INSTALREPORTER

02/2024

Kliknij i przejdź do publikacji:

AKTUALNOŚCI / 2, 15, 23, 30, 32, 40, 44
WMO ogłasza 2023 rok najcieplejszym w historii pomiarów / 43
Rok 2023 w branży – spadek sprzedaży / 51
Zmiany klimatu: czy optymizm przesłania nam rzeczywistość? / 56
Targi WARSAW HVAC EXPO / 58
Relacja: targi ENEX centrum energetycznego świata / 59

WYWIAD
150-lecie marki Vaillant / 10
150 lat marki Geberit / 11

ARTYKUŁY
Pompy ciepła Panasonic T-CAP we wspólnocie mieszkaniowej w Radomiu / 41
Termet – moduł hydrauliczny T-BOX/T-BOX PRO do pomp ciepła / 45
Sukces Nibe na targach ENEX 2024 / 47
Aplikacja Purmo Calculator / 49
FILA – cieplny smart podzielnik kosztów c.o. / 50
Stiebel Eltron stawia na wentylację, rekuperację i pompy ciepła / 54
Zintegrowany dach fotowoltaiczny VARIO / 55

BLOK TEMATYCZNY
Z akcentem na Instalatora / 13
Prezentacje firm:
ARISTON / 16
BOSCH / 19
DE DIETRICH / 22
IMMERGAS / 25
KAN-THERM / 29
SBS / 33
VIESSMANN / 37
AFRISO / 14
BERETTA / 17
CALEFFI / 21
IGLOTECH / 24
INSTAL-KONSORCJUM / 27
LFP / 31
STIEBEL ELTRON / 35
WILO / 39

PRODUKTY / 62

ISSN 2544-6061

REKLAMA

ZoneEase™ VAV

Innowacyjny system BELIMO ZoneEase™ VAV do regulacji strefowej. Rozwiązanie oparte na regulatorach VAV dedykowane jest do regulacji stężenia CO_2, temperatury i przepływu objętościowego powietrza w pomieszczeniu. Dodatkowo umożliwia współpracę z systemem automatyki budynku poprzez sieć BACnet MS/TP lub Modbus RTU.

BELIMO Siłowniki S.A. • ul. Jutrzenki 98, 02-230 Warszawa
tel. 22 886 53 05 • info@belimo.pl • www.belimo.pl

BELIMO

WARSZAWA NAWIĄZUJE PARTNERSTWO Z DANIĄ

Porozumienie zostało podpisane przez Miasto Stołeczne Warszawa, Metro Warszawskie, Ambasadę Królestwa Danii w Polsce, Danfoss i Rambøll Group w obecności Jego Królewskiej Mości, króla Danii Fryderyka X. Pierwszym krokiem publiczno-prywatnej współpracy będzie zbadanie możliwości ponownego wykorzystania ciepła odpadowego z systemu Warszawskiego Metra do ogrzewania budynków mieszkalnych i użyteczności publicznej.

