwój asortymentowy czy zamiar podbijania nowych rynków?

Rozbudowa zakładu produkcyjnego w Wieliczce ma na celu przede wszystkim zaspokojenie stale rosnącego zapotrzebowania na produkty naszej firmy. W tym miejscu warto podkreślić, że wszystkie produkty marki HERZ wytwarzane są w 36 zakładach produkcyjnych zlokalizowanych wyłącznie na terenie Europy, skąd trafiają do blisko 100 krajów świata – w tym również na rynek azjatycki! Oczywiście stale poszerzamy również naszą ofertę produktową. Dzisiaj obszerny program dostaw HERZ, oprócz termostatyki i armatury podpijonowej, obejmuje systemy instalacyjne, kompletne systemy ogrzewania powierzchniowego, armaturę sanitarną, zawory do klimatyzacji, wentylacji i gazu. Równoległe bardzo dynamicznie rozwija się nasza oferta urządzeń z zakresu odnawialnych

źródeł energii. Są to przede wszystkim nowoczesne kotły na biomasę, pompy i centrale ciepła oraz sprzedawane pod marką BINDER, potężne (o mocy nawet 2MW) kotły przemysłowe na biomasę.

Ciekawe inwestycje to jeden ze „smaczków” o jakich lubimy pisać. Z tego co nam wiadomo produkty HERZ trafiły na sam szczyt i są zamontowane w najwyższym budynku na świecie – drapaczu chmur Burdż Chalifa w Dubaju. Proszę nieco więcej powiedzieć o tej inwestycji.

W położonych nad Zatoką Perską i Omańską Zjednoczonych Emiratach Arabskich marka HERZ cieszy się wyjątkowo mocną pozycją. Dlatego nie mogło nas zabraknąć w największym osiągnięciu inżynierskim, jakim jest najwyższy budynek na świecie – Burdż Chalifa w Dubaju. W dubajskim wieżowcu zainstalowano między innymi regulatory HERZ-Kombiventil 4006 w wykonaniu kołnierзовym, kołnierzowe zawory klapowe i odcinające HERZ serii 4219, zawory kulowe HERZ 2190 oraz filtry z przyłączem kołnierзовym HERZ 4111. Wszystkie produkty, które zostały wykorzystane w tej wyjątkowej inwestycji, musiały spełniać wyśrubowane parametry jakościowe, techniczne i zapewniać najwyższe właściwości użytkowe przewidziane dla tego typu zastosowań. Aby wyobrazić sobie to wyzwanie wystarczy wspomnieć, że tylko system wodociągowy budynku codziennie dostarcza milion litrów wody! Jesteśmy dumni z tego, że charakterystyczne logo marki HERZ pojawiło się w Burdż Chalifie – najwyższej lądowej konstrukcji, jaką kiedykolwiek zbudowano.

A czy ostatnimi czasy w Polsce trafił się Wam jakiś wyjątkowy inwestycyjny kąsek?

Moglibyśmy długo wymieniać najciekawsze inwestycje w Polsce, w których pracują nasze zawory. Ale zawsze na pierwszym miejscu stawiamy naszą obecność w Zamku Królewskim na Wawelu. Od ponad 20 lat nasze termostaty zapewniają optymalną temperaturę

w królewskich komnatach. Ma to dla nas wyjątkowe znaczenie również dlatego, że to właśnie w sąsiedztwie wawelskiej rezydencji, na krakowskim Kazimierzu zaczęła się polska przygoda marki HERZ.

Spółka HERZ od 30 lat wprowadza na rynek polski szeroki asortyment nowoczesnej armatury regulacyjnej zapewniającej racjonalne, a więc oszczędne gospodarowanie energią. Armatura ze znakiem serca w pełni sprawdziła się i nadal sprawdza w polskich warunkach eksploatacyjnych – najlepszym tego dowodem jest ponad osiem i pół miliona sprzedanych termostatów z charakterystycznym symbolem serca!

Czasy mamy osobiwe, co uniemożliwia świętowanie 30 urodzin z rozmachem. W jaki sposób celebrowaliście jubileusz?

Kiedy planowaliśmy nasze jubileuszowe działania w 2020 roku, to nikt nie podziwiał się, że zostaną one tak radykalnie ograniczone. W pewnym momencie świat się zatrzymał, a my zaczęliśmy żyć w dziwnej, nieznannej czasoprzestrzeni, w zawieszeniu pomiędzy tym co było, a tym co dopiero będzie. Wszyscy, bez wyjątków i bez względu na to gdzie żyjemy i skąd pochodzimy, stanęliśmy przed pytaniem: co będzie dalej? Bo to, że pandemia zmieniła i nadal zmienia świat już wiemy. Ale jak będzie wyglądała nasza rzeczywistość po opanowaniu pandemii? Kiedy ją opanujemy? I czy w ogóle ją opanujemy, czy też tylko przygasimy? Jedno jest pewne – oprócz wielu ofiar, osobistych tragedii wielu rodzin, załamania gospodarczej koniunktury jest coś, a może ktoś, kto odczuł wyłącznie pozytywnie atak wirusa COVID-19.

Kto taki?

Matka Natura. Okazało się, że jeden mały koronawirus może zrobić dla naszej planety więcej dobrego, niż deklaracje wszystkich



dotychczasowych światowych konferencji klimatycznych. Zmiana sposobu funkcjonowania świata jaka nastąpiła w ostatnich miesiącach ma negatywny wymiar ekonomiczny, ale pozytywnie wpływa na środowiskowo. Niestety to człowiek jest głównym sprawcą tzw. Szóstego Wielkiego Wymierania, czyli procesu przyspieszonej utraty bioróżnorodności naszej planety. I chociaż pesymiści twierdzą, że jest już za późno na ratowanie planety, to warto zrobić wszystko, aby spróbować odwrócić jej los – oszczędzać energię i wodę, segregować śmieci, codziennie troszczyć się o środowisko naturalne. Jestem głęboko przekonany, że już wkrótce wrócą lepsze czasy i ponownie będziemy mogli, wspólnie z naszymi partnerami biznesowymi, świętować kolejne jubileusze. Nam na pewno okazji nie zabraknie – w 2021 roku minie dokładnie 125 lat od chwili powstania firmy HERZ Armaturen oraz 20 lat od momentu powstania programu HERZ-KDF+, który jest najdłużej funkcjonującym programem partnerskim w naszej branży.

To prawda, ostatnie miesiące były dość niespokojne. Jak daliście sobie radę jako organizacja – z jakich działań zrezygnowaliście, a gdzie podjęliście nowe wyzwania, o których nie byłoby mowy gdyby nie nowe realia?

Dzisiaj cieszymy się z tego, że nasza branża może na bieżąco funkcjonować pomimo wprowadzania kolejnych obostrzeń. Tak jak większość firm, również my znacząco zwiększyliśmy aktywność w sieci. Wiosną uruchomiliśmy nową, firmową stronę internetową. Intensywnie działamy w mediach społecznościowych. Tworzymy nowe filmy instruktażowe. Zaczęliśmy również wydawać firmową e-gazetę HERZ News. Ale nie ukrywam, że nie zastąpi bezpośrednich relacji z naszymi klientami – dystrybutorami, instalatorami, projektantami. Z niecierpliwością czekamy na ponowną możliwość organizacji szkoleń, spotkań i wyjazdów integracyjnych.

Na koniec może trochę optymizmu (mam nadzieję): jakie plany i cele macie na 2021 rok?

Na pewno czeka nas dużo pracy – mamy duże oczekiwania i widzimy nowe wyzwania, aby nie tylko utrzymać ale dalej rozwijać to, co przez minione 30 lat osiągnęliśmy na polskim rynku instalacyjnym. Skończona trzydziestka zobowiązuje. Na zakończenie pragniemy bardzo podziękować wszystkim naszym współpracownikom, partnerom biznesowym i oczywiście naszym szanownym klientom za te wspólne trzydzieści lat. Za nasz wspólny sukces, którego nie byłoby bez Państwa udziału. Życzymy dużo zdrowia i optymizmu – aby ten Nowy Rok był lepszy od mijającego.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.



Nasza własna droga

GRZEJĄ JAK KAWALERIA, A BIZNES ROBIĄ NA SWOICH ZASADACH. O ŹRÓDŁACH I DROGACH DO SUKCESÓW FIRMY ROZMAWIAMY Z MACIEJEM KASZUBĄ, JEDNYM Z ZAŁOŻYCIELI FIRMY ELTERM.



Maciej Kaszuba, jeden z założycieli Elterm

Elterm powstał w 1992 roku. Niebawem minie 30 lat Państwa działalności. Przez ten czas zyskaliście silną pozycję w Polsce, ale też podjęliście wyzwanie zdobywania zagranicznych rynków. Jak się narodził pomysł na powstanie Eltermu i jak to się dzieje, że tyle lat nieprzerwanie istniejecie ciągle proponując nowe rozwiązania?

Maciej Kaszuba: Elterm powstał w czasie polskiej transformacji gospodarczej na początku lat 90., kiedy relatywnie łatwo było zacząć z niemalże zerowym kapitałem. Wtedy prowadziłem małą firmę w branży metalowej, w której byłem zaopatrzeniowcem, handlowcem, kierowcą, księgowym i właścicielem w jednej osobie. Ciągły brak czasu spowodował, że palenie w kotle węglowym (wtedy większość domów korzystała z takich rozwiązań) stało się dla mnie koszmarem.

Skonstruowałem prosty kocioł elektryczny, który przetestowałem w swoim domu, a potem u sąsiadów. O dziwo wszystko działało. Pomyślałem że wiele osób jest w podobnej sytuacji i może część z nich zechce kupić taki produkt. Tak narodził się pomysł, a brakowało tylko produkcji. Dogadałem się z sąsiadem, który też prowadził małą firmę, i zaryzykowaliśmy – obaj zlikwidowaliśmy nasze małe biznesy, żeby stworzyć Elterm.

Jak udało się rozkręcić Wasz biznes?

Na początku byliśmy firmą garażową. Miałem już doświadczenie i bazę klientów z poprzedniej działalności w branży metalowej materiałów budowlanych. Zdanie Moryca Welta z „Ziemi obiecanej”, że „ja nie mam nic, ty nie masz nic, to razem właśnie mamy tyle, żeby założyć wielką fabrykę” było bardzo z mojej

bajki. Już po 2 latach szybkiego rozwoju kupiliśmy w strefie przemysłowej za miastem ziemię z budynkiem, który z małym przybliżeniem oka można już było nazwać fabrycznym. Budynek zaczął „rozmnażanie przez pączkowanie” i tak powstał nasz zakład.

Jakimi ideami się kierowaliście rozwijając biznes?

To była nasza baza, a nadbudowa to zupełnie inna bajka. Zawsze lubiłem iść pod prąd i zdanie Warrena Buffeta („kupuj kiedy inni sprzedają, sprzedawaj, kiedy inni kupują”) zrozumiałem prosto: nie kopij innych, bądź oryginalny, sam wymyśl swoją drogę. Będąc wierny tej maksymie projektowałem wszystkie wyroby Eltermu od podstaw. Miałem mocne wsparcie w grupie doświadczonych, mądrych pracowników. Owocem tego – obok mocnej pozycji na rynku – jest też kilkanaście oryginalnych rozwiązań konstrukcyjnych chronionych patentami i wzorami użytkowymi, które nie leżą w szufladach, tylko po prostu są produkowane. Tajemnicą naszego sukcesu jest też uczciwość wobec klienta, którego traktujemy bardzo poważnie i który jest naszym chlebodawcą. To on nadaje sens naszemu istnieniu. Bezpieczeństwo nieprzerwanej obecności na rynku daje nam też magiczne słowo „dywersyfikacja” – zarówno rynkowa (mnogość rynków i przede wszystkim mnogość klientów), jak również produktowa (obok elektrycznych kotłów c.o. produkujemy też artykuły armatury okołokotłowej – sprzęgła hydrauliczne, sprzęgło-kołektory, rozdzielacze, pompowe grupy mieszające, gotowe zestawy hydrauliki kotłowej, zewnętrzne węzownice schładzające, filtry odmulniki magnetyczne).

Kapitan, Szwadron, czy wreszcie samo hasło Eltermu: „Grzejemy jak kawaleria” mocno nawiązują do polskiej tradycji oręża. Skąd tak nietypowy pomysł na połączenie świata techniki i jeździectwa czy też rekonstrukcji historycznej?

Powód jest prosty żeby nie powiedzieć banalny. Sam jestem jeźdźcem i ułanem kawalerii



ochotniczej i biorę udział w rekonstrukcjach historycznych. W marketingu trzeba być oryginalnym, niepowtarzalnym. Poza tym skojarzenie z formacją kiedyś przynoszącą Polsce chwałę jest bardzo pozytywne. Myślę też, że w ten sposób choć trochę popularyzuję naszą historię. A i nasza strategia reklamowa nie zginęła wśród innych na rynku.

Jaki procent Waszych pracowników podziela pasję związaną właśnie z jeździectwem i rekonstrukcją historyczną?

Oj... Procentowo niewielki. Oprócz mnie będzie jeszcze nasz dyrektor handlowy i kilku fajnych chłopaków (uśmiech).

Elterm ma swoją siedzibę w Chełmnie. Obserwując wiele wydarzeń w Waszej okolicy trudno nie zauważyć, że bardzo mocno wspieracie lokalne inicjatywy.

Nie da się ukryć, że marketingowo też czerpiemy z historii i tradycji lokalnej – w Chełmnie w 20-leciu międzywojennym stacjonował ułański 8 Pułk Strzelców Konnych. Tak więc w ten sposób wspierając lokalne inicjatywy choć trochę wpisujemy się w tworzenie kolorytu naszego przeciekawego miasteczka, które jest też... miastem zakochanych.

Działacie także poza granicami Polski – kiedy podjęliście decyzję o sprzedaży produktów na innych rynkach?

W latach 90. sporo eksportowaliśmy na rynki wschodnie. Niestety kryzys walutowy 1998 roku zostawił nam na pamiątkę spory plik niezapłaconych faktur z tego regionu. W efekcie daliśmy sobie spokój z tym kierunkiem eksportu.

W 2010 roku zarządzanie przedsiębiorstwem stopniowo zaczęło przechodzić w ręce młodego pokolenia. To zięć i córka wnieśli świeże spojrzenie na zarządzanie i strategię eksportową. Stała się ona bardziej ambitna. Obecnie jesteśmy w większości krajów Unii Europejskiej (głównie w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji, Holandii, czy na Węgrzech) oraz w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Deweloperzy z tego kraju upodobili sobie nasze kotły i uparcie wyposażają w nie strefy SPA w najbardziej luksusowych hotelach, jakiniach hazardu, itp.

A jakie nazwy w takim razie mają Państwa produkty sprzedawane za granicą?

To ciekawe pytanie. Niektóre stopnie wojskowe w polskiej kawalerii są trudne do przetłumaczenia i nic by nie mówiły klientom za granicą. A np. w języku niemieckim mogłyby być odebrane niekoniecznie pozytywnie. Z kłopotu wybawił nas nasz dystrybutor z Włoch – Gian Carlo. Zaproponował używanie nazw planet Układu Słonecznego i ta propozycja przyjęła się na kilku rynkach. Mamy więc tam urządzenia o nazwie Mercury, Venus, Earth, Mars, Jupiter, Saturn, etc.

W grudniu lubimy prosić naszych rozmówców o podsumowania. Jak ocenia Pan ten rok?

To trudny rok ze względu na koronawirusa. Jednak dla nas też wyjątkowy. Z powodu ogromnego zainteresowania fotowoltaiką tysiące gospodarstw domowych ma nadwyżkę produkcji prądu nad konsumpcją. Stąd proste wnioski – tę nadwyżkę można wykorzystać do darmowego ogrzewania domu przez cały sezon lub jego część. To jest nie tylko niezwykle komfortowe, ale w 100% ekologiczne rozwiązanie. A przy nieco zwiększonej mocy domowej elektrowni i dobrej izolacji budynku można pokusić się o całoroczne ogrzewanie elektryczne naszym kotłem. 2020 rok kończymy więc dużym przekroczeniem planu sprzedaży.

Czasy mamy dość ciekawe i trudno jest planować, jednakże większość firm produkcyjnych stara się nie ustawać w ciągłym rozwoju. Jakie plany ma Elterm na 2021 rok?

Jak zwykle: ambitny plan wzrostu sprzedaży i kilka nowych wyrobów. Oczywiście opatentowanych.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciużyńska.



Wolf i las kręci nas

CZY DA SIĘ POŁĄCZYĆ JAZDĘ NA ROWERZE Z SADZENIEM DRZEW? TEGOROCZNA AKCJA ZORGANIZOWANA PRZEZ WOLF TECHNIKA GRZEWCZA DOWODZI, ŻE TAK. ALE NALEŻY LICZYĆ SIĘ ZE SKUTKAMI UBOCZNYMI: MNÓSTWEM RADOŚCI, EKSPLOZJĄ ENDORFIN, ZDROWSZĄ I CZĘSTO SMUKLEJSZĄ SYLWETKĄ, DOBRĄ ZABAWĄ, A CZASAMI SZCZYPTĄ MOTYWUJĄCEJ RYWALIZACJI.

Społeczna odpowiedzialność biznesu w przypadku Wolf Technika Grzewcza to stała praca nad udoskonalaniem produktów i rozwiązań przyjaznych środowisku np. pomp ciepła, czy paneli słonecznych. Chcieliśmy jednak wzmocnić nasze działania CSR i pokazać, że są wartości nadrzędne, w których liczy się człowiek – z jego pasjami, ambicjami oraz świat w którym żyjemy dziś, i który pozostawimy po sobie kolejnym pokoleniom. Jako firma, której misją jest zdrowy klimat w pomieszczeniach, postanowiliśmy połączyć siły z kimś kto specjalizuje się w klimacie na zewnątrz. Tak rozpoczęła się współpraca z Lasami Państwowymi i pomysł wsparcia odnowienia lasu.

Po wiosennym koronawirusowym lockdownie pojawiła się w nas też potrzeba większej aktywności – stąd idea stworzenia rowerowego teamu. Tych, którzy jeżdżą rowerami, nie trzeba przekonywać do takiej aktywności. Ci, którzy jeszcze nie jeżdżą, muszą uwierzyć, że rower ma moc. Daje radość, poczucie wolności i wiatr we włosach (nawet jeśli jest się w kasku). Może też dawać zmęczenie – ale to szybko zamienia się w poczucie dobrze wykorzystanego czasu.

Efekt? Połączenie rowerowej pasji z ideą sadzenia drzew zaowocowało proekologicznym i prospołecznym wyzwaniem „Wolf i las kręci nas”.

CO TO ZA AKCJA?

Nie przypuszczaliśmy, jaki poziom zaangażowania i motywacji da ta akcja. Zasada była prosta: wystarczy jeździć na rowerze z dedykowaną wyzwaniu aplikacją, a za każde przejechane przez uczestnika 4 km zobowiązaliśmy się posadzić jedno drzewo. Akcja „Wolf i las kręci nas” trwała od 27 czerwca do 26 września 2020 roku i była podzielona na trzy miesięczne edycje. Uczestnicy w każdej turze walczyli o punkty, medale i nagrody. Przyjęliśmy też zasadę, że nagrodę dostaje się raz. Jeśli w kolejnej edycji znowu jesteś na podium, to otrzymujesz medal, ale nagrody przechodzą do następnych uczestników. Na najlepszych w całej klasyfikacji generalnej czekały nagrody za całe wyzwanie.

Jak się okazało, to wcale nie chęć zdobycia nagród mobilizowała do wyjścia na rower. Ankieta podsumowująca pokazała, że jeździliśmy dla... drzew. A uczestnicy tak się rozkręcili, że nasz pierwszy cel, jakim było zasadzenie hektara lasu, zrealizowaliśmy w okamgnieniu! Już w ciągu drugiego miesiąca dobiliśmy do dwóch hektarów.

DLACZEGO ACTIVITY?

Moda na sportowe wyzwania dotarła do branży grzewczej już jakiś czas temu. Firmy i organizacje przeprowadzają kolejne edycje wyzwań biegowych, rowerowych, czy nawet spacerowych. Tworząc „Wolf i las kręci nas” zdecydowaliśmy się na użycie aplikacji Activity, która ma doświadczenie w przeprowadzaniu wyzwań sportowych. Aplikacja pozwoliła nam w prosty sposób rejestrować swoje osiągnięcia i motywowała do działania poprzez przyznawanie dodatkowych punktów za systematyczną jazdę. To działa – co potwierdzą ci, którzy nawet w najtrudniejszych okolicznościach musieli znaleźć każdego dnia chociaż chwilę na rower (bez względu na porę dnia czy pogodę) tylko po to, by nie przerwać dobrej passy i zgarnąć za nią dodatkowe punkty.

SADZIMY DRZEWA, ROŚNIE LAS

Akcję sadzenia lasu zaplanowaliśmy wspólnie z Lasami Państwowymi w trzech lokalizacjach: nadleśnictwie Kolbuszowa (leśnictwo Poręby Dymarskie), Szklarska Poręba (leśnictwo Górzyniec, okolice Piechowic) oraz Chojnów (leśnictwo Podkowa Leśna). Planowaliśmy w październiku zorganizować nasadzenia razem z wydarzeniami dla uczestników wyzwania, naszych partnerów biznesowych oraz rodzin i przyjaciół. Ograniczenia związane z pandemią sprawiły, że mogliśmy zrealizować na razie tylko jedno takie spotkanie – w Porębach Dymarskich. Dzięki niezwykle pomocnym, sympatycznym i zaangażowanym pracowni-



kom leśnictwa w promieniach pięknego, jesiennego słońca sadziliśmy jednoroczne sosny. Dla wielu było to pierwsze takie doświadczenie – niezwykle, dające poczucie, że robi się coś potrzebnego, wartościowego i budujące świadomość pozostawienia po sobie dobrego śladu na naszej planecie. Wierzę, że szczególnie najmłodsze, obecne z nami pokolenia, będą dzięki tej akcji z troską dbały o przyrodę. To był piękny i bardzo wartościowy czas. Na pewno kolejne sadzenia wiosną 2021 będą podobnym doświadczeniem.

JEST TYLKO JEDNA ZIEMIA

Akcja „Wolf i las kręci nas” pokazała, że liczą się drobne gesty, małe kroki które robić może każdy z nas. Wszyscy mamy wpływ i wybór na to, jak żyjemy i jak dbamy o świat wokół siebie. Czasem wystarczy podnieść papieraek z ulicy, innym razem wybrać rower zamiast auta albo dołączyć do zabawy, takiej jak nasze wyzwanie. Wspaniale, że są ludzie, którzy to rozumieją i poświęcają swój czas i zaangażowanie, by zrobić coś dla Ziemi. Dziękujemy, że mogliśmy mieć w tym swój udział i wesprzeć Was w takich działaniach, a przy okazji dołożyć swoją wolfową cegiełkę.

Dorota Adamczyk-Dalasińska, Wolf Technika Grzewcza

W ramach współpracy z Lasami Państwowymi Wolf dołączył również do jednego z flagowych projektów rozwojowych LP: Leśnych Gospodarstw Węglowych. Poprzez zakup Jednostek Dwutlenku Węgla (JDW) w ramach aukcji organizowanej przez LP wsparliśmy inicjatywę, która ma na celu utrzymanie planety w jak najlepszej kondycji dla kolejnych pokoleń. Szczególną rolę pełnią tutaj obszary leśne, które łagodzą negatywne skutki zmian klimatycznych, mających miejsce głównie z powodu wysokiej emisji dwutlenku węgla (CO₂) oraz innych gazów cieplarnianych do atmosfery. W dużym skrócie projekt polega m.in. na takim zaprojektowaniu ekosystemu leśnego, głównie drzewostanów i gleb, by zwiększyć ilości gazów pochłanianych przez las. W ramach projektu LGW wykonywane są m.in. zalesianie, wprowadzanie gatunków szybkorosnących (np. daglezja), wprowadzanie drugiego piętra drzew oraz podszytów, zwiększanie powierzchni odnowień naturalnych oraz działania zapobiegające nadmiernemu uszkodzeniu powierzchni gleby.




Efektywna instalacja z kształtkami FOX

Przejścia PE/mosiądz marki FOX to złączki przejściowe znajdujące szerokie zastosowanie w instalacjach, w których konieczne jest połączenie rurociągu PE z instalacją wykonaną z innego materiału lub z armaturą – niezależnie czy przesyłanym medium jest ciecz czy gaz. Produkowane metodą wtryskową z tworzywa PE-100-RC złączki zyskują dużą wytrzymałość i odporność na działanie czynników zewnętrznych. Dostępne są w szerokim zakresie średnic od 20 do 125 mm, w wersji z gwintem wewnętrznym lub zewnętrznym, co znacznie ułatwia dobór odpowiedniej złączki do instalacji. Koniec polietylenowy w przejściu można łączyć z rurociągiem PE poprzez zgrzewanie elektrooporowe lub doczołowe oraz z zastosowaniem złączek zaciskowych o odpowiedniej długości. Szeroka oferta typów i rozmiarów w połączeniu z szybkim i bezproblemowym montażem powodują, że są stosowane w instalacjach o różnym przeznaczeniu, zarówno w sieciach wodociągowych i gazowych, jak i w instalacjach technologicznych np. glikolowych czy sprężonego powietrza.

Więcej na www.foxfittings.com

Twoje Must Have

Co każdy instalator mieć powinien



Bezprzewodowe regulatory temperatury SALUS Controls

Regulatory (zwane też termostatami pokojowymi) to urządzenia do pomiaru temperatury w pomieszczeniach, a zarazem do sterowania urządzeniami wykonawczymi, np. siłownikami, kotłem, pompą. Sterowanie ogrzewaniem jest oszczędne i ekologiczne.



Wybrane regulatory:

- SQ610RF – z wbudowanym czujnikiem wilgotności, jest przeznaczony do sterowania produktami serii SALUS Smart Home. Posiada wejście na dodatkowy czujnik, blokadę PIN, opcję ustawienie limitów temperatury i funkcję zawsze ciepłej podłogi.
- VS10BRF – z precyzyjnym algorytmem grzania TPI oraz wejściem na dodatkowy czujnik temperatury (podłogi/powietrza) lub zajętości (np. karta hotelowa).
- 091FLRFV2 – sprzedażowy bestseller! Łatwy w programowaniu regulator sterujący pracą urządzeń grzewczych. Współpracuje z inteligentnymi wtyczkami i przełącznikami.




Centrala wentylacyjna WOLF CWL-2 (325/400)

Produkt, który łączy najbardziej kompaktowe wymiary w swojej klasie z szeregiem zaawansowanych rozwiązań technologicznych i wysoką wydajnością. Na wyróżnienie zasługuje niezwykle cicha praca urządzenia – nawet przy maksymalnej mocy. Istotnym dodatkiem jest inteligentnie kontrolowana nagrzewnica wstępna, która zapewnia ciągłość pracy centrali nawet przy bardzo niskich temperaturach zewnętrznych w zimie. W letnie noce dzięki automatycznemu by-passowi wykorzystywane jest chłodne powietrze zewnętrzne. Takie rozwiązanie zapewnia maksymalny komfort przez cały rok. Dodatkowe funkcje, takie jak kolorowy wyświetlacz czy możliwość sterowania przez smartfona, ułatwiają obsługę urządzenia użytkownikowi i serwisantowi. To sprawia, że warunki w domu są optymalne, a obsługa urządzenia niezwykle prosta. Wszystkie te rozwiązania, w połączeniu z najwyższą, niemiecką jakością wykonania, sprawiają, że centrala wentylacyjna CWL-2 to urządzenie klasy premium – zaprojektowane dla najwyższego komfortu.

Więcej na polska.wolf.eu

LOCKER

USZCZELNIAJ BEZ ZAHAMOWAŃ!





2 NOŻE ODCINAJĄCE



KONTROLA
NAPRĘŻENIA NICI



PRECYZJA
WYKONANIA



WYGODA
UŻYTKOWANIA

BISAN
LOCKER
nić do uszczelniania gwintów 150 m
gumowocementowa masa sealing cord

WODA

GAZ


C.O.

- Wytrzymałe temperaturę do 130°C
- Ciśnienie do 15 barów

locker.pl


TOP-THERM

Nowości od Top-therm Polska




Podtynkowy syfon w obudowie do odpływu skroplin kondensatu. Odejscie 1"

COPERNICO



Wpust podłogowy z kratką INOX 10×10 cm z mokrym syfonem i silikonową membraną antyodorową. Odejscie 50 mm. Wersja prosta i kątowa.

EAST DRAIN




Syfon płaski oszczędzający miejsce z inspekcją

MURALES

Zgodnie ze swoją filozofią handlową Top-therm Polska wprowadza kolejne praktyczne i oczekiwane rozwiązania dla branży instalacyjnej. Linia produktów Bonomini jest objęta 25-letnią gwarancją producenta.

Produkty już dostępne w Grupie SBS



ENGINEERING TOMORROW





Danfoss Ally™

Smart heating? To takie proste. Poznaj Danfoss Ally™ dla fanów technologii i miłośników designu. To nowa generacja inteligentnego systemu do zarządzania ogrzewaniem, zapewniająca pełną kontrolę nad grzejnikami oraz ogrzewaniem podłogowym z dowolnego miejsca. Danfoss Ally™ jest systemem działającym w chmurze i opartym o najpopularniejszy protokół komunikacji Zigbee dając możliwość podłączenia do innych systemów sterowania. Mając wszystko pod kontrolą, masz zapewnioną wygodę i doskonały komfort ciepły w każdej sytuacji.

Oferta produktów Danfoss Ally™ obejmuje:

- Bramka Danfoss Ally™
- Termostaty grzejnikowe Danfoss Ally™
- Danfoss Icon™ – możliwość integracji z inteligentnym systemem sterowania ogrzewaniem podłogowym
- Aplikacja Danfoss Ally™ dostępna za darmo w sklepach App Store i Google Play do pełnego sterowania systemem

Więcej na www.ally.danfoss.pl

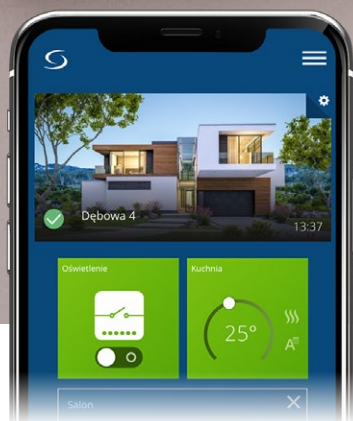




Nożyce ROCUT 42 Twin Cut

Nowość ROTHENBERGER to nożyce do rur z tworzywa sztucznego ROCUT 42 Twin Cut. Służą do cięcia rury bezpośrednio lub z systemem zapadkowym. Dzięki temu cięcie jest szybsze, niż przy użyciu standardowych nożyc. Powłoka z ostrzem z PTFE redukuje tarcie pomiędzy rurą a ostrzem, dzięki czemu nożyce przecinają większość plastikowych rur, w tym wielowarstwowe. ROCUT 42 Twin Cut posiada funkcję bezpośredniego cięcia, jak i z pomocą mechanizmu zapadkowego. Bezpośrednie cięcie jest wygodne dla małych średnic lub rur cienkościennych. Funkcja zapadki jest idealna do większych lub grubościennych rur, dzięki czemu cięcie jest skuteczniejsze. Nożyce automatycznie przełączają się na tryb zapadkowy przy większym obciążeniu. Ostrze nożyc ma kształt litery V i jest powlekanym materiałem PTFE, co zmniejsza siłę potrzebną do cięcia rur.

Więcej na www.rothenberger.com



Idealne sterowanie ogrzewaniem? Tylko z SALUS Controls

WESZLIŚMY W NOWY SEZON GRZEWCZY. JEST ON DLA NAS WSZYSTKICH TRUDNIEJSZY NIŻ POPRZEDNIE, ALE BYĆ MOŻE WŁAŚNIE TERAZ WARTO STARANNIEJ NIŻ DOTĄD ZADBAĆ O SWOJE ZDROWIE I JAK NAJLEPSZE SAMOPOCZUCIE. KOMFORT ODCZUWANY NA CO DZIEŃ NABRAŁ DODATKOWEGO ZNACZENIA. W DOMACH SPĘDZAMY DŁUGIE GODZINY, JUŻ NIE TYLKO W NICH ODPOCZYWAMY I PROWADZIMY ŻYCIE RODZINNE – W WIELU PRZYPADKACH NASZE DOMY STAŁY SIĘ BIUREM, MIEJSCEM PRACY. JAK PRZYSTOSOWAĆ WNĘTRZA DO SWOICH POTRZEB – ZALEŻNYCH OD STYLU ŻYCIA ORAZ PORY DNIA? PODPOWIADAMY: WYKORZYSTUJĄC AUTOMATYKĘ STERUJĄCĄ.

JAKIE KORZYŚCI PRZYNOSI MONTAŻ URZĄDZEŃ STERUJĄCYCH OGRZEWANIEM?

- oszczędność paliwa grzewczego i pieniędzy; sterowanie temperaturą = sterowanie opłatami
- ochrona środowiska naturalnego; mniejsza emisja produktów spalania do atmosfery
- optymalna temperatura wewnątrz; unikanie przegrzania i wyziębienia
- temperatura dostosowana do funkcji pomieszczeń
- komfort i wygoda

WT 2021 A STEROWANIE OGRZEWANIEM

Z uwagi na stały rozwój technologii i budownictwa, co kilka lat Ministerstwo Infrastruktury wprowadza aktualizację wytycznych dopuszczających budynki do użytku pod kątem jak najniższych strat energii (standardy związane z izolacyjnością cieplną oraz oszczędnością energii). Na początku roku 2021 wchodzi w życie kolejna aktualizacja (WT 2021), która zaostrza dotychczasowe wartości współczynników: przenikania ciepła (UP) i zapotrzebowania na energię początkową nieodnawialną (EP).

JAK TO WPLYNIE NA WYBÓR URZĄDZENIA GRZEWCZEGO?



Do obniżenia wskaźnika EP najbardziej się przyczyniają odnawialne źródła energii, a co się z tym wiąże, popularność zyskują pompy ciepła, które umożliwiają duży udział energii odnawialnej w bilansie energetycznym budynku. Wymogi techniczne zawarte w WT 2021 skupiają się na źródłach ciepła odnawialnych i ekologicznych, a więc ogromnego znaczenia nabierają niskotemperaturowe instalacje grzewcze oraz automatyka sterująca.

Warto wiedzieć, że pompy ciepła najlepszą sprawność i funkcjonalność osiągają w systemach niskotemperaturowych (podłógówka). Z kolei ogrzewanie podłogowe wymaga odpowiedniego sterowania. Nie wspominając o tym, że zamontowanie w każdym pomieszczeniu regulatorów dostosowuje temperaturę w domu do indywidualnych potrzeb użytkownika, ograniczając kosztowne i nieekologiczne stany przesterowania.

Firma SALUS Controls posiada w swojej ofercie nowoczesne produkty służące do sterowania ogrzewaniem podłogowym – przewodowo, bezprzewodowo, przez Internet. Oszczędności, ekologia i zwiększony komfort ciepły to główne korzyści wynikające z zastosowania naszych urządzeń.

WSPARCIE TECHNICZNE:

tel.: +48 32 750 65 06

e-mail: serwis@salus-controls.pl

Infolinia jest czynna:

- w sezonie grzewczym od poniedziałku do piątku od godz. 8 do 20, w sobotę od godz. 8 do 14
- poza sezonem grzewczym: od poniedziałku do piątku od godz. 8 do 16.



AUTOMATYKA STERUJĄCA

Automatyka budynkowa oraz inteligentny system SALUS Smart Home marki SALUS Controls to rozwiązania, które najlepiej jak to możliwe pomogą zoptymalizować pracę wybranych przez użytkownika sprzętów domowych. Przede wszystkim dzięki odpowiednio zaprogramowanym scenariuszom pracy (reguły OneTouch), regulatory temperatury, smart plugi czy inteligentne przełączniki mogą sterować nie tylko ogrzewaniem indywidualnie w każdym pomieszczeniu, ale również oświetleniem i urządzeniami elektrycznymi typu ON/OFF.

Ponadto, bezpłatna aplikacja internetowa SALUS Smart Home umożliwia sterowanie domem online i rejestruje zużycie energii przez urządzenia pracujące w domu, wskazując największe źródła jej pochłaniania. Historia poboru pozwala zawsze trzymać rękę na pulsie. W aplikacji SALUS Smart Home skorygujemy także temperaturę lub wyłączymy sprzęt, choćbyśmy przebywali setki kilometrów od niego.

Sterowanie instalacją CO przez Internet ma szerokie zastosowanie. Regulowanie tą metodą parametrów grzewczych sprawdza się nie tylko w domach jednorodzinnych, wielorodzinnych i wynajmowanych lokalach, ale również – z uwagi na możliwość łatwego sterowania kilkoma systemami jednocześnie – w hotelach oraz innych obiektach zakwaterowania. „Serce” systemu sterowania – bramka internetowa UGE600 – obsługuje jednocześnie wiele pomieszczeń i regulatorów (z jedną bramką można sparować do 100 urządzeń).

Więcej informacji: salus-controls.pl

Wentylacja z rekuperacją. Dołącz do kampanii

Załącz rekuperację!

STIEBEL ELTRON

Miej święty i świeży (s)pokój.



CENTRALNA LUB DECENTRALNA WENTYLACJA Z ODZYSKIEM CIEPŁA DLA TWOICH KLIENTÓW. SKORZYSTAJ Z NASZEJ WIEDZY I NARZĘDZI, MONTUJ URZĄDZENIA STIEBEL ELTRON I ODBIERZ MARKOWĄ KURTKĘ SOFTSHELL.

W okresie kampanii od 1 lipca do 31 grudnia 2020r. kup centralę wentylacyjną serii LWZ lub 6 sztuk rekuperatorów VLR, przyslij nam fakturę zakupu, a za każdą centralę lub 6 sztuk rekuperatorów otrzymasz markową kurtkę softshell w cenie 1 zł. Urządzenia objęte promocją:

- 1 sztuka: centrala wentylacyjna LWZ 370 plus, nr katalogowy 232033
- 1 sztuka: centrala wentylacyjna LWZ 170 E plus, nr katalogowy 233850
- 6 sztuk (lub wielokrotność): rekuperator decentralny, ścienny VLR 70 L Trend EU, nr katalogowy 203133



1 x LWZ 370 plus
1 x LWZ 170 E plus

=



6 x VLR 70 Trend EU

DLACZEGO WENTYLACJA JEST WAŻNA?

Stosowanie wentylacji mechanicznej z rekuperacją ciepła jest jednym najkorzystniejszym i najszybszym sposobem uzyskania niskoenergetycznych parametrów. Rekuperacja może obniżyć zapotrzebowanie domu na ciepło nawet do 20 kWh/m²/rok lub do 30% w zależności od szczelności domu.

Eksperti zalecają, aby około 40% powietrza w pomieszczeniu miało być wymieniane co godzinę przez cały dzień. Większość ludzi po prostu nie ma czasu, aby sobie z tym poradzić w sposób naturalny. Komfort mieszkalny w pomieszczeniu powinien obejmować:

- Wygodną temperaturę;
- Odpowiednie stężenie CO₂;
- Odpowiednie natężenie przepływu powietrza;
- Odpowiednią wilgotność

Rozwiązanie: automatyczne urządzenia wentylacyjne.

Pamiętaj: od 2021 roku rekuperacja w domach jednorodzinnych stanie się obowiązkowa. Skorzystaj z naszej wiedzy i bądź krok do przodu.

Zapraszamy na stronę:

https://www.stiebel-eltron.pl/pl/aktualnosci/zaloz_rekuperacje.html

Aby wziąć udział w naszej akcji i otrzymać kurtkę załóż się na www.stiebel-eltron.pl, a następnie zeskanuj kod:



WOLF

DLA

INSTALATORÓW

CHA MONOBLOCK

POMPA CIEPŁA

PRZYSZŁOŚCI

- Monoblokowa pompa ciepła powietrze / woda
- Przyjazna środowisku naturalnemu [czynnik chłodniczy R290]
- Wyjątkowo cicha [wentylatory zaprojektowane na wzór skrzydeł sowy]
- Temperatura zasilania do 70°C, do obiektów nowych i modernizowanych
- Gotowa do pracy - pełne wyposażenie w standardzie



))) < 35 dB(A)*



*Emisja dźwięku w trybie nocnym w odległości 3m od urządzenia

Jak ogrzewać domy szkieletowe oraz z bala

WSPÓŁCZESNE DOMY RÓŻNI JEDNA ZASADNICZA CECHA. DOMY CIEPŁE (MUROWANE Z ELEMENTAMI BETONOWYMI) POSIADAJĄ DUŻĄ ZDOLNOŚĆ AKUMULOWANIA CIEPŁA. Z KOLEI DOMY BARDZO CIEPŁE WYRÓŻNIA NISKA LUB BARDZO NISKA AKUMULACYJNOŚĆ CIEPLNA. JAK WIĘC EFEKTYWNIJE JE OGRZEWAĆ?

Domy bardzo ciepłe to m.in. domy kanadyjskie, czyli domy budowane techniką szkieletową i inne o konstrukcji drewnianej, które mają liczne grono zwolenników. Technologię szkieletową stosuje się do budowy dużych całorocznych obiektów i domów letniskowych. Można je produkować systemem prefabrykacji. Prócz prostoty i szybkości w stawianiu, oferują one duże możliwości w tworzeniu zróżnicowanego kształtu bryły, zastosowaniu różnych technik wykończenia wnętrz i elewacji, a także łatwo jest w nich rozprowadzić instalacje wszelkiego przeznaczenia. Dokonywanie w nich zmian, czy modyfikacji jest bardzo proste – przykładem może być różnorodna amerykańska i kanadyjska zabudowa podmiejska. Często podkreślaną zaletą tych konstrukcji są energooszczędność i łatwość ogrzania. Budowle szkieletowe są z natury ciepłe, a jednocześnie słabo akumulują ciepło. Dlaczego? Użyte do budowy materiały (drewno, płyty g-k, materiały izolacyjne i ocieplające) posiadają niski współczynnik przenikalności cieplnej i pojemność cieplną, co oznacza małą energochłonność. Jedynym elementem o większej pojemności cieplnej jest, wykonywana czasem dla ich posadowienia, płyta fundamentowa.

Elementami mającymi kluczowy wpływ na zużycie energii dla celów grzewczych (oczywiście poza różną powierzchnią do ogrzania i różną kubaturą obiektu) są:

- technologia budowy;
- straty wentylacyjne;
- sposób ogrzewania obiektu- źródło ciepła, rodzaj grzejników;
- sposób użytkowania obiektu.

Ciepłe domy, słabo akumulujące jakiegokolwiek nadwyżki ciepła, łatwo przegrzać.

System grzewczy – optymalny dla budownictwa ciepłego, lecz o niskiej akumulacyjności, musi być oparty o nieprzewymiarowane źródła ciepła posiadające bardzo małą moc minimalną. Powinny go cechować:

- odpowiednie źródło ciepła – gwarantujące szybki do niego dostęp;
- łatwo sterowalne grzejniki – gwarantujące minimalną bezwładność cieplną;
- odpowiednie sterowanie pracą instalacji – z jak najmniejszą histerzą, dające możliwość szybkiego zatrzymania grzania i pełnego wykorzystania uzysków ciepła w bilansie cieplnym poszczególnych wnętrz.

Idealnym rozwiązaniem jest system grzewczy zapewniający komfort cieplny przy możliwie najniższym zużyciu energii. System, który szybko zareaguje na potrzeby grzewcze i niewielkim nakładem energii pozwoli w krótkim czasie i precyzyjnie uzyskać zadaną temperaturę. Dla budownictwa drewnianego będzie to system, który szybko ogrzeje i nie przegrzeje powietrza – o co bardzo łatwo w obiektach o niskiej akumulacyjności ciepła. Zastosowany w nich układ grzewczy może być centralny (wodny, elektryczny, nadmuchowy) lub niecentralny (elektryczny). Dom szkieletowy szybko się nagrzewa i równie szybko

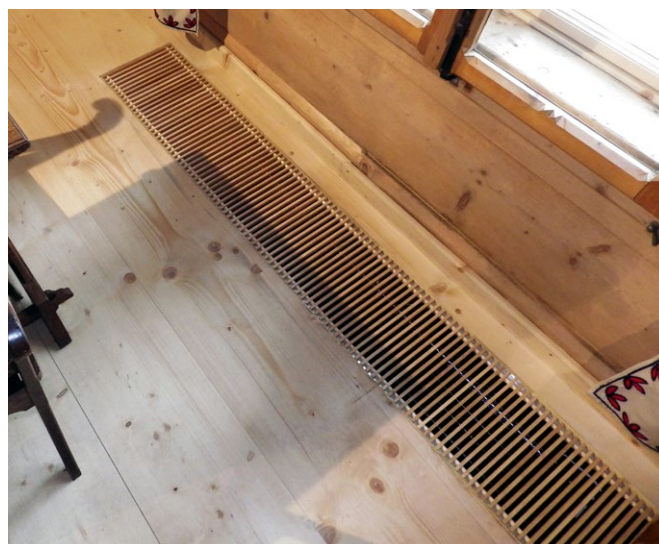
ochładza, gdyż ogrzewamy w nim powietrze, przegrody oraz elementy wyposażenia – wszystkie one mają małą pojemność cieplną.

JAKI SYSTEM GRZEWCZY WYBRAĆ?