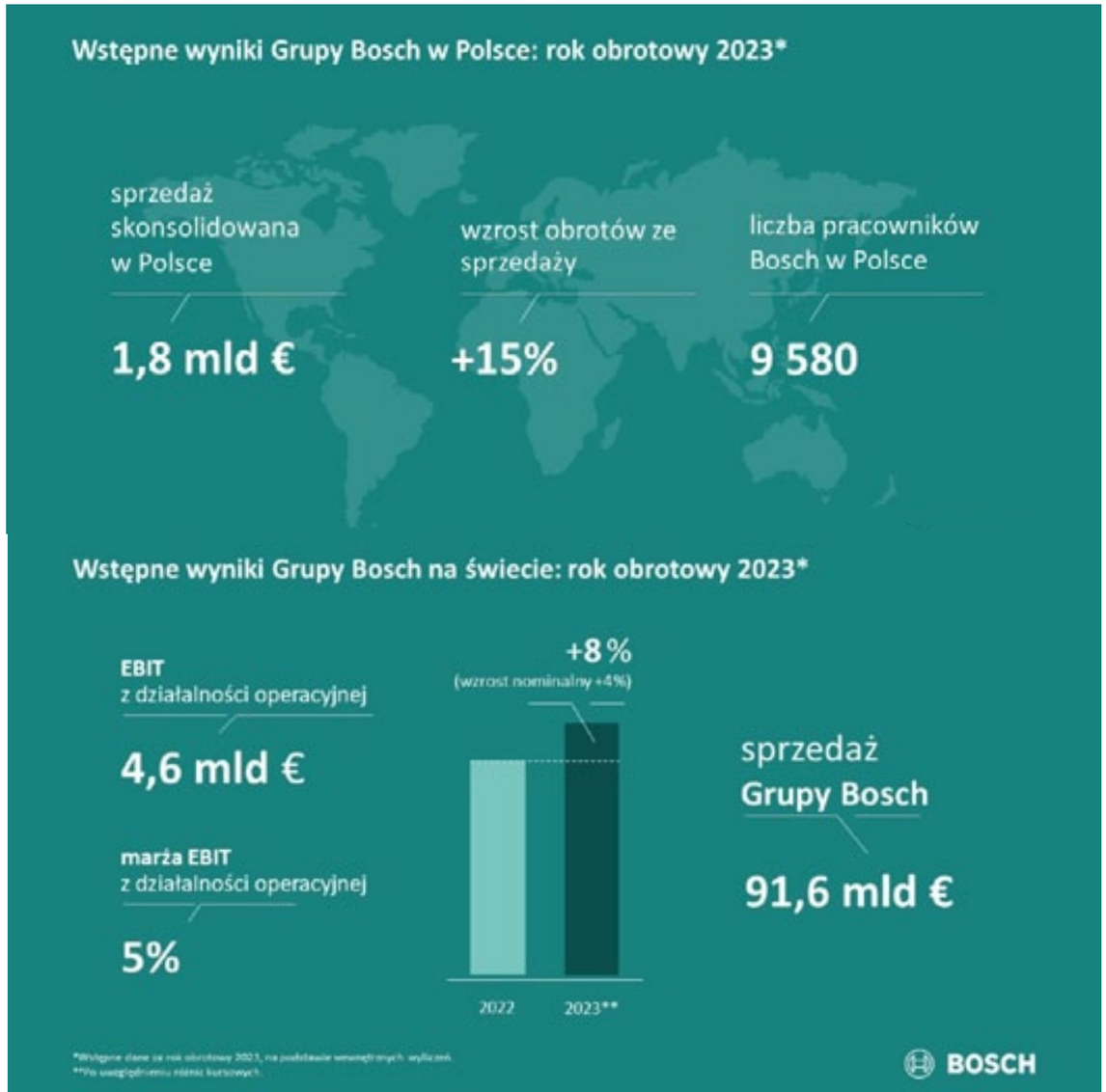
Studium wykonalności zostanie przeprowadzone ze środków duńskiego funduszu eksportowego w ramach programu Green Accelerator i udostępnione m.st. Warszawa. Warszawa została wytypowana jako jedno ze stu europejskich miast-pionierów, które będą uczestniczyć w Misji na rzecz Neutralnych Klimatycznie i Inteligentnych Miast do 2030 r. Udział w misji da stolicy możliwość wypracowania konkretnych rozwiązań dla najważniejszych problemów dotyczących ochrony klimatu, a podpisane porozumienie jest ważnym krokiem w tym kierunku. Ceremonia podpisania memorandum o partnerstwie odbyła się na stacji metra Stadion Naradowy, w obecności króla Fryderyka X podczas jego pierwszej wizyty zagranicznej, od czasu wstąpienia na tron Danii.