Źródło ciepła musi być maksymalnie sterowalne. Użytkownik musi mieć pełny wpływ na ilość wyprodukowanego ciepła (pompy ciepła, kotły gazowe w tym kondensacyjne, kotły elektryczne). Tylko dynamiczny system grzejnikowy gwarantuje precyzyjnie kontrolowaną emisję ciepła. Grzejniki, dystrybutory ciepła, powinny posiadać małą masę całkowitą (na którą składa się masa grzejnika i masa zawartej w nim wody).

Założonego powyżej celu szybkiego i precyzyjnego grzania z pewnością nie spełnia posiadające ogromną bezwładność cieplną ogrzewanie podłogowe. Ponadto grzejnik podłogowy bardzo wolno reaguje na zmienne potrzeby grzewcze, co nie pozwala odpowiednio wykrzystać w bilansie cieplnym obiektu pojawiających się uzysków ciepła.

Dobrym alternatywnym rozwiązaniem jest hybrydowa dystrybucja ciepła, w której gros ciepła (70–80%) emitowane jest przez dynamiczne grzejniki. Warunkiem jej zastosowania jest posiadanie posadzki betonowej, w części której (około 20–30% powierzchni nie zajęta przez meble część pomieszczeń, ścieżki komunikacji, łazienki) umieszczone są elektryczne maty grzewcze lub znacznie odchudzone ogrzewanie podłogowe. Rozwiązanie takie pozwala zmagazynować nadwyżkę energii wyprodukowanej przez niskotemperaturowe źródło ciepła (pompa ciepła, kocioł kondensacyjny) i zminimalizować wahania temperatury, wówczas gdy nie mamy odpowiednich sterowników. Niekontrolowana emisja ciepła przez podłogówkę zawsze będzie się wiązać z pewnymi stratami energii (gdy instalacja ogrzewania podłogowego jest jedynie w części posadzki, straty są mocno ograniczone).



CHARAKTERYSTYKA GRZEJNIKÓW REGULUS®-SYSTEM

- Wykonane w sposób zbliżony do chłodnicy, z materiałów gwarantujących szybkie nagrzewanie się i stygnięcie: miedzi i aluminium.
- Sposób działania (oddają ciepło poprzez konwekcję i szerokokątne promieniowanie) sprawia, że ciepło jest emitowane na pomieszczenie efektywnie i równomiernie. Różnica temperatur pomiędzy posadzką a sufitem jest minimalna i może się zamykać w dziesiątych częściach stopnia Celsjusza.
- Lekkie grzejniki REGULUS®-system instalować można bezpośrednio na ścianach gipsowo-kartonowych, w dowolnym miejscu, bez konieczności montażu specjalnych wzmocnień.
- Mała pojemność wodna oraz mała masa samych grzejników to mała bezwładność cieplna. Z kolei duża powierzchnia wymiany ciepła umożliwia efektywną pracę w szerokim zakresie temperatur czynnika grzewczego. Można je montować do posadzki na nóżkach (np. grzejniki niskie, wąskie, długie). W ofercie firmy są także grzejniki narożne.



ROZWIĄZANIA REGULUS®-SYSTEM

Grzejnik wewnątrz ściany – INSIDE-system

Unikalna propozycja: grzejniki umieszczone w płytkiej wnęce w ścianie, ukryte za estetyczną żaluzją. Rozwiązanie dyskretne, estetyczne i funkcjonalne. Grzejniki tego typu można wbudować w niemal każdą przegrodę. Zastosowanie: ściany kolankowe, szczytowe, przedsionki, wiatrolapy, można je umieszczać wewnątrz wąskich ścianek działowych z opcją jednoczesnego grzania dwóch sąsiadujących ze sobą pomieszczeń. W takim przypadku żaluzje maskujące grzejnik będą zamontowane po obu stronach ściany (każda może być w innym kolorze). Rozwiązanie to można stosować w łazienkach np. grzejnik obudowany glazurą lub pod krawędzią wanny w jej obudowie (regulusy cechuje duża odporność na korozję). INSIDE sprawdzi się również w kuchni połączonej z salonem – grzejnik podszafrkowy, czy w obudowie wyspy kuchennej. By żaluzje lepiej komponowały się z wnętrzem mogą być pomalowane na dowolny kolor z palety RAL, np. kolor ściany, kafelek, mebli.

Grzejniki w podłodze – zestawy ogrzewania kanałowego CANAL-system

System grzejników zabudowanych w kanale grzewczym w podłodze stanowi doskonałą alternatywę nie tylko dla grzejników ściennych lecz przede wszystkim dla ogrzewania podłogowego płaszczyznowego. Rozwiązanie stosowane w domach szkieletowych i drewnianych, szczególnie chętnie wykorzystywane jest w domach z bali (bardzo popularnych na Podhalu). Nie stawia żadnych ograniczeń w rodzaju pokrycia posadzki – użytkownik może mieć podłogi drewniane: deski, parkiet panele, a także glazurę. Grzejniki kanałowe grzeją szybko i efektywnie, dystansując w tym względzie tradycyjne ogrzewanie podłogowe. Najpłytsze zestawy kanałowe mają zaledwie 8 cm głębokości – mieszczą się w warstwie ocieplenia wylewki.

Ogrzewanie kanałowe gwarantuje komfort cieplny i nie koliduje z żadnym specyficznym wystrojem wnętrza. Dogrzewa lub ogrzewa pomieszczenia samodzielnie. Kanały grzewcze rozmieszcza się przy przeszklonym wyjściu na taras lub przy dużych sięgających posadzki przeszkleniach, chronią wówczas pomieszczenie przed wnikaniem

w głąb chłodnego powietrza, zapobiegając parowaniu okien, działając jak kurtyna ochronna z ciepłego powietrza. Nie ograniczają przestrzeni, a miejsce na ścianach przypisane grzejnikom ściennym można zagospodarować inaczej. Szeroka oferta ażurowych podestów pokrywających kanał grzewczy, w tym wykonanych z drewna, stanowi ich jedyny widoczny element i znakomicie wpisuje się w klimat domów z bali, dopełni także nowoczesny wystrój domów szkieletowych (podesty z aluminium malowanego proszkowo na wybrany kolor lub anodowane).

Grzejniki z wentylatorem – ściennie, wewnątrzścienne, kanałowe

By zwiększyć moc grzejników, nie powiększając ich wymiarów oraz by zwiększyć dynamikę ich działania, zastosować można grzejniki zaopatrzone w bardzo cicho pracujący wentylator (głośność na granicy szeptu 28 dBA, moc do 10W). Wszystkie grupy grzejników REGULUS®-system mają taką opcję, grzejniki ściennie (REGULLUS, SOLLARIUS), grzejniki wewnątrzścienne INSIDE-system oraz grzejniki kanałowe CANAL-system.

Wentylator zwiększa moc każdego grzejnika o 30–40%. Powietrze szybciej się nagrzewa, co ma znaczenie w domach weekendowych lub pomieszczeniach użytkowanych krótko lub rzadziej. Cichy trójbiegowy wentylator lub z płynnie modulowaną prędkością obrotów, gwarantuje wysoką efektywność tego sposobu ogrzewania oraz wysoki komfort użytkowania. Szczególnie duże znaczenie ma zastosowanie wentylatorów w ogrzewaniu kanałami grzewczymi, gdyż stwarzają one możliwość istotnego ograniczenia zarówno ich wielkość jak i głębokości.

Na uwagę zasługuje przystosowany fabrycznie do montażu wentylatorów typoszereg E-VENT – grzanie tradycyjne, grzanie z większą dynamiką (wentylator 230 V) oraz typoszereg REVERS – grzanie tradycyjne, grzanie ze zwiększoną dynamiką oraz chłodzenie pomieszczeń (wentylator 24 V). Te ostatnie przeznaczone są do współpracy z pompami ciepła.

Regulusy jako dystrybutory ciepła to dobra inwestycja na lata, gwarantując efekty, które dla każdego inwestora są najważniejsze: możliwość zmiany strategii grzania, elastyczny poziom dynamiki grzania, niskie koszty grzania, wysoki komfort cieplny. By mieć to wszystko, optymalna produkcja ciepła i optymalna dystrybucja ciepła muszą iść w parze. To grzejniki na czasie.



Ciepło z prądu?

Porównujemy rozwiązania

W ZWIĄZKU Z ROZWOJEM ENERGOOSZCZĘDNEGO BUDOWNICTWA ZAUWAŻALNY JEST WZROST ZAINTERESOWANIA ŹRÓDŁAMI CIEPŁA WYKORZYSTUJĄCYMI ELEKTRYCZNOŚĆ. KLIENCI MOGĄ WYBIERAĆ SPOŚRÓD KILKU ROZWIĄZAŃ, Z KTÓRYCH KAŻDE MA SWOJE WADY I ZALETY. EKSPERCI ELTERM PORÓWNUJĄ NAJWAŻNIEJSZE PARAMETRY RÓŻNYCH ROZWIĄZAŃ Z PUNKTU WIDZENIA UŻYTKOWNIKA.

ELEKTRYCZNE ŹRÓDŁA CIEPŁA

Najpopularniejsze kotły elektryczne korzystają z grzałek oporowych do zamiany energii elektrycznej na energię wewnętrzną (ciepło). Rozwiązanie to charakteryzuje się niskimi kosztami produkcji przy jednoczesnym zachowaniu sprawności urządzenia bliskiej 100%.

Ogrzewanie indukcyjne charakteryzuje się większym skomplikowaniem procesu wytwarzania, oferując w zamian tę samą sprawność – tu ciepło wytwarzane jest w rdzeniu (prąd zmienny w cewce). Kotły elektrodowe z kolei wykorzystują zmienne pole elektryczne między anodą i katodą za pośrednictwem elektrolitu (wody zawierającej aniony i kationy), stąd też moc urządzenia zależy od składu chemicznego wody – w tym przypadku sprawność to także prawie 100%.

Pompy ciepła, dzięki pobieraniu ciepła z otoczenia, do celów grzewczych potrzebują mniej prądu. Uwzględniając standardowe warunki zimowe trzeba powiedzieć, że rzeczywista sprawność popularnych powietrznych pomp ciepła oscyluje w granicach 250–350% (COP 2.5-3.5). Może być jednak znacznie wyższa, jeśli zdecydujemy się na modele gruntowe. Maty lub kable grzejne montowane są bezpośrednio pod posadzką lub w wylewce betonowej, dlatego blisko 100% energii przekazują do ogrzewanych pomieszczeń.

KOSZT ZAKUPU URZĄDZENIA

To często pierwszy element, na który klienci zwracają uwagę. O ile nie powinien on być głównym kryterium wyboru, o tyle sam koszt znacząco wpływa na opłacalność całej inwestycji. Zdecydowanie najtańszym elektrycznym źródłem ciepła są kotły oporowe, w przypadku których średnia cena zakupu urządzenia wynosi ok. 3 tysięcy złotych – na pozostałe typy kotłów elektrycznych przeznaczyć trzeba kilka razy większą kwotę. Kilkanaście tysięcy złotych to średni wydatek na maty grzewcze dla standardowej wielkości domu oraz początek zakresu cen powietrznych pomp ciepła do c.o. – zazwyczaj klienci decydują się na jednostki kosztujące 20–30 tysięcy złotych. Na tym etapie warto w kalkulacji uwzględnić także fakt, że gdy zdecydujemy się na zakup tańszego źródła ciepła, to pozostaną nam wolne środki, które możemy przeznaczyć na inne cele inwestycyjne. Duża grupa klientów rozważa wówczas montaż lub powiększenie instalacji fotowoltaicznej, by choć częściowo pokryła wydatki na cele grzewcze.

KOSZT INSTALACJI C.O.

Wszystkie powyższe źródła ciepła, poza matami grzewczymi, wymagają montażu wodnej instalacji c.o. W przypadku kotłów elektrycz-

Elektryczne źródło ciepła	Koszt zakupu urządzenia	Koszt instalacji c.o.	Koszty ogrzewania	Koszty montażu i serwisu	Elastyczność instalacji c.o.	Fajne, wojskowe nazwy produktów
Kotły elektryczne oporowe Elterm	●	●	●	●	●	●
Kotły elektryczne indukcyjne	●	●	●	●	●	●
Kotły elektryczne elektrodowe	●	●	●	●	●	●
Pompy ciepła	●	●	●	●	●	●
Maty grzejne	●	●	●	●	●	●

nych możemy wybierać między ogrzewaniem grzejnikowym oraz płaszczyznowym. Jeśli chcemy zachować wysoką sprawność pompy ciepła, to powinniśmy zdecydować się raczej na niskotemperaturową instalację podłogową – z punktu widzenia samych kosztów to jednak nieznaczna różnica.

KOSZTY OGRZEWANIA

To bardzo istotny parametr przy decyzjach podejmowanych przez klientów. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że trzykrotnie (COP 2.5-3.5) niższe koszty eksploatacji pompy ciepła (PC) powinny uprościć podjęcie decyzji – i faktycznie tak jest. Zwłaszcza gdy mamy do czynienia z większymi budynkami lub takimi, gdzie nie zadbano o odpowiednią izolację termiczną. Gdy jednak bierzemy pod uwagę niewielki, energooszczędny dom, realna różnica w kosztach ogrzewania pomiędzy PC a kotłem elektrycznym znacząco maleje i nie powinna przekraczać 2 tysięcy złotych. W przypadku domów niskoenergetycznych lub pasywnych jest to jeszcze mniej. Koszt zakupu PC powinien zwrócić się zatem po minimum 10 latach, a nieco krócej jeśli klient zdecyduje się na tańszą pompę mniej renomowanego producenta lub realny współczynnik COP zbliży się do danych marketingowych. Co istotne – im mniejsze różnice w kosztach generowanych przez poszczególne źródła ciepła, tym większego znaczenia przy obliczaniu planowanego zwrotu z inwestycji nabierają pozostałe parametry z powyższej tabeli

PV READY

Kotły elektryczne Elterm optymalizują wykorzystanie energii w instalacji fotowoltaicznej:

- dzięki wbudowanemu licznikowi zużycia energii mogą wykorzystywać jej nadprodukcję po czym się wyłączyć (nadwyżka nie przepadnie),
- w przejściowym okresie grzewczym mogą zwiększać poziom autokonsumpcji energii (ograniczenie 20–30% straty na jej magazynowaniu),
- dzięki ich wykorzystaniu na potrzeby grzania c.o. lub c.w.u. przyspieszają okres zwrotu inwestycji w fotowoltaikę,
- mogą współpracować z już istniejącym źródłem ciepła,
- charakteryzują się około 10-krotnie niższymi nakładami inwestycyjnymi w porównaniu z pompą ciepła.

(zwłaszcza kolejny punkt). Ogromny wzrost zainteresowania instalacjami fotowoltaicznymi (PV) dodatkowo sprawia, że koszty ogrzewania można stosunkowo łatwo obniżyć – m.in. dzięki funkcjonalności PV ready, w którą wyposażone są kotły Elterm.

KOSZTY MONTAŻU I SERWISU

Kotły oporowe są najtańszym elektrycznym źródłem ciepła w zakupie, a to przekłada się także na bardzo niskie koszty serwisowe. W 15-letnim cyklu życia produktu (LCC) przetestowana przez wiele lat konstrukcja nie powinna generować kosztów wyższych, niż tysiąc złotych jeśli idzie o wymianę zużywających się komponentów. Sam proces wymiany jest nieskomplikowany. Kotły Elterm nie wymagają także rozruchu zerowego, dodatkowych przeglądów, a montażu jest w stanie dokonać każdy hydraulik oraz elektryk z uprawnieniami. W przypadku pozostałych typów kotłów elektrycznych oraz pomp ciepła warto zwrócić uwagę na tę pozycję i dowiedzieć się, jakie koszty związane będą np. z wymianą automatyki sterującej, czy sprężarki w przypadku PC. Oczywiście możemy mieć nadzieję, że nic się nie popsuje, wówczas kalkulacje wyglądają nieco inaczej.

ELASTYCZNOŚĆ INSTALACJI C.O.

Istotną, choć często pomijaną, zaletą kotłów elektrycznych jest możliwość optymalnej pracy zarówno z instalacją grzejnikową jak i podłogową. Temperatura zasilania układu nie wpływa na sprawność samego urządzenia, jak ma to miejsce w przypadku pomp ciepła. Ma to znaczenie, gdy na przykład decydujemy się na wymianę starego pieca węglowego z instalacją wyposażoną wyłącznie w kaloryfery. Kotły elektryczne oporowe, z racji niskiego kosztu inwestycji, bardzo często montowane są jako alternatywne lub rezerwowe źródło ciepła. Poza poprawą komfortu psychicznego (mamy pewność, że w domu będzie ciepło), pozwalają też na optymalizację pracy instalacji. Dając większe możliwości wykorzystania prądu na cele grzewcze z własnej instalacji fotowoltaicznej. W odróżnieniu od mat grzewczych czy klimatyzatorów, dzięki zastosowaniu wodnego ogrzewania, uzyskujemy także większą możliwość wymiany źródła ciepła w przyszłości (np. gdy w okolicy pojawi się sieć gazowa lub ciekawy program dotujący zakup pomp ciepła).

FAJNE, WOJSKOWE NAZWY PRODUKTÓW

Tu jesteśmy bezkonkurencyjni. Kto nie chciałby mieć w domu Rotmistrza, Majora, czy bardziej zaawansowanych Pułkownika i Marszałka? Te są tylko u nas. „Grzejemy jak Kawaleria!”



Od 40 lat w branży

CO TRZECI GRZEJNIK ŁAZIENKOWY W NASZYM KRAJU ZOSTAŁ WYPRODUKOWANY PRZEZ INSTAL-PROJEKT. ZDOBYWAMY KOLEJNE RYNKI, WZBOGACAMY OFERTĘ PRODUKTOWĄ – MÓWI INŻYNIER BARTOSZ ŚCIERZYŃSKI, PREZES DS. PRODUKCJI W INSTAL-PROJEKT.

Jak zmiana profilu działalności, z instalacyjno-projektowego na produkcyjny, wpłynęła na rozwój Instal-Projekt?

Zmieniliśmy się z niewielkiego przedsiębiorstwa w jedną z wiodących firm z branży grzewczej w Polsce. Co trzeci grzejnik łazienkowy w naszym kraju został wyprodukowany przez Instal-Projekt. Zdobywamy kolejne rynki, wzbogacamy ofertę produktową. Ciągłe się doskonalimy.

Rok 2020 to także rebranding – skąd ta decyzja?

Zmiana wizerunkowa jest wynikiem strategii marki. Nowe logo i slogan są jednak inspirowane filozofią, którą wyznajemy od samego początku działalności Instal-Projekt. To taki powrót do korzeni. Dominujący w naszej identyfikacji kolor niebieski symbolizuje to, co jest dla nas ważne – bezpieczeństwo i zaufanie. Ta zmiana jest także odbiciem wyznawanych przez nas wartości, takich jak bezkompromisowość, odpowiedzialność, troska i samodoskonalenie.

Czym się kierujecie przy wprowadzaniu nowej strategii?

Stworzyliśmy i wdrażamy strategię rynkową, która pozwala nam tworzyć rozwiązania z myślą o użytkowniku i zawsze stawiać go w centrum. Naszym celem jest to, aby wybór marki Instal-Projekt dawał klientowi poczucie pewności i bezpieczeństwa.

Co oznacza przymiotnik „niezawodny” w nowym logotypie?

Niezawodność to nie tylko cecha tworzonych przez nas produktów. To także ciągłe doskonalenie się naszego doświadczonego zespołu i nieustanne poszukiwanie usprawnień. Świadczą o tym chociażby 152 patenty i wzory przemysłowe, które dotychczas uzyskaliśmy.

Czym marka Instal-Projekt wyróżnia się na tle innych producentów grzejników?

Nasi partnerzy cenią nas za profesjonalizm i rzetelność – od czterech dekad. A czym zdobyliśmy zaufanie konsumentów? Nowoczesnym

wzornictwem i solidnością produktów. Wysoka jakość materiałów i rygorystyczne wymagania produkcyjne sprawiają, że nasze grzejniki wytrzymują próbę czasu. Ponadto, jesteśmy w 100 proc. polską, rodzinną firmą.

Jak spółka rozwija działalność w kraju i zagranicą?

W Polsce nasze grzejniki są dostępne w ponad 2 tys. punktów sprzedaży. Eksportujemy do 20 krajów, a ich lista się wydłuża. Za najbardziej wymagające uważamy rynki DACH, czyli Niemcy, Austrię i Szwajcarię – przynajmniej w tych dwóch pierwszych krajach radzimy sobie bardzo dobrze, podobnie jak w Holandii. Dobrze radzimy sobie również w Czechach i na Słowacji, choć u naszych południowych sąsiadów producentów grzejników naprawdę nie brakuje.

Pełen wywiad ukazał się na łamach Pulsu Biznesu, wydanie nr 232/20

Oszczędzaj czas

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

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

DANE TECHNICZNE

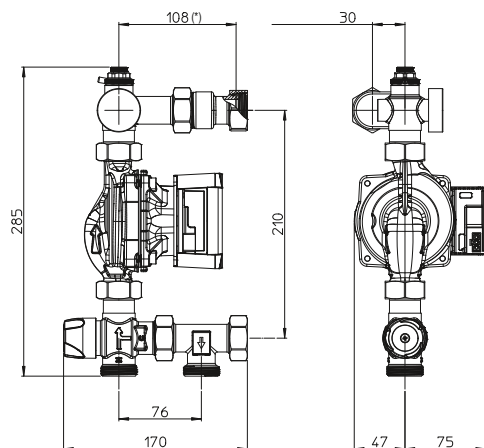
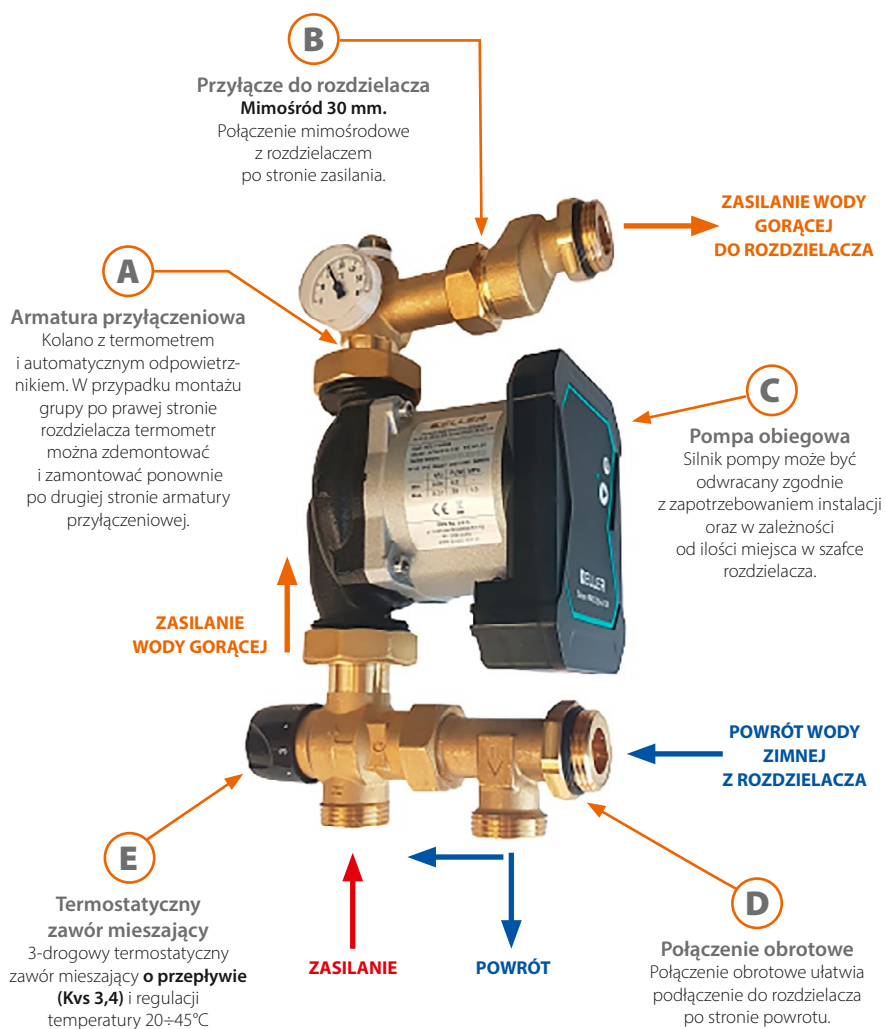
- Maks. ciśnienie pracy: 10 bar,
- Maks. temperatura na wlocie zaworu mieszającego: 95°C,
- Przyłącze z źródła ciepła: 1" GZ,
- Przyłącze do rozdzielacza: 1" GZ.