Warszawa, licząca 1,8 miliona mieszkańców, jest największym miastem w Polsce. Odgrywa również ogromną rolę w zapewnieniu, że Polska osiągnie cele polityki energetycznej PEP2040, dbając o zapewnienie sprawiedliwego przejścia na bezemisyjny system energetyczny. Na rozległym obszarze, który tworzy warszawski system ciepłowniczy, znajduje się wiele potencjalnych źródeł ciepła odpadowego, które czekają na efektywne wykorzystanie. Wśród nich znajdują się stacje warszawskiego metra. Każdego roku w tunelach metra marnuje się łącznie 62 GWh ciepła. Jest to równowartość rocznego zapotrzebowania na ciepło dla ponad 14 000 osób mieszkających w Warszawie. Dzięki technologiom, które już dziś istnieją, ciepło to może być przechwytywane i recyrkulowane w sieci ciepłowniczej, pomagając utorować drogę do w pełni zdekarbonizowanego systemu ogrzewania w stolicy. Firmy duńskie uczestniczące w porozumieniu – Danfoss, GEA, Bjerg Akitektur, Elogic i Rambøll Group – chcą aktywnie wesprzeć władze Warszawy w rozwoju ekologicznych rozwiązań służących zarówno mieszkańcom, jak i środowisku naturalnemu.

Źródło: Danfoss

BOSCH ZWIĘKSZA PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY POMIMO WYZWAŃ

Grupa Bosch zrealizowała założone cele pomimo wyzwań 2023 roku: według wstępnych danych dostawca technologii i usług wygenerował sprzedaż w wysokości 91,6 mld euro, co stanowi wzrost o 8% po uwzględnieniu różnic kursowych (nominalny wzrost w wysokości 4%). Marża EBIT osiągnęła oczekiwane 5%, poprawiając się nieznacznie w porównaniu do poziomu z 2022 r. (4,3%). – *Miniony rok okazał się dla firmy Bosch trudniejszy, niż początkowo zakładaliśmy. Dzięki intensywnym wysiłkom udało się nam zwiększyć sprzedaż i poprawić wysokość marży. Poczyniliśmy znaczące postępy pomimo niepomyślnych okoliczności* – powiedział dr Stefan Hartung, prezes zarządu Robert Bosch GmbH, podczas prezentacji wstępnych wyników finansowych spółki. Biorąc po uwagę trudne warunki ekonomiczne, jest to imponujące osiągnięcie naszego zespołu. Nadchodzące lata także postawią przed nami wiele wyzwań. W Polsce w 2023 r. Grupa Bosch osiągnęła dwucyfrowy wzrost obrotów.



IMMERGAS OFICJALNYM SPONSOREM KONFERENCJI „NOWA JA – ZBUDUJ SWOJĄ PRZYSZŁOŚĆ W BUDOWNICTWIE”

Immergas Polska ogłosił swoje oficjalne wsparcie i sponsoring konferencji „Nowa Ja – Zbuduj swoją przyszłość w budownictwie”, wydarzenia skupiającego się na promowaniu i wspieraniu kobiet w branży budowlanej. Konferencja, która odbędzie się 8.03.2024 w Warszawie, stanowi platformę dla kobiet z sektora budowlanego do wymiany doświadczeń, nawiązania kontaktów zawodowych oraz rozwijania umiejętności lidera w branży tradycyjnie postrzeganej jako zdominowana przez mężczyzn.
Poprzez wspieranie inicjatyw takich jak „Nowa Ja”, Immergas daje wyraz zaangażowaniu w budowanie bardziej zrównoważonego i inkluzywnego środowiska pracy. Wierzy, że udział i promocja kobiet w branży budowlanej nie tylko wzbogaca sektor o nowe perspektywy, ale także stanowi katalizator dla zmian społecznych i kulturowych. Konferencja „Nowa Ja” zapewni uczestniczkom dostęp do inspirujących warsztatów, prelekcji oraz paneli dyskusyjnych prowadzonych przez uznane liderki i ekspertki z branży. Uczestnicy będą mieli okazję do zdobycia wiedzy na temat najnowszych trendów w budownictwie, zarządzania karierą, rozwoju osobistego, a także wyzwań związanych z równowagą między życiem zawodowym a prywatnym.
Immergas Polska wspiera to wydarzenie nie tylko jako sponsor, ale także poprzez aktywny udział dyrektor marketingu Magdaleny Oskiery, która podzieli się swoimi doświadczeniami na temat pracy i awansu w „męskiej branży”. Jej historia i perspektywa są dowodem na to, że kobiety mogą odnosić sukcesy i być liderkami na każdym poziomie organizacji.
www.nowajawbudownictwie.pl

IMMERGAS Z NOMINACJĄ W KONKURSIE STOWARZYSZENIA SPORT BIZNES POLSKA 2023

Immergas Polska został nominowany do prestiżowej Nagrody Sport Biznes Polska za rok 2023. Ta nominacja stanowi potwierdzenie strategicznego podejścia firmy do sponsoringu oraz ciągłej pracy nad budowaniem silnych relacji z klientami zarówno w sferze biznesowej, jak i społecznej.
Do nagrody został zgłoszony projekt „Immergas i Projekt Warszawa – współpraca sponsoringowa”. Projekt był skoncentrowany na promowaniu ekologicznych rozwiązań grzewczych i wzmocnieniu świadomości ekologicznej wśród kibiców i szerokiej publiczności. W ramach współpracy zrealizowano szereg inicjatyw, które pozwoliły na interaktywne zaangażowanie fanów i konsumentów, prezentując zalety nowoczesnych technologii grzewczych i podkreślając nasze zaangażowanie w promowanie zrównoważonego rozwoju.
Nominacja w kategorii projekt sponsoringowy podkreśla, jak ważne dla firmy jest tworzenie projektów, które przynoszą realną wartość społeczną i ekologiczną. Przez wspieranie drużyny siatkarskiej Projekt Warszawa i angażowanie się w różnorodne akcje promocyjne, Immergas nie tylko zwiększa swoją rozpoznawalność, ale również aktywnie uczestniczy w życiu społeczności, pokazując, że firma może być odpowiedzialnym partnerem wspierającym zdrowy i aktywny styl życia.

DODATKOWE 2 MLD ZŁ – ZWIĘKSZENIE ŚRODKÓW W PROGRAMIE „ENERGIA DLA WSI”

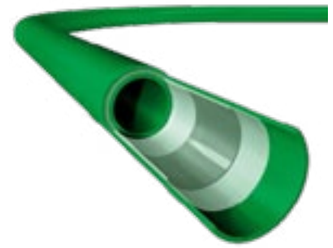
Ze względu na duże zainteresowanie inwestycjami w zieloną energię na terenach wiejskich nowy zarząd NFOŚiGW zaproponował zwiększenie środków z 1 mld zł do 3 mld zł w programie priorytetowym „Energia dla wsi”. W ramach programu udzielane jest wsparcie finansowe dla instalacji fotowoltaicznych, turbin wiatrowych, biogazowni, elektrowni wodnych oraz magazynów energii. Rolnicy lub spółdzielnie energetyczne działające na terenach wiejskich mogą otrzymać dotacje do 65% kosztów kwalifikowanych w wysokości do 20 mln zł oraz pożyczki do 100% kosztów kwalifikowanych w wysokości do 25 mln zł. Decyzją członków nowego zarządu NFOŚiGW proponowane zmiany trafią do konsultacji ministra klimatu i środowiska. Zarząd podjął także decyzję o wystąpieniu do Europejskiego Banku Inwestycyjnego na wypłatę środków z Funduszu Modernizacyjnego dla programu „Energia dla wsi”.
Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