PODSTAWOWE CECHY URZĄDZENIA:

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

OBSZAR ZASTOSOWANIA:

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



ORIENTACYJNE DANE DLA INSTALACJI OGRZEWANIA PŁASZCZYZNOWEGO

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

KOD PRODUKTU: KEL 719926

Rekuperacja w starym domu?

Rozwiązanie dla budynków w trakcie termomodernizacji

REKUPERATORY ŚCIENNE NAZYWANE RÓWNIEŻ REKUPERATORAMI POKOJOWYMI CZY BEZKANAŁOWYMI SĄ ALTERNATYWĄ DLA KOMPLETNEGO SCENTRALIZOWANEGO SYSTEMU REKUPERACJI. TEN TYP REKUPERATORA JEST POLECANY, GDY Z JAKIEGOŚ POWODU NIE MOŻEMY ZAINSTALOWAĆ TRADYCYJNEGO SYSTEMU WENTYLACJI MECHANICZNEJ Z ODZYSKIEM CIEPŁA, NP. KIEDY NIE MA MIEJSCA NA ROZPROWADZENIE SIECI KANAŁÓW.



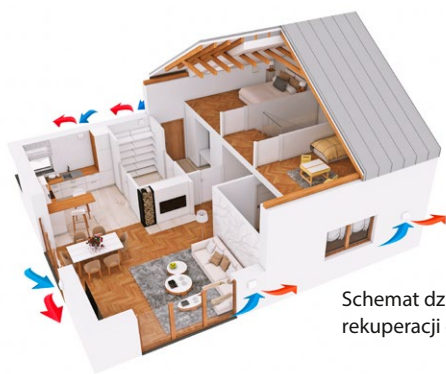
Ścienne jednostki odzysku ciepła są często montowane w istniejących, starszych budynkach – szczególnie w przypadku modernizacji i renowacji.

REKUPERACJA SCENTRALIZOWANA A DECENTRALNA

Rekuperatory pokojowe w odróżnieniu od systemu wentylacji całego domu, w których urządzenie jest instalowane w pomieszczeniach użytkowych takich jak pralnia, muszą być instalowane w każdym pomieszczeniu w ścianie zewnętrznej budynku. Co więcej – większość

producentów takich rekuperatorów, w tym i Alnor, zaleca aby urządzenia były instalowane parami, tak aby jedna jednostka była w trybie nawiewu a druga wywiewu.

Kompaktowa budowa tego typu rekuperatorów oznacza, że zamiast jednej centrali rekuperacyjnej, w zależności od powierzchni budynku i ilości mieszkańców, będziemy potrzebować kilku jednostek. A tym samym kilka czepni będzie zamontowanych na ścianie zewnętrznej domu. Rekuperatory ścienna Alnor z serii HRU-WALL w standardzie są dostępne w dwóch wersjach osłon zewnętrznych:



Schemat działania systemu rekuperacji decentralnej.

- aluminiową czerpnię-wyrzutnię w kolorze białym RAL 9010 (na zamówienie dostępna jest usługa malowania czerpni na dowolny kolor RAL),
- z kratką zewnętrzną z tworzywa sztucznego.

NIEWIDOCZNA CZERPNIOWYRZUTNIA

Dla klientów, dla których standardowe czerpnię-wyrzutnie za bardzo ingerują w ogólny wygląd i estetykę fasady budynku, Alnor wprowadza nowy rodzaj czerpnię-wyrzutni do rekuperatorów ściennych HRU-WALL. Nowy moduł oznaczyliśmy w kodzie HRU-WALL-WREV (z ang. Window REVeal – gładz okienne), ponieważ jest ona przeznaczona do montażu w elewacji w warstwie izolacji z kratką wentylacyjną w gładzi okiennej. Dzięki temu rozwiązaniu elewacja jest nienaruszona, a jedynym elementem widocznym z zewnątrz budynku jest kratka wentylacyjna na gładzi okiennej.



BUDOWA URZĄDZENIA

Czerpnię-wyrzutnia do montażu w elewacji składa się z trzech części, które są dostępne w sprzedaży oddzielnie. To daje klientom swobodę w doborze elementów. Głównym elementem zestawu jest metalowy kanał czerpnię-wyrzutni HRU-WALL-WREV-150, którą chowamy w warstwie izolacji. Kanał jest teleskopowy, tzn. odległość od osi urządzenia do gładzi może być regulowana w zakresie 380–490 mm.

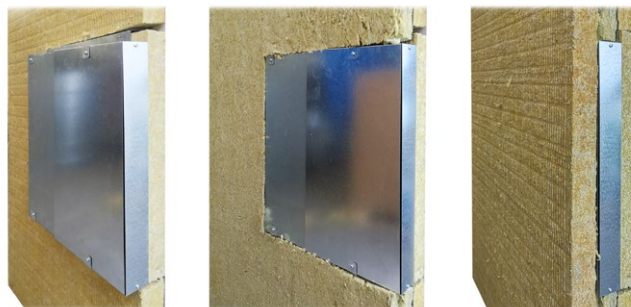
Kolejną częścią zestawu jest stelaż montażowy HRU-WALL-WREV-FRAME, czyli metalowa ramka o odpowiedniej grubości stali z wyciętymi otworami pod montaż rekuperatora i z elementami mocującymi. Stelaż montażowy jest uniwersalny, tzn. można go zamontować na lewej lub na prawej stronie gładzi okiennej.

Trzecim elementem zestawu jest kratka wentylacyjna dostępna w kolorze RAL 9010 (biały). Do kratki dołączamy wkręty umożliwiające montaż na kanale czerpnię-wyrzutni. W puszcze są dodatkowe uchwyty ułatwiające montaż tych wkrętów.

DLA KOGO JEST HRU-WALL-WREV?

Zestaw do montażu w gładzi okna został zaprojektowany z myślą o remontowanych obiektach, a szczególności w budynkach trakcie

prac termomodernizacyjnych. Czyli na takim etapie prac, aby inwestor mógł zamontować ten moduł w trakcie układania izolacji, mógł go przykryć izolacją i dokończyć wykończenie elewacji.



REKUPERATOR ŚCIENNY, A PRZEPISY TECHNICZNE

Podczas dyskusji dotyczących rekuperatorów ściennych (bezkanałowych) często powraca w Polsce pytanie o stosowanie takich rozwiązań w świetle wytycznych Warunków Technicznych. Dlaczego to takie ważne? Ponieważ rekuperator ścienny ma zintegrowaną czerpnię i wyrzutnię, tj. pełni naprzemiennie obie funkcje, a przepisy określają odległość między jednym i drugim.

W Dzienniku Ustaw 2019.0.1065, t.j. – Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, czytamy:

9. Dopuszcza się sytuowanie wyrzutni powietrza w ścianie budynku, pod warunkiem że:

- 1) powietrze wywiewane nie zawiera uciążliwych zapachów;
 - 1a) powietrze wywiewane nie zawiera zanieczyszczeń szkodliwych dla zdrowia;
- 2) przeciwległa ściana sąsiedniego budynku z oknami znajduje się w odległości co najmniej 10 m lub bez okien w odległości co najmniej 8 m;
- 3) okna znajdujące się w tej samej ścianie są oddalone w poziomie od wyrzutni co najmniej 3 m, a poniżej lub powyżej wyrzutni – co najmniej 2 m;
- 4) czerpnia powietrza, usytuowana w tej samej ścianie budynku, znajduje się poniżej lub na tym samym poziomie co wyrzutnia, w odległości co najmniej 1,5 m.

REKUPERATORY ŚCIENNE NIEZGODNE Z WARUNKAMI TECHNICZNYMI, ALE...

Wszystkie tego typu urządzenia, czyli ze zintegrowaną czerpnię-wyrzutnię, montuje się w pobliżu okien nie uwzględniając ograniczeń odległości jakie nakładają Warunki Techniczne (patrz. wyżej). Co więcej: ustawodawca tworząc te zapisy miał na myśli zintegrowane wyrzuty z brudnych pomieszczeń, aby zanieczyszczone powietrze nie dostało się z powrotem do budynku.

Natomiast kiedy montujemy taki rekuperator w jednym pomieszczeniu, to obsługuje on tylko jedno wnętrze, więc nie ma zagrożenia, że zanieczyszczone powietrze z innych pomieszczeń usuniemy przez wyrzutnię i z powrotem wtłoczmy do budynku. Oczywiście ponieważ czerpnia i wyrzutnia w tego typu urządzeniach jest zlokalizowana w tym samym punkcie, to w niewielkim procencie te dwa strumienie powietrza się mieszają. Można to jednak przyrównać do otwarcia okna, tylko w tym wypadku nie dochodzi do strat ciepła.

Na koniec, zostaje nam jeszcze jedna możliwość – zgłoszenia odstąpienia. Może to być czasochłonny proces, ale możliwy do wykonania.

Więcej o produktach ALNOR dowiesz się na www.alnor.com.pl



Eko-ogrzewanie

Pięć powodów by wybrać systemy Tweetop

W XXI WIEKU ISTOTNE STAŁO SIĘ ZAPEWNIENIE NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI ŚRODOWISKA WEWNĘTRZNEGO, KTÓRE MA NIEBAGATELNY WPŁYW NA KOMFORT I JAKOŚĆ ŻYCIA KAŻDEGO Z NAS. STWORZENIE TAKICH WŁAŚNIE WARUNKÓW ŻYCIA ZAPEWNIĄ WODNE OGRZEWANIE PODŁOGOWE, KTÓRE JEST STOSOWANE W DOMACH JUŻ OD CZASÓW RZYMSKICH, A W SKANDYNAWII I EUROPIE ZACHODNIEJ OD DZIESIĘCIOLECI JEST JEDNYM Z CZĘŚCIEJ STOSOWANYCH SPOSOBÓW OGRZEWANIA BUDYNKÓW.

Do niedawna w Polsce tego typu sposób ogrzewania nie był popularny, stanowił swego rodzaju luksus. Jednak energooszczędne trendy w budowie domów, zmierzające do stosowania niskotemperaturowych źródeł ciepła, wymusiły coraz powszechniejsze użycie systemów ogrzewań płaszczyznowych we wszelkiego typu budynkach. Przyjrzyjmy się zatem, co jest siłą podłógówek.

1. EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA

Woda może transportować energię 3500 razy bardziej efektywnie, niż powietrze. Ze względu na fakt, iż wytwarzanie ciepła i energii elektrycznej stanowi prawie 25% wszystkich emisji gazów cieplarnianych, to właśnie wodne ogrzewanie podłogowe, dużo efektywniejsze od systemów ogrzewania promiennikami lub wentylacją, pomaga w ograniczeniu tej emisji. Grzejnikiem jest cała powierzchnia podłogi, a pomieszczenia są równomiernie ogrzewane – miły dla nóg komfort ciepły sprawia, że czujemy się ogrzani w temperaturach relatywnie niższych o ok. 2–3°C, niż w przypadku użycia grzejników.

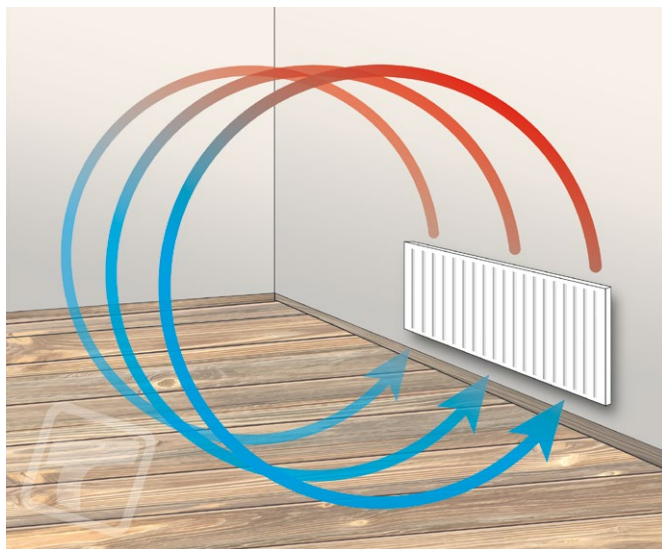
Co najważniejsze: systemy ogrzewań płaszczyznowych naprawdę dobrze współpracują ze zrównoważonymi, ekologicznymi źródłami ciepła takimi jak na przykład pompy ciepła.

2. KOMFORT

Każdy, kto kiedykolwiek przebywał w pomieszczeniach z zainstalowanym ogrzewaniem podłogowym, potwierdzi, że jest to najwygodniejsza forma ogrzewania, jaką można sobie wyobrazić. Pomyślmy tylko jak przyjemnie jest wyjść spod prysznica na ciepłą podłogę zamiast na zimne, twarde płytki, Pomyślmy o wypoczywaniu zimą na ciepłej podłodze w piwnicy zamiast na chłodnym gresie. Powodem, dla którego podłogówka jest tak przyjazna dla nas, jest jej dopasowanie do idealnej krzywej grzewczej dla ludzkiego ciała oraz zapewnienie równomiernego ciepła na całym obszarze podłogi. Dla porównania systemy grzewcze z wymuszonym obiegiem powietrza są najbardziej odbiegającymi od idealnej krzywej grzewczej dla ludzkiego ciała. Nic więc dziwnego, że w domach z grzejnikami na kanapie zawsze leży koc.

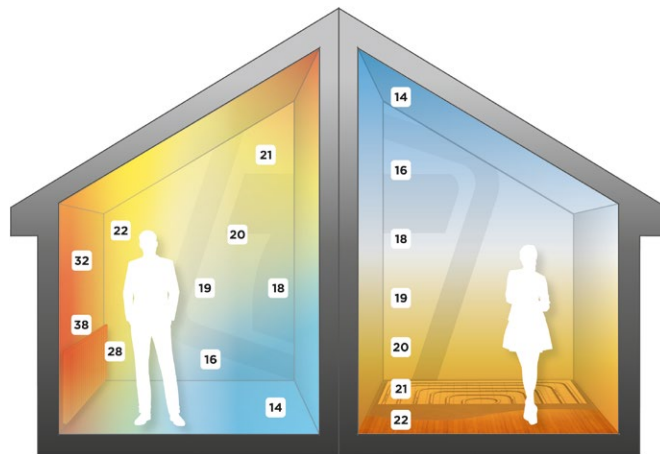
3. JAKOŚĆ POWIETRZA

W ogrzewaniu wodnym, opartym o systemy grzejnikowe i płaszczyznowe, ciepło przekazywane jest na drodze tzw. konwekcji swobodnej, w której ruch gazu spowodowany jest przez różnice gęstości obszarów o różnej temperaturze. W przypadku grzejników ściennych dochodzi wówczas do unoszenia kurzu i alergenów w całym domu, co obrazuje poniższa grafika.



Równie źle, a nawet gorzej rzecz się ma, gdy wykorzystujemy nagrzewnice lub promienniki, gdy ciepło jest „dociskane” do podłogi, unosząc w górę wszystko, co na niej zalega.

Ogrzewanie płaszczyznowe jest absolutnie wolne od tego typu niekorzystnych zjawisk, ponieważ konwekcja w tym wypadku odbywa się równomiernie, bez unoszenia z podłogi kurzu, dzięki czemu nawet alergicy mogą odetchnąć pełną piersią.



4. CISZA I SPOKÓJ

Dobrze wyregulowany system ogrzewania podłogowego pracuje niezwykle cicho. Dzięki wykorzystaniu rozdzielaczy oraz zminimalizowaniu licznych złączy w ogrzewaniu płaszczyznowym nie dochodzi do turbulencji przepływu spowodowanych oporami hydraulicznymi. Nie słyszymy zatem żadnych szumów oraz uderzeń hydraulicznych. Aby móc doświadczyć tego rodzaju ciszy warto skorzystać z usług projektowych firmy Tweetop, w zakresie obliczeń hydraulicznych ogrzewań płaszczyznowych (podłogowych i ściennych).

5. RÓŻNE OPCJE STEROWANIA

Jedną z najlepszych cech ogrzewań płaszczyznowych jest możliwość ich instalacji w dowolnych strefach sterowania. Oznacza to, że parter składający się z salonu, kuchni i jadalni, może de facto stanowić jeden obszar sterowany przez jeden termostat. Z kolei na piętrze, gdzie znajdują się sypialnie, możemy mieć możliwość ustawienia optymalnej temperatury w każdym pokoju. Tego typu opcje sterowania zwiększają komfort użytkownika i wydajność systemu. Szczególnie dobrze sprawdza się to w przypadku powierzchni otwartych do 150 m².

BONUS: UBEZPIECZENIE

Bonusem, wykraczającym poza opisane powyżej zalety ogrzewań podłogowych, jest zapewniane przez firmę Tweetop ubezpieczenie rur i kształtek z których budowane jest ogrzewanie podłogowe. Ubezpieczenie sięga kwoty 4 mln zł i jest udzielane 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 odbioru, w szczególności protokołu z prawidłowo przeprowadzonej próby ciśnieniowej.

Wyzwania na starcie?

Sposoby na nieefektywność instalacji

PODCZAS URUCHAMIANIA INSTALACJI GRZEWCZYCH WYZWIANIEM JEST OSIĄGNIĘCIE ODPOWIEDNIEGO PRZEPŁYWU WODY PRZY OPTYMALNEJ WYDAJNOŚCI POMPY I UZYSKANIE NAJWIĘKSZEGO KOMFORTU CIEPLNEGO DLA MIESZKAŃCÓW OGRZEWANEGO DOMU LUB MIESZKANIA. NIE JEST TO ŁATWE ZADANIE, PONIEWAŻ DZISIEJSZE SYSTEMY GRZEWCZE SĄ DOŚĆ SKOMPLIKOWANE I CZĘSTO RÓŻNIĄ MIĘDZY SOBĄ SIĘ POD WZGLĘDEM BUDOWY I DZIAŁANIA.

WYZWANIA PRZY Z URUCHAMIANIU INSTALACJI

Skutki uboczne nieodpowiedniego uruchomienia instalacji mogą być następujące:

- nadmierne zużycie energii,
- hałas,
- zbyt szybkie zużywanie się elementów instalacji,
- niezadowoleni klienci.

Nie są to łatwe problemy do rozwiązania. Podczas montażu pompy bardzo często trudno jest określić ustawienia, których należy użyć. A to może być źródłem niepotrzebnych kłopotów. Standardowo prędkość obrotowa pompy w instalacji powinna być ustawiona w taki sposób, aby zapewnić odpowiednie ciśnienie umożliwiające określony przepływ wody w instalacji we wszystkich strefach budynku. Ale nie zawsze jest to proste do zrealizowania.

PROBLEMY ZWIĄZANE Z USTAWIENIAMI

W przypadku większości pomp istnieje zalecane ustawienie dla optymalnej pracy pompy w instalacji. Poniżej przedstawiamy wymagania dwóch najpopularniejszych instalacji grzewczych stosowanych w budynkach mieszkalnych – ogrzewania podłogowego i ogrzewania grzejnikowego.

1. Instalacje ogrzewania podłogowego

- Podłógówka to skuteczny sposób na ogrzanie domu, ale ze względu na niską temperaturę wody w instalacji wymaga ona starannego uruchomienia – ustawienia pompy i zrównoważenia hydraulicznego. Straty ciśnienia w rozdzielaczu ogrzewania podłogowego są praktycznie niezależne od zapotrzebowania/przepływu ciepła do poszczególnych stref. Oznacza to, że pompa powinna być ustawiona na tryb sterowania „ciśnienie stałe”, gdzie różnica ciśnienia jest utrzymywana na stałym poziomie, zapewniając tym samym nieustanny przepływ w każdej pojedynczej strefie – niezależnie od ich liczby. Zapewnia to prawidłową temperaturę, komfort cieplny w pomieszczeniach i pozwala uniknąć niepotrzebnego zużycia energii.

2. Instalacje ogrzewania grzejnikowego

- Grzejniki z termostaticznymi zaworami grzejnikowymi (TRV) wykorzystują te zawory do regulacji przepływu wody w zależności od zapotrzebowania na ciepło. Zapewnia to prawidłową temperaturę w pomieszczeniach i optymalny komfort dla właściciela domu. Niskie zapotrzebowanie na ciepło/przepływ prowadzi do zmniejszenia strat ciśnienia w rurach i kształtkach instalacji grzewczej. W tym przypadku zbyt wysokie ciśnienie pompy powoduje niepotrzebne zużycie energii, a także ryzyko powstawania hałasu w zaworach. Wówczas

pompę należy ustawić na tryb sterowania „ciśnienie proporcjonalne” tak, aby różnica ciśnienia była dostosowana do wymaganego przepływu w instalacji.

AUTOADAPT UŁATWIA PRACĘ

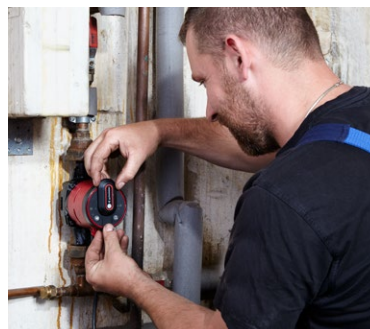
Pompy obiegowe Grundfos dają szereg możliwości, które pomagają znaleźć odpowiednie ustawienie dla instalacji grzewczej – bez względu na to, czy pompa jest zintegrowana z kotłem, pompą ciepła czy też jest zamontowana w instalacji oddzielnie. Najprostszym sposobem rozwiązania większości problemów związanych z uruchomieniem jest wybór pompy obiegowej z funkcją Grundfos AUTOADAPT. Funkcja ta ciągle dostosowuje nastawy pompy tak, aby sprostać rzeczywistemu zapotrzebowaniu na ciepło – uwzględniając wielkości instalacji i zmieniające się w czasie doby i w ciągu roku zapotrzebowanie na ciepło. Funkcja ta znajdzie ustawienie, które zapewnia optymalny komfort przy minimalnym zużyciu energii, a także przyczynia się do szybkiego, bezpiecznego i łatwego uruchomienia instalacji. Podsumowując, funkcja AUTOADAPT pomaga zapewnić najniższe możliwe zużycie energii i jednocześnie komfort cieplny dla mieszkańców.

Główne korzyści związane z funkcją AUTOADAPT dla mieszkańców:

- zapewnienie optymalnego komfortu cieplnego,
- minimalizowanie wezwań serwisowych,
- mniejsze ryzyko wystąpienia hałasu w instalacji.

Więcej informacji i wiedzy praktycznej o funkcji Grundfos AUTOADAPT można uzyskać korzystając z modułów szkoleniowych na naszym portalu online Grundfos Ecademy.

ZMIANA USTAWIENI NA POMPIE? TO PROSTE



Na naszych stronach internetowych pokazujemy filmy wyjaśniające, które tryby sterowania są dostępne dla danej pompy i jak znaleźć odpowiednie ustawienie dla każdej instalacji grzewczej, aby zapewnić jej optymalne funkcjonowanie. W specjalnie zbudowanym

laboratorium Grundfos demonstrujemy jak w praktyce rozwiązać liczne problemy związane z instalacjami grzewczymi w budynkach mieszkalnych.



fox

**W TYM ROKU
ŚWIĘTUJEMY
30 LAT**

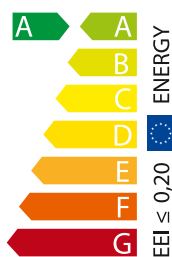
- **Ciągłej ewolucji**, wzrostu i ulepszania,
- **Tworzenia i dostarczania** niezawodnych produktów,
- Dążenia do **najwyższej jakości**,
- **Dbania** o satysfakcję naszych Klientów i Partnerów,
- **Inwestowania** w innowacje,
- Patrzenia w **przyszłość**,
- **STRONG CONNECTION** na każdym etapie współpracy.

Dziękujemy za Wasze zaufanie.

WIĘCEJ NIŻ **FITTINGS**

KELLER Green Pro

POMPA GREEN PRO – WYSOKOWYDAJNA POMPA CYRKULACYJNA – JEST ABSOLUTNYM HITEM SPRZEDAŻOWYM W OFERCIE GRUPY SBS. POZNAJ WYJĄTKOWE ROZWIĄZANIE 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 ³ /h	3 m ³ /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	

ZAINSTALUJ SIĘ W DRUŻYNA

✓ Zdobywaj nagrody

✓ Poszerzaj wiedzę branżową

✓ Baw się dobrze



www.druzyna-a.afriso.pl

Organizatorem programu jest:

AFRISO Sp. z o.o. z siedzibą w Szalszy, 42-677 Czekanów, Szalsza, ul. Kościelna 7
www.afriso.pl



AFRISO

instalacje pod kontrolą

Kurki kulowe

F-Comfort od Ferro



KURKI KULOWE, NAZYWANE TAKŻE ZAWORAMI KULOWYMI, NALEŻĄ DO TEJ GRUPY PRODUKTÓW, KTÓRYCH NIE WIDĄC W CODZIENNYM UŻYTKOWANIU INSTALACJI. DLATEGO W ICH PRZYPADKU WALORY WIZUALNE SĄ DRUGOPLANOWE, A DECYDUJĄCE ZNACZENIE MAJĄ ASPEKTY UŻYTKOWE I PARAMETRY TECHNICZNE.

W praktyce zawory kulowe są jednymi z najczęściej stosowanych urządzeń armatury instalacyjnej. Występują w wielu rodzajach i średnicach nominalnych. Od ich jakości, walorów higienicznych i użytkowych w dużej mierze zależy trwałość instalacji i jakość dostarczanej wody, a także komfort użytkowania i montażu.

NOWY STANDARD

W odpowiedzi na coraz wyższe wymagania rynku i klientów firma Ferro S.A. wprowadza na rynek nowy standard wodnych kurków kulowych – serię F-Comfort. Na tle kurków kulowych dostępnych na rynku w tej klasie parametrów pracy i zamierzonego zastosowania seria F-Comfort wyróżnia się ponadprzeciętnymi walorami higienicznymi i użytkowymi.

Zawory wytwarzane są w technologii ABT (Advanced Body Technology) łączącej zaawansowane rozwiązania konstrukcyjne i materiałowe. Korpusy wykonane są z mosiądzu CW617N-4MS, którego skład spełnia wymagania wytycznych projektu 4MS. Wytyczne te podają najnowsze europejskie wymagania higieniczne dla materiałów używanych do produkcji elementów sanitarnych, które mogą mieć kontakt z wodą pitną – w tym dla materiałów używanych

do produkcji zaworów. Ponadto seria ta może się legitymować międzynarodowymi certyfikatami oraz atestami higienicznymi na tworzywa sztuczne użyte do uszczelnień, w tym certyfikatami DVGW-W270, NSF International-ANSI 61, WRAS, a także atestem higienicznym wydanym przez PZH na gotowy produkt.

Wszystkie modele spełniają ponadto wymagania norm polskich i europejskich, co potwierdzone jest w Krajowej Ocenie Technicznej wydanej przez Instytut Techniki Budowlanej.

WYJĄTKOWE ROZWIĄZANIA

Oprócz walorów higienicznych i najwyższej jakości wykonania, kurki kulowe z serii F-Comfort posiadają unikalne rozwiązania użytkowe:

- Dodatkowe dwie opaski gumowe w kolorze czerwonym i niebieskim zakładane na rączkę zaworu i służące identyfikacji, czy zawór zamontowany jest na rurze z wodą ciepłą/zasilaniu instalacji, czy na rurze z wodą zimną/powrocie instalacji. Rozwiązanie to jest intuicyjne i ułatwia prace instalacyjne oraz serwisowe, a także bieżącą obsługę.
- Etykiety w postaci zawieszek na zaworach, na których podane są wszystkie zasadnicze cechy i parametry kurków, takie jak: temperatura i ciśnienie pracy oraz zamierzone

zastosowanie (rodzaj medium), średnica nominalna przyłącza, rodzaj użytego materiału na korpus zaworu, kod kreskowy umożliwiający sprzedaż detaliczną, kod produktu, nazwa serii, okres gwarancyjny, dane teled adresowe producenta.

Dzięki takiemu rozwiązaniu wszystkie niezbędne informacje są dla każdego modelu zaworu dostępne w jednym miejscu – na zawieszce. Zarówno zakup, montaż, jak i późniejsza eksploatacja zaworu przebiega intuicyjnie, gwarantując komfort, oszczędność czasu i pieniędzy.

W ramach rodziny F-Comfort dostępne są najpopularniejsze typy kurków kulowych w najczęściej stosowanych średnicach nominalnych. To łącznie ponad 40 modeli, w tym – oprócz kurków nakrętno-nakrętnych i nakrętno-wkrętnych z dźwignią i z motylkiem – kurki czerpalne, kurki spustowe i kurki do rur z tworzyw sztucznych/wielowarstwowych.

Zalety i walory użytkowe produktu sprawiły, że seria kurków kulowych F-Comfort zdobyła Złoty Medal na Międzynarodowych Targach Instalacyjnych Poznań Instalacje 2020/2021.

SYSTEM **KAN-therm**

UltraLine

Ø14-32 mm



Bezoringowe połączenia dla profesjonalistów

**NOWOŚĆ
2020!
W OFERCIE
KAN**



Główne zalety:

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



SKZ

www.kan-therm.com

ISO 9001

Premiery KAN

– system KAN-therm UltraLine

TRZY DEKADY DOŚWIADCZEŃ FIRMY KAN SP. Z O.O. W PRODUKCJI SYSTEMÓW INSTALACYJNYCH WYKORZYSTYWANYCH DO WEWNĘTRZNYCH INSTALACJI WODNYCH I GRZEWICZYCH, POZWOLIŁY OPRACOWAĆ INNOWACYJNY PRODUKT – KAN-THERM ULTRALINE. DLACZEGO WARTO WYBRAĆ TO ROZWIĄZANIE?



System rur i kształtek systemu KAN-therm UltraLine pozwala na swobodne dobieranie elementów.

Jednym z ważniejszych parametrów, zarówno dla wykonawcy jak i inwestora, jest niewątpliwie trwałość i niezawodność systemu instalacyjnego. Wykonawcy zwracają też uwagę na sposób montażu, łatwość łączenia poszczególnych komponentów systemu oraz dostępność stosowanych narzędzi.

Istotną kwestią jest również liczba elementów składających się na system i ich wzajemne dopasowanie. Wspomniane cechy produktu mają wpływ na szybkość wykonania instalacji, co ostatnio zaczyna mieć znaczenie. System UltraLine jest odpowiedzią na oczekiwania rynku.

ELEMENTY SYSTEMU

System KAN-therm UltraLine został zaprojektowany jako uniwersalny system przeznaczony do wykonywania zarówno wewnętrznych instalacji grzewczych oraz dostarczania wody użytkowej, a także specjalistycznych instalacji rurowych sprężonego powietrza.

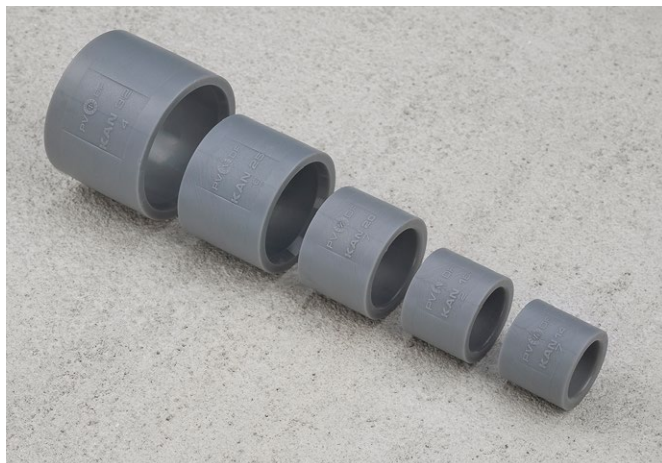
W ramach systemu wykonawca ma do wyboru: 3 rodzaje rur, 2 rodzaje złączek i 1 tuleję. Wszystkie elementy systemu można dowolnie ze sobą łączyć. W systemie KAN-therm UltraLine rury polietylenowe występują w 3 wariantach materiałowych: rur polietylenowych PE-RT i PE-Xc oraz rury wielowarstwowej PE-RT/AL/PE-RT

MOŻLIWE WARIANTY

Rury PE-RT/Al/PE-RT mają budowę wielowarstwową, a rura bazywa wykonana jest z odpornego na wysokie temperatury polietylenu PE-RT. To samo dotyczy warstwy zewnętrznej chroniącej instalację przed uszkodzeniami mechanicznymi. Pomiędzy tymi dwiema warstwami znajduje się z kolei powłoka ze specjalnego stopu aluminium zapobiegająca dyfuzji tlenu, a zarazem zmniejszająca wydłużalność termiczną rur. Ich konstrukcja sprawia, że nie posiadają pamięci kształtu, więc można je dowolnie formować. Warto dodać, że warstwa aluminium jest łączona doczołowo, co eliminuje powstawanie zgrubień i nierówności w przekroju rury.

Rury PE-RT wytwarzane są ze specjalnej odmiany polietylenu o zwiększonej odporności na wysoką temperaturę. Cechuje je między innymi elastyczność, która ułatwia układanie. Dzięki stabilności cieplnej i ciśnieniowej instalacje rurowe odznaczają się wyjątkową trwałością.

Inną propozycją w ramach systemu jest rura PE-Xc. PE-Xc to materiał wytwarzany w procesie sieciowania polietylenu strumieniem elektronów. Taki zabieg pozwala na uzyskanie wysokiej odporności na obciążenia mechaniczne i termiczne.



Symetryczna budowa tulei eliminuje błędy w montażu instalacji.

Rury polietylenowe PE-RT i RE-Xc wyposażone są w powłokę antydyfuzyjną EVOH, która zapobiega przedostawaniu się tlenu do wnętrza instalacji. Powłoka EVOH jest umiejscowiona pomiędzy warstwami polietylenu, dzięki czemu nie jest narażona na uszkodzenia mechaniczne podczas montażu na budowie.

WAŻNE DODATKI

W systemie KAN-therm UltraLine szczególną rolę odgrywają wysokiej jakości kształtki zaciskowe. Wykonane są z solidnego mosiądzu lub innowacyjnego tworzywa PPSU. Po założeniu rury na króciec kształtki i dosunięciu tulei nasuwanej do jej kołnierza następuje „wprasowanie” rury pomiędzy specjalnie zaprojektowane garby. Dzięki temu uzyskiwana jest 100% szczelność połączenia bez konieczności stosowania dodatkowych elementów uszczelniających. Połączenie takie wyróżnia wysoka odporność mechaniczna. Za solidność połączeń odpowiada specjalna tuleja nasuwana KANtherm UltraLine. Nowością jest jej symetryczne wykonanie, które podnosi komfort i bezpieczeństwo montażu. Dzięki takiemu rozwiązaniu instalator nie musi zwracać uwagi na sposób ustawienia tulei przy wykonywaniu połączeń.

Więcej na stronie www.kan-therm.com



System UltraLine oferuje 2 rodzaje kształtek – mosiężne i PPSU.

ZALETY SYSTEMU

- **Dowolność w konfigurowaniu systemu.**

System rur i kształtek UltraLine pozwala na swobodne dobieranie materiałów w zależności od preferencji i potrzeb projektanta, instalatora lub inwestora. Jego innowacyjność polega na możliwości łączenia trzech różnych konstrukcji rur tworzywowych przy wykorzystaniu dwóch materiałów kształtek. Wszystkie elementy możemy łączyć ze sobą w dowolny sposób uzyskując pełną kompatybilność.

- **Bezpieczne połączenia.**

Instalacje rurowe KAN-therm UltraLine łączy się metodą zaciskową bezoringową, poprzez nasunięcie tworzywowej tulei na połączenie. W efekcie połączenie zabezpieczone jest na całej powierzchni złącza, a to gwarantuje szczelność

i trwałość instalacji. Co istotne – montaż nie wymaga żadnych dodatkowych uszczelnień typu o-ring. Poza pewnością szczelności instalator zyskuje również gwarancję, że wykonane połączenie będzie wyróżniała wysoka odporność mechaniczna.

- **Prosty i szybki montaż.**

Warto zwrócić uwagę na montaż kształtek, których specjalnie skonstruowany korpus zapewnia komfort pracy nawet w trudno dostępnych miejscach. Bardzo szeroki kąt podejścia widelkami narzędzia do kształtki umożliwia montaż pod kątem nawet 270°. Natomiast symetryczna tuleja eliminuje możliwość pomyłki przy połączeniach, co ma również wpływ na szybkość montażu instalacji. Wystarczy tylko wybrać odpowiednią średnicę tulei.

- **Szerokie zastosowanie.**

Każdy rodzaj instalacji może być wykonany w obrębie jednego systemu KAN-therm UltraLine. Zakres średnic 14–32 mm pozwala na wykonanie instalacji w budownictwie indywidualnym, wielorodzinnym i budynkach użyteczności publicznej. To daje korzyści związane z komplectacją materiałów czy ilości używanych do pracy narzędzi.

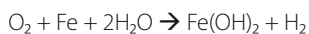
- **Jeden zestaw narzędzi.**

W systemie KAN-therm UltraLine jeden zestaw narzędzi służy do łączenia rur i kształtek wykonanych z różnych materiałów. Dostępne są nowoczesne narzędzia akumulatorowe oraz ręczne. Firma KAN Sp. z o.o. oferuje narzędzia w promocyjnych cenach w ramach programów skierowanych do Instalatorów.

Powietrze w instalacji sposoby na zanieczyszczenia

CZY POWIETRZE ZNAJDUJĄCE SIĘ W INSTALACJI MOŻE BYĆ PRZYCZYNĄ ZANIECZYSZCZEŃ? TAK! W POWIETRZU, KTÓRE DOSTAJE SIĘ DO INSTALACJI GRZEWCZEJ ZNAJDUJE SIĘ OKOŁO 23% TLENU, KTÓRY W KONTAKCIE Z METALAMI TAKIMI NA PRZYKŁAD JAK STAL I ŻELIWO, POWODUJE KOROZJĘ TLENOWĄ.

Korozja powierzchni wewnętrznych może prowadzić w skrajnych warunkach do powstania wycieków. Za jej sprawą może dochodzić do powstania tlenku żelaza, który dostaje się do wody krążącej w systemie i może być gromadzony w poszczególnych elementach takich jak pompy lub wymienniki ciepła. W przypadku obecności tlenu w instalacji, w skład której wchodzi elementy z materiałów zawierających żelazo, może dochodzić do następujących reakcji chemicznych:



Tlenek żelaza Fe_3O_4 zwany jest również magnetytem. W instalacjach grzewczych występuje on w postaci ciemnoszarego osadu, który może być gromadzony w poszczególnych elementach instalacji, powodując pogorszenie ich pracy. W przypadku ciągłej obecności powietrza



w układzie Fe_3O_4 może zostać przekształcony do Fe_2O_3 czyli hematytu, który może być przyczyną korozji wżerowej w instalacji.

W ten sposób powietrze obecne w instalacji przyczynia się do powstania poważnego problemu jakim są zanieczyszczenia.



Jednym z podstawowych elementów pozwalających na usunięcie powietrza z instalacji jest automatyczny odpowietrznik pływakowy z serii Robocal.

Cechy charakterystyczne:

- budowa: swobodny pływak zabezpieczony przed drganiem, „suchy” element zamykający;
- specyfikacja techniczna: medium woda i roztwory glikolu (30%), maks. ciśnienie upustowe 4 i 6 bar,
- maksymalna temperatura pracy 110 i 115°C
- zastosowanie: wewnętrzne instalacje grzewcze i chłodnicze;
- miejsce montażu: w budynku, zakończenia pionów, zmiany kierunku instalacji, rozdzielacze ogrzewania;

Dzięki zastosowaniu automatycznych zaworów odpowietrzających jesteśmy w stanie częściowo zabezpieczyć instalację centralnego ogrzewania przed zjawiskiem korozji, a co za tym idzie – przed źródłem zanieczyszczeń.



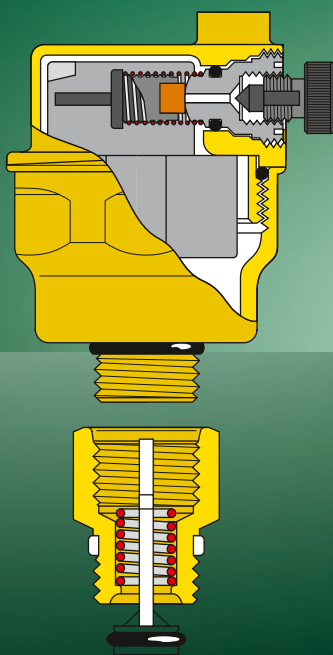
Zachęcamy do odwiedzenia i śledzenia bloga ASK Caleffi, w którym Dział Techniczny Caleffi odpowiada i rozwiązuje problemy swoich Klientów.

Więcej na www.caleffi.com



Ogrzewanie

AUTOMATYCZNY ZAWÓR ODPOWIETRZAJĄCY - ROBOCAL



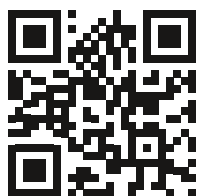
“SUCHY” ELEMENT ZAMYKAJĄCY
zapobiega osadzeniu się zanieczyszczeń,
które mogą powodować wycieki

Element odpowietrzający
zabezpieczony przed drganiami

Korpus wykonany z kutego mosiądzu

Wyposażony w zawór stopowy
z uszczelką PTFE

Jedynie 7 cm
wysokości montażowej



Caleffi Poland Sp. z o.o.
ul. Walerego Sławka 5, 30-633 Kraków
+48 12 357 22 29, biuro@caleffi.com
www.caleffi.com



Koniec z barierami w łazience

ZE WSZYSTKICH POMIESZCZEŃ W DOMU LUB MIESZKANIU TO ŁAZIENKA WYDAJE SIĘ NAJMNIJ DOSTĘPNĄ PRZESTRZENIĄ. JEJ NIEWIELKIE ROZMIARY SPRAWIAJĄ, ŻE ZWYKLE TRUDNO SIĘ W NIEJ PORUSZAĆ A SPRZĘTY, SKŁADAJĄCE SIĘ NA JEJ WYPOSAŻENIE, BYWAJĄ NIEDOSTOSOWANE DO POTRZEB OSÓB Z TRUDNOŚCIAMI W PORUSZANIU SIĘ. MARKA KOŁO POSTANOWIŁA PRZEŁAMAĆ TEN TREND, WYPUSZCZAJĄC W SERII NOVA PRO PREMIUM CHARAKTERYSTYCZNE ROZWIĄZANIA, UŁATWIAJĄCE KORZYSTANIE.



**MISKA WC DLA OSÓB
Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIĄ
NOVA PRO PREMIUM M33129000**



Podstawowym problemem z którym borykają się osoby z niepełnosprawnością, poruszające się korzystając z wózków, jest przesiadanie się z wózka na toaletę. Niestety tradycyjne miski WC, ze względu na swoją niewielką długość, nie zapewniają komfortu podczas takiej czynności – wózek zwykle zabiera więcej miejsca niż miska WC, przez co trzeba lawirować wokół toalety.

Rozwiązaniem tego problemu jest odpowiednio długa miska WC, zapewniająca możliwość podjechania do miski WC, obrócenia wózka i swobodnej zamiany miejsc. Najważniejsze, aby przednia krawędź toalety znajdowała się na tej samej linii co przednia krawędź wózka.

Miska WC Koło Nova Pro Premium M33129000 doskonale spełnia te założenia. Dzięki charakterystycznej konstrukcji jej długość wynosi aż 70 centymetrów. Oznacza to, że jest dużo bardziej przystępna w przypadku korzystania z wózka. Jednocześnie stanowi dowód na to, że dostępna łazienka również może być piękna.

Została specjalnie zaprojektowana w taki sposób, aby ukryć wszelkie elementy konstrukcyjne, pozostawiając jedynie dwie szczeliny do łatwego montażu. Dzięki takiemu rozwiązaniu toaleta jest dużo łatwiejsza w czyszczeniu.

**PODWYŻSZONA TOALETA
NOVA PRO PREMIUM
M33127000**



Długość toalety to nie jedyny argument przemawiający za jej dostępnością. Służy ona przede wszystkim łatwemu przesiadaniu się z wózka. Tym, co rzeczywiście wspomaga w korzystaniu, szczególnie osoby starsze, jest wysoki montaż. W wielu łazienkach nie można zastosować takiego rozwiązania, szczególnie podczas remontu.

Dlatego najlepszym rozwiązaniem jest podwyższona toaleta! Dzięki wysokości wynoszącej aż 37 cm, dużo łatwiej z niej wstawać, co w przypadku osób starszych ma niebagatelne znaczenie. Zwykle miski WC wymagają zaangażowania większej liczby mięśni w trakcie wstawania. Miska podwyższona ułatwia tę czynność sprawiając, że każdy, kto odczuwa trudności związane ze wstawaniem, na pewno znajdzie w niej nowe źródło komfortu.

Komfort to jednak nie wszystko i nie tylko na nim ma opierać się łazienka. Podwyższona miska Nova Pro Premium pokazuje, że projektowanie dostępnych, funkcjonalnych i wygodnych rozwiązań może łączyć się także z estetycznym i dopracowanym projektem wizualnym. Organiczny kształt toalety, łagodne linie i kryte mocowania są kluczem do osiągnięcia modnego, minimalistycznego designu całej łazienki.

**UMYWALKA NOVA PRO
BEZ BARIER
501.568.01.1**



Nie na samych toaletach kończy się łazienka – równie istotne są pozostałe elementy jej wyposażenia. Jednym z nich, niebawie istotnym, jest umywalka. Aby była dostosowana do potrzeb osób z trudnościami w poruszaniu się, wymagana jest przede wszystkim wysoka wytrzymałość, by można było się swobodnie na niej oprzeć podczas korzystania z niej.

Dzięki charakterystycznej konstrukcji nowe umywalki Nova Pro Bez Barrier spełniają te założenia! Ich budowa zakładała od początku wzmocnienie bocznych rantów oraz takie dostosowanie nachylenia umywalki i wymierzenie jej wysokości oraz poziomego dna, by każdy mógł z łatwością z niej skorzystać. Odpowiednie nachylenie zapewnia łatwość mycia rąk oraz zaczerpywania zgromadzonej wody nawet osobom poruszającym się na wózkach, natomiast niewielka wysokość pozwala na łatwe podjechanie do samej krawędzi umywalki. Dodaj do tego ukryty syfon, a Twoja łazienka stanie się jeszcze bardziej dostępna!



Sprawdź więcej rozwiązań bez barier na www.kolo.com.pl

Od 40 lat tworzymy doskonałe rozwiązania

- grzejniki
- suszarki i grzałki
- akcesoria



zehnder

always the
best climate



Always the best climate for

NOWOŚĆ – ZEHNDER VISION O SZEROKOŚCI 400mm

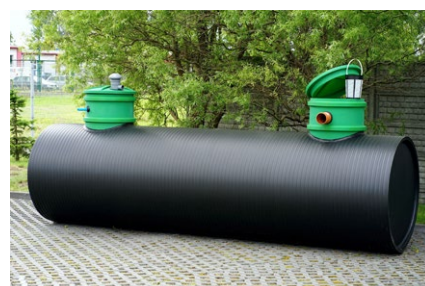
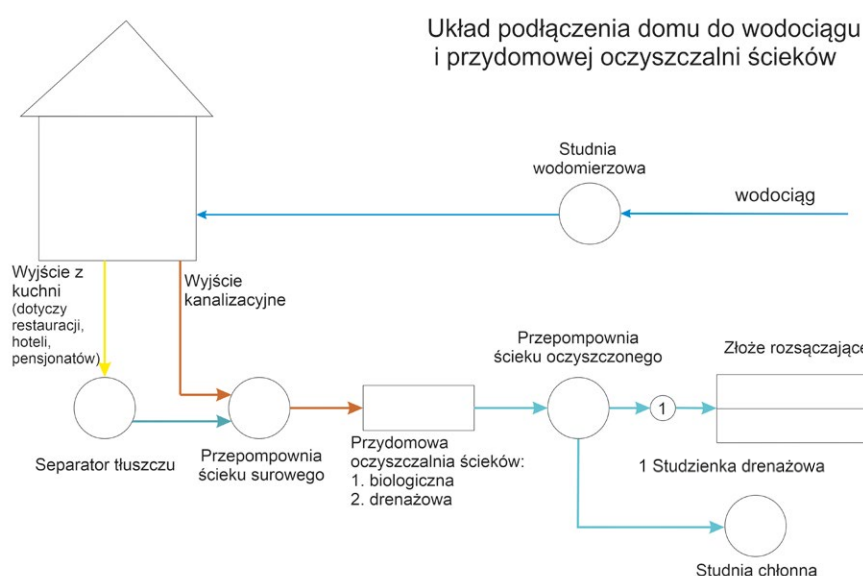
Dobrze znany grzejnik, w nowym rozmiarze dostępny jest zarówno z przyłączem dolnym w kolektorach pionowych, jak również z wygodnym przyłączem środkowym 50mm. Zbudowany z horyzontalnie ułożonych, kwadratowych profili stalowych, estetycznie połączonych z kwadratowymi profilami pionowymi.

www.zehnder.pl



Zewnętrzna instalacja wodno-kanalizacyjna

PLANUJĄC ZEWNĘTRZNĄ INSTALACJĘ WODNO-KANALIZACYJNĄ NALEŻY PAMIĘTAĆ, ŻE OPRÓCZ RUR (KTÓRE SĄ PODSTAWĄ) W JEJ SKŁAD WCHODZI CAŁA GAMA DODATKOWYCH URZĄDZEŃ. FIRMA WOBET-HYDRET SP. J. CICHECKI PRODUKUJE ZBIORNIKI I URZĄDZENIA, KTÓRE SĄ NIEZBĘDNE W PROCESIE INWESTYCYJNYM – OD BUDOWY DOMU JEDNORODZINNEGO PO HOTEL CZY ZAKŁAD PRZEMYSŁOWY.



Przeznaczeniem tych zbiorników może być nie tylko woda deszczowa. Poza oczywistym zastosowaniem jako szamb, trafiają one na naprawdę duże inwestycje jako zbiorniki retencyjne, służące do magazynowania wody przemysłowej. Bywają też wykorzystywane w układach przeciwpożarowych. Duży wybór pojemności i produkcja w Polsce umożliwiają dostosowanie zbiorników do indywidualnych potrzeb, dzięki czemu zakres ich wykorzystania zależy wyłącznie od oczekiwań klientów.

OCZYSZCZANIE ŚCIEKÓW

Od zbiorników najkrótsza droga do oczyszczalni ścieków. Pomożemy w wyborze nawet najwybredniejszym klientom. W ofercie mamy rozwiązania od najprostszych osadników gnilnych, przez autorskie oczyszczalnie biologiczne zgodne z europejskimi normami i najbardziej wymagającymi polskimi przepisami, po oczysz-



Przyłącze wodne jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania każdego obiektu, w którym przebywać będą ludzie. W takich obiektach musimy pamiętać o zamontowaniu wodomierza. Jednym z najpopularniejszych produktów jest studzienka wodomierzowa umożliwiająca nam prawidłowy montaż i użytkowanie wodomierza. Najczęściej oferowanymi i najwygodniejszymi są studzienki o średnicy 0,8 lub 1 metra stosowane w domach jednorodzinnych. Natomiast dla obiektów o dużym zapotrzebowaniu na wodę proponujemy studzienki o większych średnicach – aż do 2,5 m.

SPOSOBY NA OSZCZĘDZANIE WODY

Ważnym tematem jest też gromadzenie i użytkowanie wody deszczowej. Taka aktywność umożliwia ograniczenie zużycia wody, której powoli zaczyna ludziom brakować. Jest to temat, który w ostatnim roku nawet wzięli pod lupę rządzący w Polsce, co doprowadziło do uruchomienia programu „Moja Woda”. Umożliwia on pozyskanie dofinansowania na budowę zbiorników wraz z osprzętem do wody deszczowej.



WOBET-HYDRET od lat rozwija swoje doświadczenia na tym polu, dzięki czemu posiada w ofercie zbiorniki od 2 m³ do 75 m³ wyposażone w filtr oraz (opcjonalnie) w różne rodzaje pomp umożliwiające np. podlewanie ogrodu.



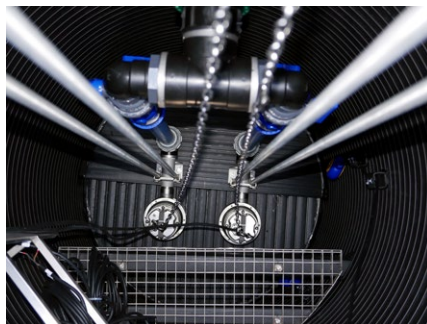
czalnie do stosowania w hotelach, dużych firmach czy całych osiedlach lub małych wsiach. W celu zapewnienia najwyższych efektów ekologicznych i najwyższej wytrzymałości zbiorników, należy dopasować konstrukcję samego zbiornika ale również technologię oczyszczania i wyposażenia dodatkowego. Wszystko to jest projektowane i produkowane od podstaw fabryce firmy pod Łodzią.



ROZWIĄZANIA NA WYZWANIA

Przepompownie nie są elementem niezbędnym w każdym układzie. Mogą być jednak konieczne w sytuacji różnic w wysokości terenu, dużych odległości lub głębokiego wyjścia kanalizacyjnego. Dobranie odpowiedniej przepompowni jest niezwykle istotnym elementem w procesie projektowania, jeśli cały układ ma prawidłowo działać. Podstawą jest wybór odpowiedniej pompy (jej mocy i przeznaczenia) oraz wielkości zbiornika, tak by zapewnić wystarczającą retencję dla prawidłowej pracy urządzenia. Oprócz tych dwóch

podstawowych parametrów należy rozpatrzyć jeszcze szereg mniejszych aspektów. Najlepiej robić to konsultując się z fachowcami.



Ostatnimi produktami, które nie koniecznie muszą występować w połączeniu z wyżej wymienionymi, są separatory. Rozróżniamy separatory tłuszczu oraz koalescencyjne (na produkty ropopochodne).

Pierwsze z nich stosowane są najczęściej na wylotach z kuchni, żeby zabezpieczyć kanalizację przed zapchaniem dużymi ilościami tłuszczu. Drugie służą zbieraniu ropy, olei oraz piasków spływających z parkingów, myjni i warsztatów samochodowych. Podstawowym parametrem dla doboru odpowied-

niego separatora jest planowany przepływ wody z danego miejsca (podawany w litrach na sekundę).



Dobór wszystkich wymienionych urządzeń najlepiej skonsultować z osobami, które zajmują się pracą z nimi na co dzień. Przede wszystkim dobór należy do projektanta, który wykonuje go patrząc przez pryzmat całej inwestycji. Odpowiednie i właściwie spersonalizowane urządzenie znajdziemy kontaktując się ze specjalistami z firmy, która projektuje i produkuje urządzenia.



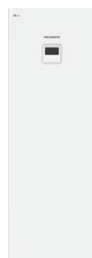


Kompleksowe rozwiązanie grzewcze z łatwą instalacją

LG Therma V R32 ze zintegrowanym zbiornikiem CWU to lekka i kompaktowa konstrukcja pompy ciepła typu Split, która umożliwia szybką i bezproblemową instalację. Dodatkowo, proces rozruchu przeprowadzany jest w 8 prostych krokach poprzez intuicyjny sterownik z kolorowym wyświetlaczem LCD Standard III.

www.lge.pl

www.strefaklimatyzacji.pl



Jak się umawiamy?

PROFESJONALNA PRACA, TO PRACA, KTÓRA ODBYWA SIĘ W RAMACH OKREŚLONYCH REGUŁ, UMOWY POMIĘDZY INSTALATOREM I ZLECENIODAWCĄ, A WIĘC NIEZBĘDNYM ELEMENTEM PRACY KAŻDEGO SPECJALISTY JEST ODPOWIEDNIO ZREDAGOWANA UMOWA.

Każde zlecenie wykonania instalacji elektrycznej, gazowej, grzewczej, klimatyzacyjnej, powinno być poparte sporządzoną na piśmie umową o dzieło. Jest to warunek podstawowy. Konsekwencje wynikające z takiej umowy omawia Kodeks cywilny (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Dz. U. 1964 Nr. 16 poz. 93 ostatnie zmiany do tego aktu zawiera Dz. U. 2020. poz. 1740). Umowę o dzieło omawiają szczegółowo artykuły od 627 do 646 Kodeksu cywilnego.

Dostęp do pełnej treści Kodeksu cywilnego otrzymamy skanując poniższy kod QR i pobierając dokument PDF



Poniżej przytoczymy treść kilku artykułów k.c. dotyczących umów o dzieło:

- Art. 627 k.c. Przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się

do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty wynagrodzenia.

- Art. 632 k.c. § 1. Jeżeli strony umowy się o wynagrodzenie ryczałtowe, przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów prac. § 2. Jeżeli jednak wskaźnik zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć, wykonanie dzieła groziłoby przyjmującemu zamówienie rażącą stratą, sąd może podwyższyć ryczałt lub rozwiązać umowę.
- Art. 646 k.c. Roszczenia wynikające z umowy o dzieło przedawniają się z upływem dwóch lat od dnia oddania dzieła, a jeżeli dzieło nie zostało oddane od dnia w którym zgodnie z treścią umowy miało być oddane.

Zawarcie, zamiast umowy o dzieło, umowy o roboty budowlane jest rozwiązaniem dla instalatora bardzo niekorzystnym. Pojawiają się inne terminy przedawnienia, umowy o roboty budowlane są obwarowane projektowaniem oraz zinstytucjonalizowanym nadzorem inwestorskim, pojawia się kierownik budowy, inspektor nadzoru, projektant.

Należy pamiętać że faktury nie są źródłem stosunku cywilnoprawnego i nie mogą zastąpić umowy.

Występuje wynagrodzenie kosztorysowe i ryczałtowe. Przy rozliczeniu kosztorysowym, wstępny kosztorys powinien być załącznikiem do umowy, kosztorys ten może być w czasie budowy zmieniany. Natomiast przy rozliczeniu ryczałtowym kosztorys nie jest wymagany.

Przy wynagrodzeniu ryczałtowym do zapłaty wymagana jest konkretna suma, bez względu na rozmiar prac. Rozliczenie kosztorysowe jest korzystniejsze dla wykonawcy (choć bardziej kłopotliwe), rozliczenie ryczałtowe jest korzystniejsze dla zamawiającego.



Ryszard Koźmian

ekspert Towarzystwa
Gospodarki Energetycznej
www.tge.org.pl

Czas na Czyste Powietrze

PROGRAM CZYSTE POWIETRZE, KTÓREGO CELEM JEST POPRAWA JAKOŚCI POWIETRZA ORAZ ZMNIEJSZENIE EMISJI GAZÓW CIEPLARNIANYCH TO RZĄDOWE DOFINANSOWANIE NAWET DO 37 TYS. ZŁ. TAKĄ DOTACJĘ MOŻNA OTRZYMAĆ ZA WYMIANĘ ŹRÓDEŁ CIEPŁA I POPRAWĘ EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ BUDYNKÓW MIESZKALNYCH JEDNORODZINNYCH.

Ponad 172 tys. (stan na 16.10.2020 roku) wniosków w Programie Czyste Powietrze zostało złożonych od 19.09.2018 roku. To liczba, która pokazuje jak tego typu programy są popularne w Polsce. Budżet 103 mld zł daje możliwość skorzystania jeszcze ogromnej liczbie osób. A to nie wszystko: 21 października ruszył nabór wniosków w drugiej części programu z podwyższonym poziomem dofinansowania. To szansa dla osób z mniejszymi dochodami.

DLA KOGO?

Z Programu Czyste Powietrze może skorzystać właściciel/współwłaściciel budynku mieszkalnego jednorodzinnego lub wydzielonego lokalu mieszkalnego w takim budynku (jednakże tylko z wyodrębnioną księgą wieczystą).

Dostępne są dwa poziomy dofinansowania dla dwóch grup Beneficjentów:

1. Podstawowy poziom dofinansowania jest dla osób, których roczny dochód nie przekracza 100 000 zł.
2. Podwyższony poziom dofinansowania skierowany jest dla osób, których przeciętny średni dochód miesięczny na osobę nie przekracza:
 - 1400 zł – w gospodarstwie wieloosobowym
 - 1960 zł – w gospodarstwie jednoosobowym

Osoba fizyczna, która zamierza złożyć wniosek o przyznanie podwyższonego poziomu dofinansowania, powinna uzyskać zaświadczenie o przychodach przypadających na jednego członka gospodarstwa domowego.

JAK SKORZYSTAĆ?

Oto co trzeba zrobić, aby skorzystać z dotacji:

1. Po pierwsze musisz zapoznać się ze wszystkimi szczegółami dofinansowania.
2. Po drugie sprawdź potrzeby Twojego budynku (na co chcesz otrzymać dofinansowanie).
3. Kolejnym elementem jest złożenie wniosku ze wszystkimi załącznikami do odpowiedniego WFOŚiGW (Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej).
4. Poczekać na akceptację wniosku, która jest również umową o dofinansowanie. Zostaniesz o tym poinformowany/na pisemnie.
5. Po wykonaniu wszelkich prac należy złożyć wniosek o wypłatę środków. Pamiętaj o wszystkich niezbędnych załącznikach, tak by proces przeszedł płynnie i bez dodatkowych komplikacji.

6. Zanim otrzymasz płatność, musisz się spodziewać kontroli wykonanego przedsięwzięcia. Jest to niezbędny etap przed wypłatą środków.

Pamiętaj też, że 5 lat to wymagana trwałość przedsięwzięcia. Liczona jest od daty wystawienia ostatniej faktury lub innego dokumentu.

JAKIE SĄ WARIANTY?

Są trzy warianty dofinansowania w I części programu:

Wariant 1: 25 000 zł dotacji na przedsięwzięcie bez mikroinstalacji fotowoltaicznej lub 30 000 zł z mikroinstalacją fotowoltaiczną, np:

1. demontaż przestarzałego źródła ciepła na paliwa stałe oraz zakup i montaż pompy ciepła typu powietrze-woda lub gruntowej pompy ciepła.
2. demontaż, zakup i montaż instalacji centralnego ogrzewania i c.w.u. (również kolektorów słonecznych)
3. zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła,
4. zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej,
5. ocieplenie przegród budowlanych, drzwi, okna i bram garażowych,
6. wykonanie dokumentacji (dokumentacja projektowa, ekspertyzy, audyt energetyczny – w przypadku wykonania ocieplenia przegród budowlanych).

Wariant 2: 20 000 zł dotacji na przedsięwzięcie bez mikroinstalacji fotowoltaicznej i 25 000 zł z mikroinstalacją fotowoltaiczną, np:

1. demontaż starego źródła ciepła oraz zakup i montaż innego źródła ciepła, niż wymienione w 1 wariantcie lub zakup i montaż kotłowni gazowej,
2. dodatkowo można wykonać przedsięwzięcia wymienione powyżej w 1 wariantcie w punktach od 2 do 6.

Wariant 3: 10 000 zł, który nie obejmuje wymiany źródła ciepła, ale można składać wnioski na:

1. zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła,
2. ocieplenie przegród budowlanych, drzwi zewnętrznych, garażowych i okien,
3. sporządzenie dokumentacji: projektowej, ekspertyzy oraz audytu energetycznego (przy wykonaniu ocieplenia przegród budowlanych).

Dwa warianty dofinansowania w II części programu

Wariant 1: 32 000 zł dotacji na przedsięwzięcie bez mikroinstalacji fotowoltaicznej lub 37 000 zł z mikroinstalacją fotowoltaiczną. Przedsięwzięcie obejmuje demontaż starego źródła ciepła na paliwo stałe oraz:

DOFINANSOWANIE Z PROGRAMU CZYSTE POWIETRZE

Nazwa kosztu	Podstawowy poziom dofinansowania Część 1 Programu		Podwyższony poziom dofinansowania Część 2 Programu	
	Maksymalne dofinansowanie (procent faktycznie poniesionych kosztów)	Maksymalna kwota dotacji (zł)	Maksymalne dofinansowanie (procent faktycznie poniesionych kosztów)	Maksymalna kwota dotacji (zł)
Podłączenie do sieci ciepłowniczej wraz z przyłączem	50,00%	10000	75,00%	15000
Pompa ciepła powietrze/woda	30,00%	9000	60,00%	18000
Pompa ciepła powietrze/woda (o podwyższonej klasie efektywności energetycznej)	45,00%	13500	60,00%	18000
Pompa ciepła typu powietrze/powietrze	30,00%	3000	60,00%	6000
Gruntowa pompa ciepła o podwyższonej klasie efektywności energetycznej	45,00%	20250	60,00%	27000
Kocioł gazowy kondensacyjny	30,00%	4500	60,00%	9000
Kotłownia gazowa	45,00%	6750	75,00%	11250
Kocioł olejowy kondensacyjny	30,00%	4500	60,00%	9000
Kocioł na węgiel	30,00%	3000	60,00%	6000
Kocioł zgazowujący drewno	30,00%	6000	60,00%	12000
Kocioł na pellet drzewny	30,00%	6000	60,00%	12000
Kocioł na pellet drzewny o podwyższonym standardzie	45,00%	9000	60,00%	12000
Ogrzewanie elektryczne	30,00%	3000	60,00%	6000
Instalacja centralnego ogrzewania	30,00%	4500	60,00%	9000
Instalacja ciepłej wody użytkowej				
Wentylacja mechaniczna z odzyskiem ciepła	30,00%	5000	60,00%	10000
Mikroinstalacja fotowoltaiczna	50,00%	5000	50,00%	5000
Ocieplenie przegród budowlanych	30,00%	45 zł za m ²	60,00%	90 zł za m ²
Stolarka okienna	30,00%	210 zł za m ²	60,00%	420 zł za m ²
Stolarka drzwiowa	30,00%	600 za m ²	60,00%	1200 zł za m ²
Audyt energetyczny	100,00%	1000	100,00%	1000
Dokumentacja projektowa	30,00%	600	60,00%	1200
Ekspertyzy	30,00%	150	60,00%	300

1. Zakup i montaż źródła ciepła do celów ogrzewania lub ogrzewania i c.w.u. albo zakup i montaż kotłowni gazowej (kryteria opisane są w dokumentacji Programu).

2. Demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych, pompy ciepła wyłącznie do cwu),

3. zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej,

4. zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła,

5. zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, okien, drzwi zewnętrznych, drzwi/bram garażowych (zawiera również demontaż),

6. dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: audyt energetyczny (pod warunkiem wykonania ocieplenia przegród budowlanych), dokumentacja projektowa, ekspertyzy.

Wariant 2: 15 000 zł na przedsięwzięcie bez wymiany źródła ciepła na paliwo stałe na nowe źródło ciepła, a obejmujące (możesz wybrać więcej, niż jeden element z zakresu):

1. zakup wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła wraz z montażem,

2. ocieplenie przegród budowlanych, zakup i montaż okien, drzwi zewnętrznych, drzwi/bram garażowych,

3. wykonanie dokumentacji: audytu energetycznego (pod warunkiem wykonania ocieplenia przegród budowlanych), również dokumentacji projektowej, ekspertyz.

Do zanieczyszczenia powietrza przyczyniają się głównie stare kopciuchy. Ich wymiana to korzyści dla wszystkich mieszkańców Polski i nie tylko. Te 103 miliardy złotych w programie Czyste Powietrze to szansa na zmianę powietrza, którym wszyscy oddychamy. Więcej szczegółów na czystepowietrze.gov.pl.



Rafał Mróz

Z branżą hydrauliczną związany od ponad dziesięciu lat, zarówno jako instalator, jak i profesjonalny doradca ds. sprzedaży.

Prowadzi bloga „Domowe Instalacje Hydrauliczne”



Rynek już nie wróci na poprzednie tory

W 2009 ROKU, GDY PRACOWAŁEM JAKO TRENER SPRZEDAŻY, SZKOLIŁEM PRACOWNIKÓW SIECI DEALERSKIEJ JEDNEJ Z MAREK MOTORYZACYJNYCH Z PROFESJONALNEJ OBSŁUGI KLIENTA. PAMIĘTAM JAK WTEDY NIEKTÓRZY SPRZEDAWCY WSPOMINALI CZASY POLMOZBYTÓW: „JAK TO FAJNIE BYŁO GDY KLIENCI PRZYCHODZILI Z ZAŁĄCZNIKIEM, BO CHCIELI MIEĆ MALUCHA W INNYM KOLORZE, NIŻ BIAŁY”. TAKA SYTUACJA JUŻ NIGDY NIE POWRÓCIŁA, A SPRZEDAWCY OD WIELU LAT MUSZĄ STAWAĆ NA RZĘSACH, ŻEBY ZADOWOLIĆ KLIENTA.

Nie wróciły też kasy i płyty CD. Kończą się faksy, pewnie z czasem też zapomnimy o telefonach stacjonarnych oraz takich zawodach jak zegarmistrz, szklarz, szewc czy krawiec. Powoli do przeszłości odchodzi bankowość stacjonarna, a ludzie w obsłudze klienta są w coraz większym stopniu zastępowani przez boty, automaty zakupowe i hologramowe awatary. W branży spożywczej powstaje coraz więcej sklepów, w których nie ma sprzedawców i kasjerów, a które są otwarte 24 godziny na dobę. Za to zakupy i szkolenia online rozkwitają. Pewne rzeczy się po prostu kończą, bo przychodzi nowe.

PROGNOZY

W 2002 roku, kiedy jeszcze studiowałem Zarządzanie Strategiczne, na zajęciach rozmawialiśmy o przyszłości. Wykładowca mówił o tym,

że naukowcy zajmujący się badaniem trendów w obszarze ekonomii i marketingu przewidują, że w niedalekiej przyszłości:

- Nastąpi ogromny postęp w branży reklamowej, która rozwinie się do tego stopnia, że przechodząc koło sklepu marki obuwniczej niby przypadkowo otrzymasz na telefon powiadomienie o promocji na wybrane modele butów. Dla przypomnienia w 2002 roku w Polsce Internet był dostarczany przez modem (gdzie godzina korzystania kosztowała ok. 5 zł), a reklama w Internecie dopiero raczkowała. Nie istniały też wiodące obecnie portale społecznościowe (YouTube powstał w 2005 roku, a początki Facebooka to rok 2004), więc była to myśl na tamte czasy rewolucyjna i wręcz nieprawdopodobna.
- Zamożność społeczeństwa będzie coraz bardziej się polaryzować. Wykwalifikowani specjaliści będą zarabiać coraz więcej, natomiast

ludzie o niskich kwalifikacjach wykonujący proste prace będą coraz ubożsi, bo proste prace będą automatyzowane.

- Coraz więcej osób będzie wykonywało swoją pracę jako współpracownicy specjaliści, zatrudniani do konkretnych projektów, a liczba osób pracujących na stałe na etacie będzie sukcesywnie się zmniejszać.

18 LAT PÓŹNIEJ

Dziś chyba już nikogo nie dziwi to, że rozmawiając z kimś przez telefon lub pisząc sms'y wchodzisz na Facebooka i niby przypadkowo widzisz reklamy tego produktu czy usługi, o których wcześniej rozmawialiście. Przyzwyczailiśmy się również do tego, że bardzo młodzi programiści bez wyższego wykształcenia zarabiają miesięcznie kilkanaście tysięcy złotych pracując często z domu, a ludzie z 20-letnim stażem pracujący w obsłudze klienta zarabiają 3–5 razy mniej. Skąd taka dysproporcja? Z zapotrzebowania rynku – prosta obsługa klienta coraz częściej jest zastępowana przez automaty, boty i awatary, które programiści tworzą.

Trendy, technologie, a przez to rynek zmieniają się nieustannie od dzieścioleci. Zmiany zachodzą coraz szybciej, ale stopniowo. Największe przyśpieszenie następuje w sytuacjach wyjątkowych – jak kryzys lub tak jak obecnie. Dziś kontakty międzyludzkie zostały ograniczone, a część branż prawie zupełnie nie funkcjonuje. To spowodowało, że zmiany przyśpieszyły, bo trzeba było nagle zmienić sposób działania, żeby dostosować się do nowej rzeczywistości.

W takich okolicznościach gwałtownie dochodzi do zmian, bo są one wymuszone. A jeśli nowa sytuacja trwa wystarczająco długo w społeczeństwie tworzą się nowe, trwałe nawyki.

NOWE ZWYCZAJE

Przeniesienie wszystkich możliwych procesów do świata online: zakupy, komunikacja, szkolenia, świadczenie pracy z domu, to tylko przykłady aktywności, w których trwała zmiana będzie widoczna nawet po zakończeniu pandemii. Wiele osób przed COVID-em nie była przekonana do rozmów wideo, pracy zdalnej czy sprzedaży online. Ale gdy z przymusu zaczęli to robić, to stwierdzili, że to nie takie straszne. Zaakceptowali nową rzeczywistość. Z czasem zaczęli też dostrzegać coraz więcej zalet takich rozwiązań i większość z nich nie będzie chciała wracać do poprzednich, tradycyjnych metod działania. Dlaczego? Ponieważ okazało się, że:

- Nie musisz poświęcać całego dnia na podróż na drugi koniec Polski, żeby spotkać się z klientem. W tym samym czasie wykorzystując komunikator wideo możesz się z klientem zobaczyć, a w ciągu dnia masz szansę odbyć kilka spotkań, a nie jedno. W tym czasie uda ci się też załatwić wiele innych spraw, na które nie mógłbyś sobie pozwolić, gdybyś pojechał na to spotkanie. To cenne? Owszem, bo dzisiaj przecież prawie wszyscy cierpią na brak czasu.
- Pomimo tego, że ludzie w domach pracują mniej efektywnie, to okazuje się, że jednak praca zdalna ma dużo zalet zarówno dla pracownika, jak i pracodawcy. Pracownik nie ponosi kosztów dojazdu do pracy, nie traci wielu godzin dziennie na stanie w korkach, a pracodawca może znacznie zmniejszyć lub zupełnie zlikwidować koszty związane w wynajmem powierzchni biurowej. Praca zdalna ma zdecydowaną przewagę ekonomiczną nad modelem tradycyjnym i zwiększa satysfakcję pracowników. Wymaga jednak zwiększania samodyscypliny u pracowników i zmiany systemu zarządzania u managerów.
- Szkolenia i kursy online pomimo wielu ograniczeń w stosunku do osobistego kontaktu również spełniają swoją rolę. A nade wszyst-

ko: są nieporównywalnie tańszym rozwiązaniem zarówno z perspektywy szkolącego jak i kursantów. Zastosowanie dedykowanych platform daje dużą elastyczność i ostatecznie podnosi efektywność procesów wdrożeniowych i szkoleniowych.

NIE MUSISZ WIELBIĆ NOWYCH TECHNOLOGII

Nie jestem ani przeciwnikiem, ani zwolennikiem współczesnych przemian technologiczno-społecznych, bo każdy medal ma dwie strony. Dostrzegam zarówno korzyści, udogodnienia jak i niebezpieczeństwa z tym związane. Ale nie zamierzam zawracać kijem Wisły i zaklinać rzeczywistości, bo to nie ma najmniejszego sensu. Dlatego staram się dostosowywać swój biznes nie tylko do zastanej sytuacji, ale śledzić trendy i robić pewne rzeczy z wyprzedzeniem. Wówczas można

więcej zyskać.

Wiele osób w ostatnim czasie mi mówi: „Mariuszu, ale Ty się wstrzeleś ze swoim biznesem online”. Czy naprawdę tak jest? O przestawieniu mojej firmy z tradycyjnego modelu na online zacząłem myśleć w okolicach 2013 i 2014 roku, a w 2015 zacząłem budo-

wać moją pierwszą platformę online – portal do zarządzania procesem rekrutacji i badania kompetencji kandydatów (www.PROXEA.pl). Pod koniec 2019 roku (czyli jeszcze przed pandemią) powstała druga platforma do szkoleń wideo, a wiosną 2020 roku wprowadziłem na rynek trzeci produkt online – platformę do prowadzenia szkoleń i rozmów wideo (www.PROXEON.pl).

Oczywiście nie wszystko szło prosto i gładko. Popeliłem po drodze wiele błędów, które dużo mnie kosztowały. W mojej ocenie nie tyle wstrzelełem się, co zaplanowałem swoje przygotowanie do zmieniającego się rynku. Obserwując trendy staram się wyciągać z nich odpowiednie wnioski. Jak mawiał jeden z największych współczesnych autorytetów w zakresie zarządzania, nieżyjący już Peter Drucker: „najlepszym sposobem przewidywania przyszłości jest jej tworzenie”.

CO NIESIE JUTRO?

Nie wszystko przeniesie się do online – to niemożliwe. Myślę jednak, że najbardziej prawdopodobny scenariusz po pandemii to system hybrydowy – wszystko, co się da przenieść i zautomatyzować, będzie online. A to, czego się nie da – będzie realizowane w formie tradycyjnej.

Człowiek z natury nie lubi zmian, szczególnie jeśli wszystko idzie dobrze. Dlatego czasami próbujemy na siłę utrzymać status quo, podtrzymując stare sposoby działania. Nie zatrzymamy jednak procesu zmian. Czy nam się to podoba, czy nie – musimy zacząć przenosić nasze biznesy do nowego, szybszego pociągu (lub przynajmniej modernizować), który coraz bardziej się rozpędza. Im później zdecydujesz się na przesiadkę, tym będzie ona trudniejsza i przyniesie mniej korzyści. Planując przesiadkę dzisiaj możesz na tym jeszcze nieźle zyskać. Jeśli tego nie zaczniesz teraz, to za jakiś czas prawdopodobnie i tak to zrobisz – ale wówczas już tylko po to, żeby nie zostać z tyłu na rynku i konkurencją.



Mariusz Prokopczuk

Przedsiębiorca, konsultant i trener sprzedaży.
Zarządza firmą PROGUEST Consulting Sp. o.o.
oferującą szkolenia sprzedażowe, platformę wideo do szkoleń oraz kompleksową realizację filmów produktowych.

KLUCZE DO SUKCESU



Pewnie pamiętasz jak w dzieciństwie mówiono ci, by słuchać mamy, taty, babci, dziadka, cioci. Wtedy słuchanie oznaczało dla nas milczenie. Ktoś ci mówił, co było mądre i właściwe. Nie zamierzam podważać wartości, które przekazywały nam wtedy te osoby. Jednak słuchanie to zupełnie inny proces. Drugą istotną kwestią, która pomaga nam w komunikacji z innymi ludźmi, jest empatia. To wcale nie jest prosta umiejętność. Każdy jest inaczej wychowany, ma inne doświadczenia i przekonania. Właśnie to kształtuje nasze zachowania. Im szybciej zrozumiesz motywacje innych ludzi, tym skuteczniejszy będziesz w kontaktach z nimi.



Andrzej Maciejewski

Dyrektor Wykonawczy The John Maxwell Team, Trener, Coach, Mentor.

„NIC, CO POWIESZ, NICZEGO CIĘ NIE NAUCZY”

Tak mówi mój mentor – John C. Maxwell. Wierzę w to, że dostajesz tylko wtedy kiedy słuchasz. Słuchaj uważnie. Zdarzyła ci się taka sytuacja, kiedy rozmawiasz z kimś i po zakończonej rozmowie słyszysz: „Świetnie się z Tobą gada!”, „Jak Ty rozumiesz ludzi!?” Podczas gdy powiedziałeś 2–3 zdania, a rozmówca dziesiątki albo i setki – co zrobiło różnicę? Właśnie te 2–3 zdania. Słuchanie nie jest sztucznym przytakiwaniem. To prawdziwe zainteresowanie drugą osobą. Bardzo tego dzisiaj nam brakuje: szczerego, prawdziwego zainteresowania.

BĄDŹ OSTATNIM, KTÓRY MÓWI

Masz swoje zdanie – to oczywiste i bardzo potrzebne. Jak bardzo możesz jednak je wzbogacić, kiedy poznasz zdanie innych? Co zyskasz? Perspektywę, nowe możliwości, większą kreatywność. Wdzięczność. Zyskasz większy wpływ o nieporównywalnie lepszej jakości. Słuchaj klientów, dzieci, partnera lub partnerki, współpracowników, przyjaciół. Stopa zwrotu z inwestycji jest ogromna.

JAK SŁUCHAĆ?

Rozważmy taką sytuację: idziesz na spotkanie i opowiadasz o ofercie, korzyściach, wspaniałym produkcie. Choćby nie wiem jak wspaniałe by to było – już jest za późno. Nie twierdzą, że nie należy mówić o korzyściach czy ofercie. O wiele lepsze efekty osiągniesz jednak zadając pytania. Kiedy do współpracowników, rodziny, przyjaciół zaczynasz mówić jako pierwszy – już jest za późno. Poznaj ich poglądy, zapytaj dlaczego myślą właśnie w ten sposób. Za każdym poglądem i myślą leży przyczyna. Im lepiej ją poznasz, tym lepiej dla relacji. Gdy mówisz na końcu, masz wgląd w sytuację, wiesz czego pragną ludzie. Wiesz jakie są ich bolączki. To dużo prostsze niż zgadywanie, prawda? Niż wrzucanie setek prawdopodobnych scenariuszy do głowy. Bądź ciekaw ludzi. Pytaj. Zwiększasz ich poczucie własnej wartości. Bądź ostatnim, który mówi.

SŁUCHAJĄC ZACZNIESZ BUDOWAĆ JESZCZE LEPSZE RELACJE

Ludzie będą za tobą szli. Zwiększysz ich poczucie własnej wartości. Zwiększy się też twoje. Żyjemy w czasach, w których ludzie rzadko myślą dobrze o sobie. Jeżeli ich wysłuchasz, będziesz szczerze zainteresowany ich sukcesami – dostaniesz w zamian o wiele więcej. Nelson Mandela, jeden z największych przywódców na świecie, był wychowywany przez Indian. Zapytany kiedyś, czego najważniejszego nauczył się od nich, odpowiedział – „Wódz zawsze sadzał wszystkich w kręgu i był ostatnim, który mówił”.

EMPATIA – A CO TO JEST?

Tyle mówi się o tym, że trzeba wczuć się w drugiego człowieka. Być empatycznym. Dla mnie to jedna z najważniejszych umiejętności w relacjach międzyludzkich. Wchodząc w cudze buty chcę jednego: doprowadzać rzeczy do końca razem z innymi ludźmi i za ich sprawą. Razem możesz znacznie więcej – zarówno prywatnie, pracując w korporacji, w niewielkiej firmie czy prowadząc biznes. Żeby to uczynić potrzebujesz kilku rzeczy. Najważniejsza jest empatia – umiejętność zrozumienia ludzi bez względu na sytuację. Prowadziłem kiedyś szkolenie, w którym udział brała osoba pracująca na co dzień z kobietami doświadczającymi przemocy domowej. Powiedziała mi: „Nie możesz poczuć tego, co czuła tamta kobieta”. Miała rację: nie poczuje tego samego. Mogę jedynie starać się zrozumieć sytuację, zdając sobie sprawę, że spotkała ją coś złego. „Współczuć” nie oznacza „czuć to samo”. Oznacza za to, że możemy pomóc tej drugiej osobie, że możemy współpracować. Empatia to zrozumienie człowieka w każdej sytuacji. Ilu ludzi wybiera zrozumienie tylko w sytuacji, która im pasuje? To nie jest empatia.

PERSPEKTYWA. LICZĄ SIĘ INNI LUDZIE

Jeżeli spojrzymy na daną sprawę z cudzej perspektywy, może okazać się, że ludzie robią coś właściwego i to z właściwych pobudek. Innych oceniamy po zachowaniu, a siebie po intencjach. A gdyby tak spróbować zrozumieć intencje drugiego człowieka? Jeżeli oceniasz kogoś na podstawie jednej historii, to jesteś w ogromnym błędzie.

John Maxwell mówi o trzech perspektywach: drugiej osoby, swojej własnej i wspólnej. Okazuje się zawsze, że każda z tych perspektyw przynosi coś zupełnie innego, a jednocześnie powoduje, że tworzy się coś dobrego. Wszyscy mamy to samo niebo nad sobą, a każdy ma inną perspektywę. Jeżeli chcesz wczuć się w drugiego człowieka musisz nauczyć się słuchać. Słuchać nie po to, żeby odpowiedzieć, ale żeby zrozumieć.

OTWARTOŚĆ

Tim Hansel, pisarz i autor między innymi książki „When I relax, I feel Guilty” (w tłumaczeniu „czuję się winny, kiedy odpoczywam”), pisze: „Trudno jest coś przyjąć, gdy ma się zaciśnięte pięści”. Nie można objąć, gdy ma się skrzyżowane ramiona. Trudno jest widzieć z zamkniętymi oczami. Trudno jest odkrywać, gdy ma się zamknięty umysł. A serce, które zamknęło się na dawanie, nie wie, że tym samym zamknęło się również na możliwości otrzymania miłości. Dlatego musimy się otwierać na innych. Bez wglądu na to, czy jesteś liderem, czy szeregowym pracownikiem – warto umieć słuchać i umieć zrozumieć drugiego człowieka. Zwłaszcza w obecnych czasach, kiedy każdy chce wyartykułować swoje poglądy, ale niewielu umie słuchać i wyciągać wnioski.



Prostszy sposób na faktury

TRWAJĄCA NA ŚWIECIE EPIDEMIA KORONAWIRUSA COVID-19 POKAZAŁA, ŻE WYKORZYSTYWANIE ELEKTRONICZNEGO OBIEGU DOKUMENTÓW, FAKTUR ELEKTRONICZNYCH I ICH WIRTUALNEGO ARCHIWIZOWANIA JEST DUŻYM USPRAWNNIENIEM W PROWADZENIU BIZNESU. W ZWIĄZKU Z TYM CORAZ WIĘCEJ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE DECYDUJE SIĘ NA ODEJŚCIE OD TRADYCYJNEJ, PAPIEROWEJ FORMY DOKUMENTÓW NA RZECZ ICH DIGITALIZACJI.

Dla każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości, prowadzenie działalności oznacza co miesiąc potrzebę przetwarzania kilkudziesięciu lub kilkuset faktur sprzedaży i zakupu. Ręczne przepisywanie danych do systemów księgowych z dokumentów w wersji papierowej zajmuje dużo czasu i może prowadzić do powstawania przypadkowych błędów. Dodatkowo przechowywanie takich faktur wymaga miejsca.

A MOŻE JEDNAK ELEKTRONICZNIE?

Główne korzyści z wprowadzenia elektronicznego obiegu dokumentów, to przede wszystkim zmniejszenie kosztów. Wersja cyfrowa faktur pozwala oszczędzić środki finansowe, jakie przedsiębiorstwo do tej pory przeznaczało m.in. na ich druk, wysyłkę, miejsce do przechowywania czy manualne wprowadzanie danych do systemu. Dzięki cyfryzacji proces przetwarzania dokumentów w firmie staje się sprawniejszy, bezpieczniejszy, a dostęp do zgromadzonych danych – szybszy i pewniejszy. Również w obliczu kontroli skarbowej. Dodatkową zaletą jest ochrona środowiska naturalnego i zmniejszenie śladu węglowego.

KLUCZ DO SUKCESU

Decydując się na wdrożenie systemu elektronicznej wymiany dokumentów (EDI) oraz archiwizacji faktur elektronicznych warto wybrać sprawdzonego partnera. Edison S.A., operator EDI, dzięki wieloletniej współpracy z przedsiębiorstwami z różnych branż miał okazję dokładnie zapoznać się z ich potrzebami. Pozwoliło to na dopasowanie usług do specyficznych obszarów działalności klientów, dając im możliwość na bezpieczną wymianę dokumentów elektronicznych z kontrahentami krajowymi i międzynarodowymi.

Jednym z oferowanych rozwiązań, jakie Edison S.A. proponuje swoim partnerom, jest SAFE – System Archiwizacji Faktur Elektronicznych. Dostęp do archiwum możliwy jest przy użyciu zwykłej przeglądarki internetowej – niezależnie od stosowanego systemu operacyjnego. To sprawia, że korzystanie z aplikacji jest intuicyjne i przede wszystkim bezpieczne, ponieważ realizowane jest przy wsparciu operatora EDI, jakim jest firma Edison. Przetwarzanie, wysyłanie, odbieranie i gromadzenie dokumentów odbywa się z zachowaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa wynikających z uwarunkowań prawnych dotyczących faktur elektronicznych. Co bardzo istotne – faktury w formie elektronicznej przechowywane są zgodnie z wymogami wynikającymi z Ustawy o podatku VAT i rachunkowości, a zaimplementowana w systemie wyszukiwarka dokumentów pozwala na ich szybkie odnalezienie, np. na potrzeby kontroli urzędu podatkowego czy audytu.

JPK_VAT – WYZWANIE DLA TRADYCYJNEJ KSIĘGOWOŚCI

Digitalizacja faktur i ich archiwizacja, np. w systemie SAFE, jest doskonałym sposobem na sprostanie wciąż zmieniającym się przepisom podatkowym. 1 kwietnia 2020 roku, zgodnie z wprowadzonym Rozporządzeniem Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 15 października 2019 r. w sprawie szczegółowego zakresu danych zawartych w deklaracjach podatkowych i w ewidencji w zakresie podatku od towarów i usług, część przedsiębiorców zobowiązana została do wdrożenia nowej struktury JPK_VAT. Termin dla wszystkich przedsiębiorców, w związku z trwającą epidemią COVID-19, został przesunięty przez Ministerstwo Finansów w ramach ogłoszonej Tarczy Antykryzysowej. Dodatkowo, od 1 października br. duże, średnie, małe i mikroprzedsiębiorstwa, będące podatnikami VAT, zobowiązane są do składania nowego pliku JPK_VAT zawierającego dwie części: deklaracyjną (deklaracje VAT-7 i VAT-7K) i ewidencyjną. Takie działanie ma na celu zmniejszenie liczby deklaracji składanych przez podatników i dokumentów przetwarzanych w systemach informatycznych Krajowej Administracji Skarbowej (KAS). Przy czym każde

rozliczenie VAT będzie automatycznie weryfikowane w zakresie prawidłowości wykazanych kwot podatku należnego i naliczonego.

Opisane powyżej nowe przepisy, w ramach których na podatnika nałożono także obowiązek oznaczania wybranych dostaw towarów i usług (GTU) oraz procedur szczególnych (obowiązkowy split payment), mogą stanowić duże wyzwanie dla przedsiębiorstw stosujących tradycyjną formę zarządzania dokumentami. Jednak przetwarzając i zarządzając dokumentami w formie cyfrowej można ten cały proces uprościć i przyspieszyć.

DIGITALIZACJA POMAGA W REALIZACJI PRZEPISÓW

Przebieg dokumentów w firmie powinien odbywać się efektywnie i bezbłędnie, tak aby można było skutecznie i terminowo realizować obowiązki wobec urzędu skarbowego zgodnie z obowiązującym prawem podatkowym. Jest to ważne także dlatego, by sprawnie prowadzić transakcje z partnerami handlowymi. Dzięki digitalizacji wszystkie faktury w wersji cyfrowej zebrane są w jednym miejscu, a dostępne na nich dane (jak np. data wystąpienia, numer, NIP, kwota, termin i forma płatności) – zaindeksowane w systemie. Pozwala to na łatwe przeglądanie dokumentów, przeszukiwanie czy eksportowanie do innych programów. Cyfryzacja przyczynia się do zmniejszenia liczby błędów, jakie mogłyby powstać w trakcie zarządzania fakturami dostępnymi w wersji papierowej (np. niepoprawnie spisany numer rachunku bankowego czy podana zła należność finansowa).

Stworzone w programie bazy danych i archiwa dokumentów są dostępne od ręki, z każdego miejsca na świecie. Umożliwia to każdej uprawnionej osobie znalezienie w dowolnej chwili w systemie po słowach kluczowych konkretnej faktury. Wskazane funkcjonalności pozwalają zmaksymalizować szanse na szybkie i poprawne przetworzenie faktur, co wpływa na ograniczenie kosztów wynikających z nieterminowych płatności.

Cyfryzacja pozwala również na realizację ustawowego obowiązku, jakim jest „kontrola biznesowa faktury”. Digitalizacja faktur to proces, za pośrednictwem którego podatnik tworzy, wdraża oraz aktualizuje dostateczny poziom pewności w zakresie:

- tożsamości dostawcy, usługodawcy lub wystawcy faktury (autentyczność pochodzenia),
- aktualności danych dotyczących podatku VAT (integralność treści),
- czytelności faktury od momentu jej wystawienia aż do końca okresu przechowywania.

Stale wprowadzane nowe regulacje podatkowe wymagają od przedsiębiorstw zmiany podejścia do przetwarzania dokumentów jakimi operuje się podczas prowadzenia działalności. Aktualnie coraz więcej procesów ulega cyfryzacji. To, czy digitalizacja faktur będzie odbywała się sprawnie, a przede wszystkim bezpiecznie i zgodnie z obowiązującym prawem, zależy przede wszystkim od partnera jakiego wybierzemy do wdrożenia elektronicznego obiegu dokumentów i ich wirtualnego archiwizowania. Dlatego warto skorzystać ze sprawdzonych rozwiązań i doświadczenia Edison S.A.



Tomasz Kuciel

Od 2012 roku pełni funkcję Prezesa 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 podyplomowych studiów Foresight – zarządzanie przyszłością i planowanie strategiczne w Collegium Civitas.

Zmiany w opodatkowaniu spółek komandytowych

29 LISTOPADA PREZYDENT RZECZPOSPOLITEJ POLSKIEJ ANDRZEJ DUDA PODPISAŁ USTAWĘ ZMIENIAJĄCĄ MIĘDZY INNYMI PRZEPISY USTAWY O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH I FIZYCZNYCH. USTAWA TA ZAKŁADA OBJĘCIE SPÓŁEK KOMANDYTOWYCH OD 1 STYCZNIA 2021 ROKU PODATKIEM DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH (DALEJ PODATKIEM „CIT”). NINIEJSZY ARTYKUŁ MA NA CELU PRZYBLIŻENIE NIEKTÓRYCH INSTYTUCJI PRAWNYCH, W ODNIESIENIU DO NOWEGO OTOCZENIA PODATKOWEGO DLA PRZEDSIĘBIORCÓW, WYKONUJĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W FORMIE SPÓŁKI KOMANDYTOWEJ. A TYCH W POLSCE JEST DZIŚ PONAD 40 TYSIĘCY.



OPODATKOWANIE SPÓŁKI KOMANDYTOWEJ PODATKIEM CIT

Na chwilę obecną spółka komandytowa nie jest podatnikiem podatku dochodowego, gdyż takimi podatnikami są jej wspólnicy. Oznacza to, iż dochody ze spółki są opodatkowane tylko jeden raz – na poziomie wspólników. Nowe regulacje wprowadzają tzw. „podwójne opodatkowanie”, analogiczne do dotychczas stosowanych obciążeń w spółkach kapitałowych. Spółki komandytowe uzyskają status podatników podatku CIT i będą zobowiązane do jego uiszczenia, natomiast zyski wspólników będą podlegały kolejnemu opodatkowaniu, które zależne będzie od funkcji jaką dany wspólnik pełni w spółce.

OPODATKOWANIE KOMPLEMENTARIUSZA

Komplementariusz będzie podlegał opodatkowaniu w wysokości 19% od każdej wypłaty zysku ze spółki, jednakże będzie uprawniony do pomniejszenia tego podatku o zapłacony przez spółkę komandytową podatek CIT. Odliczenie to będzie proporcjonalne do udziałów w zyskach tej spółki. Odliczenie zapłaconego podatku w proporcji będzie możliwe, o ile zyski zostaną wypłacone w ciągu 5 lat. Na pierwszy rzut oka wydaje się, zgodnie również z uzasadnieniem do projektu ustawy, że obciążenia podatkowe nie powinny ulec pogorszeniu. Jednak tutaj pojawia się haczyk – możliwość zmniejszenia obciążenia podatkowego na wyżej wymienionych zasadach będzie dostępna jedynie dla komplementariuszy, którymi w znakomitej większości są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedsiębiorcy wybierają hybrydowy układ z uwagi na daleko idące zabezpieczenie swoich majątków prywatnych, jednak po wejściu w życie nowych przepisów przedsiębiorcy staną przed wyborem: albo będą płacić niższe podatki, albo będą dalej korzystać z większego bezpieczeństwa.

OPODATKOWANIE KOMANDYTARIUSZA

Zysk wypłacany komandytariuszowi, podobnie jak zysk komplementariusza, będzie podlegał opodatkowaniu podatkiem dochodowym według stawki 19%. Komandytariusz nie będzie mógł zastosować mechanizmu odliczenia podatku dochodowego zapłaconego przez spółkę komandytową. Zyski uzyskiwane za pośrednictwem spółki komandytowej przez komandytariusza będą więc faktycznie podlegały podwójnemu opodatkowaniu.

Dla komandytariuszy ustawa przewiduje inną preferencję: dwukrotnemu opodatkowaniu nie będzie podlegało 50% przychodów komandytariusza ze spółki komandytowej, ale tylko do wysokości 60.000 zł rocznie.

Należy zwrócić uwagę, że to zwolnienie nie będzie przysługiwało wszystkim. Nie będzie mógł z niego skorzystać komandytariusz:

1. Posiadający równocześnie co najmniej 5% udziałów w spółce kapitałowej będącej komplementariuszem tej spółki komandytowej.
2. Który pełni funkcję członka zarządu:
 - spółki posiadającej osobowość prawną lub spółki kapitałowej w organizacji będących komplementariuszem w tej spółce komandytowej, lub
 - spółki posiadającej bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% udziałów (akcji) w spółce posiadającej osobowość prawną lub spółce kapitałowej w organizacjach będących komplementariuszem w tej spółce komandytowej.
3. Który jest podmiotem powiązany w rozumieniu przepisów o cenach transferowych z członkiem zarządu lub wspólnikiem spółki będącej udziałowcem komplementariusza.

SPÓŁKA JAWNA JAKO ALTERNATYWA?

Z uwagi na rosnące zainteresowanie spółką jawną zostanie omówiona ona jako jedna z alternatyw do prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółki komandytowej.

Spółka jawna jest osobową spółką handlową, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą (nazwą spółki). Jest samodzielnym podmiotem, odrębnym od wspólników spółki, posiadającym osobowość prawną. To oznacza przede wszystkim, że dokonuje czynności prawnych we własnym imieniu. Wspólnikami spółki jawnej mogą być osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej (na przykład spółki osobowe prawa handlowego). Nie jest możliwe zawarcie jednoosobowej spółki jawnej, a wspólnikiem spółki jawnej nie może być spółka cywilna. Spółka jawna może powstać w sposób pierwotny – jako nowy podmiot i w sposób następczy – przez przekształcenie z innej spółki.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ WSPÓLNIKÓW ZA ZOBOWIĄZANIA

Pomimo że spółka jawna posiada odrębną od wspólników podmiotowość prawną, to jej wspólnicy w określonych sytuacjach mogą odpowiadać względem wierzycieli swoim własnym majątkiem za zobowiązania samej spółki. W zestawieniu ze swoją „starszą siostrą” (spółką komandytową) jest to jedna z największych wad spółki jawnej.

Każdy wspólnik spółki jawnej odpowiada bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Odpowiedzialność ta materializuje się jednak dopiero z chwilą, gdy egzekucja względem spółki okaże się bezskuteczna (subsydiarny charakter odpowiedzialności).

Zgodnie z art. 31 §1 k.s.h. odpowiedzialność wspólnika spółki jawnej ma charakter subsydiarny (pomocniczy). Oznacza to, że wierzyciel musi w pierwszej kolejności podjąć próbę zaspokojenia roszczeń z majątku samej spółki, jako iż to sama spółka jest dłużnikiem, nie zaś jej wspólnicy. Dopiero gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna, wierzyciel może skierować się do majątku osobistego. W sytuacji gdy majątek nie wystarczy na spłatę zobowiązania, bank uprawniony będzie do egzekucji z majątku wspólników. Jeśli majątek spółki wystarczy na spłatę zobowiązania, zaś egzekucja będzie skuteczna, wierzyciel nie będzie mieć możliwości zajęcia majątku osobistego wspólników.

Wspólnicy nie są uprawnieni do skutecznej względem osób trzecich modyfikacji zasad odpowiedzialności. Oznacza to, że niezależnie od treści umowy spółki, odpowiedzialność wspólnika spółki jawnej względem osób trzecich zawsze ukształtowana będzie w sposób określony w art. 22 §2 k.s.h. w zw. z art. 31 §1 k.s.h.

TRANSPARENTNOŚĆ PODATKOWA

Spółka jawna jest podatnikiem na potrzeby podatku od towarów i usług (VAT).

Spółka jawna na chwilę obecną nie jest podatnikiem podatku dochodowego. Podatnikami są wyłącznie poszczególni wspólnicy spółki – płacą podatek dochodowy od osób fizycznych lub podatek dochodowy od osób prawnych, gdy wspólnikiem jest podatnik CIT. Dochody z tytułu udziału w spółce jawnej traktowane są na gruncie PIT jako dochody z działalności gospodarczej. Każdy ze wspólników rozpoznaje dochody w spółce jawnej w proporcji do przysługującego mu udziału w zysku spółki jawnej.

Wspólnicy, którzy są osobami fizycznymi mogą wybrać:

- opodatkowanie według skali podatkowej,
- podatek liniowy,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych pod warunkiem, że tę formę wybiorą wszyscy wspólnicy.

Wybór przez wspólnika stawki liniowej PIT skutkuje opodatkowaniem w tej formie wszystkich jego dochodów z działalności gospodarczej.

Spółka ma obowiązek prowadzenia pełnej księgowości, gdy:

- przychody netto spółki przekroczy 2 mln euro w danym roku,
- wspólnikiem w spółce jest osoba prawna (na przykład spółka z o.o.) niezależnie od wysokości osiąganych przychodów.

OPODATKOWANIE SPÓŁKI JAWNEJ

Opisywana nowelizacja wprowadza pewne zmiany również w opodatkowaniu niektórych spółek jawnych. Podatnikiem CIT zostaną również niektóre spółki jawne – te, które mają siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i spełniają łącznie następujące warunki:

- wspólnikami spółki jawnej nie są wyłącznie osoby fizyczne,
- spółka jawna nie złoży przed rozpoczęciem roku obrotowego informacji o podatnikach podatku dochodowego od osób fizycznych oraz podatku dochodowego od osób prawnych, posiadających – bezpośrednio lub za pośrednictwem podmiotów niebędących podatnikami podatku dochodowego – prawa do udziału w zysku tej spółki lub aktualizacji informacji w ciągu 14 dni, licząc od dnia zaistnienia zmiany.

Opodatkowaniem CIT nie będą więc objęte spółki jawne w przypadku których tożsamość wszystkich wspólników spółki, będących podatnikami podatku dochodowego (osoby fizyczne lub prawne), zostanie ujawniona właściwemu urzędowi skarbowemu bądź jest znana tym organom.

PRZEKSZTAŁCENIE W SPÓŁKĘ JAWNĄ

Na wstępie należy zaznaczyć, iż każde działanie powinno być poprzedzone rzetelną analizą prawno-podatkową, w szczególności w aspekcie klauzuli dotyczącej unikania opodatkowania, o której będzie mowa poniżej. Należy również wskazać, iż spółka jawna jest rozwiązaniem, które kierowane jest do przedsiębiorstw o relatywnie niskim stopniu ryzyka prowadzonej działalności.

Obecnie funkcjonujące spółki komandytowe mogą dokonać przekształcenia w spółkę jawną. Przez „przekształcenie” rozumie się zmianę formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej. Ma ono na celu dostosowanie przedsiębiorstwa do zmieniających się warunków ekonomicznych, prawnych i faktycznych.

W wyniku przekształcenia spółki nie następuje zmiana tożsamości podmiotu, lecz jedynie zmiana formy prawnej. Spółce przekształconej przysługują wszystkie prawa i obowiązki podmiotu ulegającego przekształceniu. Tym samym spółka przekształcona pozostaje podmiotem zezwoleń, koncesji, ulg i innych decyzji administracyjnych, chyba że ustawa lub decyzja o ich udzieleniu stanowi inaczej. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku umów zawieranych z kontrahentami czy konsumentami – w zdecydowanej większości przypadków spółka przekształcona automatycznie staje się ich stroną, zatem nie ma potrzeby dokonywania cesji. Procedura przekształcenia może zostać wykonana w relatywnie krótkim czasie – w większości przypadków zajmuje ona około 2 miesiące.

POWOŁANIE NOWEJ SPÓŁKI DYSTRYBUCYJNEJ LUB OPERACYJNEJ

Inną możliwością zachowania dotychczasowych obciążeń podatkowych możliwe jest powołanie nowej spółki (np. spółki jawnej). Spółka ta byłaby spółką operacyjną lub dystrybucyjną. Obie spółki wykonywałyby działalność razem w połączeniu z dotychczasową spółką komandytową. W takiej sytuacji nowa spółka (np. spółka jawna) prowadziłaby zyskową część działalności obciążoną niższą odpowiedzialnością,

podczas gdy dotychczasowa spółka komandytowa prowadziłaby działalność obciążoną większym ryzykiem oraz na niższym progu rentowności. Takie rozwiązanie powinno być poprzedzone dokładną analizą oraz sporządzeniem pisemnego uzasadnienia zawierającego elementy niezbędne do wykazania, iż reorganizacja nie była spowodowana głównie w celu uzyskania korzyści podatkowej. W razie braku takiego uzasadnienia – rozwiązanie jest niemożliwe do wprowadzenia.

ZMIANA W GRONIE DOTYCHCZASOWYCH WSPÓLNIKÓW

Kolejną możliwością są przesunięcia osobowe, które doprowadzą do możliwości zastosowania zwolnienia podatkowego przewidzianych w nowelizacji. Rozwiązania takie wymagają zmian w treściach umów spółek oraz zmian w zakresie podziału zysku oraz pełnego zaufania do innych wspólników, z którymi prowadzona jest spółka komandytowa.

Nie mniej jednak takie rozwiązanie pozostaje kuszącą perspektywą, zwłaszcza w przypadku spółek komandytowych o relatywnie małych lub średnich zyskach.

Zmiany mogą dotyczyć również zmiany statusu z komandytariusza na komplementariusza, jednak przy wyborze tego rozwiązania należy wziąć pod uwagę surowszy reżim odpowiedzialności komplementariusza oraz odpowiednie uzasadnienie takiej transakcji (podobnie jak przy rozwiązaniu wskazanym powyżej).

PRZEKSZTAŁCENIE W SPÓŁKĘ Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Możliwością wartą rozważenia jest również przekształcenie w spółkę kapitałową – spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Prowadzenie działalności w takiej formie wymaga jednak większej ostrożności i stawia większe wymagania. Przykładowo: zarząd może zostać pociągnięty od odpowiedzialności za zobowiązania spółki na przykład na podstawie art. 299 k.s.h.. Ponadto w przypadku rezygnacji z prowadzenia spółki należy przeprowadzić kosztowne i długie postępowania likwidacyjne.

Jedyną zaletą takie rozwiązania są niższe koszty prowadzenia działalności w formie jednej spółki zamiast dwóch oraz możliwość rozbudowania pobierania wynagrodzenia dla członków organów spółki, a co za tym idzie – zmniejszenie zysku spółki podlegającego opodatkowaniu.

TRANSAKcje NA ZORGANIZOWANYCH CZĘŚCIACH PRZEDSIĘBIORSTWA

Tego typu działania są wysoce skomplikowane, jednakże w pewnych sytuacjach mogą być właściwymi narzędziami do reorganizacji. Podział przedsiębiorstwa oraz transfer konkretnych jego zorganizowanych części może odbywać się zarówno z wykorzystaniem dotychczasowo posiadanych spółek prawa handlowego, jak również spółek nowo zawiązanych a nawet z wykorzystaniem jednoosobowych działalności gospodarczych.

INNE ROZWIĄZANIA

Przedstawione powyżej rozwiązania stanowią jedynie fragment możliwości jakie obecnie występują w praktyce. Każde z nich ma swoje wady i zalety oraz każde z nich jest dedykowane do różnych stanów faktycznych i prawnych określonych przedsiębiorstw. Odpowiednie przeprowadzenie reorganizacji może również być wypadkową kilku rozwiązań lub ich połączeniem. Niezależnie od wyboru rozwiązania, każde z nich powinno przedsiębiorcy więcej zaoferować niż zabrać – stąd jedną z najistotniejszych kwestii związanych z planowaną reorganizacją jest jej odpowiednie zaplanowanie i uzasadnienie gospodarcze.

KLAUZULA UNIKANIA OPODATKOWANIA

Zgodnie z art. 119a § 1 Ordynacji podatkowej (dalej „o.p.”) czynność dokonana przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem lub celem ustawy podatkowej lub jej przepisem, nie może skutkować osiągnięciem korzyści podatkowej, jeżeli sposób działania byłby sztuczny (unikanie opodatkowania).

Korzyścią podatkową jest w szczególności niepowstanie zobowiązania podatkowego, odsunięcie go w czasie lub obniżenie jego wysokości albo powstanie lub zawyżenie straty podatkowej.

Ponadto w art. 119d o.p. ustawodawca zawarł ważną wskazówkę, że czynność uznaje się za podjętą przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, gdy pozostałe cele ekonomiczne lub gospodarcze czynności wskazane przez podatnika, należy uznać za mało istotne.

KLAUZULA UNIKANIA OPODATKOWANIA A REORGANIZACJA

Literalne brzmienie przepisów sugeruje, że dopuszczalne jest działanie podatnika mające na celu dokonanie działań zmierzających do np. zmiany formy prawnej prowadzonej działalności, jednak katalog czynności, które organy podatkowe mogą wskazać jako podstawę zastosowania klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania jest bardzo szeroki. Można domniemywać, iż organy mogą kwestionować zarówno przekształcenia jak i znacznie późniejsze czynności, takie jak np. wypłaty zysków ze spółki przekształconej czy chociażby dokonanie zmian w strukturze organizacyjnej. Jedyną linią obrony odjętych czynności jest wskazanie ich realnego celu gospodarczego, który powinien znaleźć odzwierciedlenie w pisemnym uzasadnieniu, poprzedzonym wykonaniem dokładnej analizy stanu faktycznego prawnego i podatkowego.

PODSUMOWANIE I REKOMENDACJA

Mając na uwadze powyższe informacje należy z całą stanowczością stwierdzić, iż nowelizacja przepisów spowoduje zwiększenie obciążeń podatkowych dla przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą w formie spółki komandytowej.

Wysoce rekomendowane jest przede wszystkim rozważne działanie, bez podejmowania pochopnych decyzji nastawionych na jak najszybsze dokonanie zmian jeszcze przed wejściem w życie znoveelizowanych przepisów. Działania nie znajdujące odzwierciedlenia w analizach, często nacechowane doniesieniami medialnymi, mogą nie korespondować z realnymi możliwościami konkretnych przedsiębiorców i w niektórych przypadkach zamiast polepszyć ich sytuację – mogą ją diametralnie pogorszyć.

W mojej ocenie, najlepszym rozwiązaniem jest przeprowadzenie indywidualnej analizy konkretnych przypadków w celu zbadania możliwości alternatywnych działań. Ważne jest zachowanie możliwie jak największego poziomu bezpieczeństwa. Zarówno właściwe zrozumienie omawianych przepisów, jak również znajomość otoczenia prawnego, politycznego i biznesowego, pozwoli to na dostosowanie działań oraz wybór właściwego rozwiązania lub – w razie jego braku – ograniczenie ryzyka związanego z niewłaściwie przeprowadzoną reorganizacją.



Paweł Kulesza

Jest radcą prawnym, współzałożycielem i wspólnikiem w Kancelarii Radców Prawnych Primo Lege.



Ogrzewanie



Chłodzenie



Energia odnawialna

Dbaj o właściwy klimat przez cały rok z pompą ciepła aroTHERM plus



**Bardzo cicho,
nawet 28 dB(A)*
w odległości 3 m
od urządzenia**



Dowiedz się więcej na www.vaillant.pl

* Poziom ciśnienia akustycznego będzie zależał od wybranego modelu pompy ciepła i jej usytuowania.



WSPIERAMY PROGRAM
CZYSTE POWIETRZE



Komfort w moim domu