POLSKA NIE USTALA DZIŚ CELU REDUKCJI NA 2040

6 lutego 2024 r. w Ministerstwie Klimatu i Środowiska odbyła się konferencja prasowa z udziałem wiceministry klimatu i środowiska Urszuli Zielińskiej oraz wiceministra klimatu i środowiska Krzysztofa Bolesty na temat komunikatu Komisji Europejskiej.
Komisja Europejska wydała tego dnia komunikat zawierający pierwszą propozycję celu klimatycznego dla Unii Europejskiej na rok 2040. Komunikat jest otwarciem debaty publicznej, a nie wiążącym dokumentem prawnym. Jego opublikowanie nie oznacza konieczności realizacji propozycji w nim zawartych. Polska nie ustala dziś celu redukcji emisji na 2040 rok.
Jako kraj członkowski aktualnie koncentrujemy się na realizacji celów na lata 2030 i 2050, które zostały uzgodnione i przyjęte wcześniej. W toku analiz i konsultacji społecznych wkrótce wypracujemy skuteczną strategię sprawiedliwej transformacji, jednocześnie dążąc do osiągnięcia neutralności klimatycznej koniecznej dla zapewnienia bezpieczeństwa ludziom, przyrodzie i gospodarce. W odpowiedzi na komunikat Komisji Europejskiej, Polska będzie podnosić potrzeby wzmocnienia polskiej i europejskiej gospodarki oraz walki z ubóstwem energetycznym. Rząd kierować się będzie wyważonym interesem społecznym, z uwzględnieniem naszego punktu wyjścia i rozłożenia kosztów adekwatnie do możliwości Polski względem pozostałych państw członkowskich UE. Oficjalne stanowisko Polski co do propozycji celu na 2040 r. zostanie wypracowane w toku analiz i konsultacji.
Przypominamy!
W ramach budowania bezpieczeństwa klimatycznego, Unia Europejska przyjęła do tej pory dwa cele redukcyjne na poziomie UE, tj.: cel na rok 2030 – redukcja emisji na poziomie co najmniej 55% w stosunku do roku 1990 oraz cel na rok 2050 – osiągnięcie neutralności klimatycznej. Komunikat w sprawie celu na rok 2040 jest więc propozycją kolejnego celu pośredniego na drodze do osiągnięcia celu na rok 2050.
Źródło: Ministerstwo Klimatu i Środowiska
Pełna informacja: *kliknij*

PEXc (90°C) to nie PERT (70°C)

- Zrównoważony, przyjazny środowisku produkt
- Równomierne sieciowanie fizyczne typu „C”
- Maksymalne parametry pracy ciśnienie 6 bar i temperatura 90°C
- Pamięć kształtu – naprawialna po zagięciu
- Bariera antydyfuzyjna – warstwa Evoh – wewnątrz rury
- Większa elastyczność – łatwiejsza instalacja



comfort delivered by PURMO

Purmo Group Poland Sp. z o.o. | ul. Puławska 491, Warszawa | **www.purmo.pl**

REKLAMA

PODSUMOWANIE 2023 ROKU W ESBE

Peter Cerny, CEO firmy ESBE

Peter Cerny, CEO firmy ESBE, w raporcie rocznym podsumował rok 2023 w ESBE. Miniony rok był dla ESBE wyjątkowo udany, wg CEO ESBE dzięki staraniom pracowników, dostawców i partnerów. Im właśnie dedykowany jest raport. Miniony rok obfitował w ekscytujące wydarzenia, ale wyróżnione zostały dwie nagrody:

- Złoty Uczestnik – najlepiej zarządzana firma w Szwecji. Otrzymanie tytułu Złotego Uczestnika to wyróżnienie, które jest przyznawane firmom, które przez cztery lata z rzędu otrzymały nagrodę „Najlepiej zarządzanej firmy w Szwecji".

- Pracodawca roku. W Szwecji około 1000 pracodawców spełnia podstawowe kryteria Pracodawców Roku, ESBE jest jednym z nich. Wraz z 400 innymi firmami została wyróżniona jako najlepszy pracodawca. W finale była jedną z 200 firm, które otrzymały prestiżową nagrodę „Pracodawca Roku".

Firma ESBE nie przestaje inwestować w budowanie zrównoważonej przyszłości. W 2022 roku rozszerzyła fabrykę o dodatkowe 2700 m^2, a w planach kolejne inwestycje.

- Projekt Gruntowy 2.0 – przygotowano teren tak, aby w razie potrzeby móc szybko uruchomić kolejną rozbudowę fabryki.
- Wielomilionowe inwestycje w maszyny. ESBE ma długoterminowy plan inwestycyjny. W zeszłym roku uruchomiło nowe maszyny o wartości ponad 30 milionów SEK (ok. 11 mln 500 tys. zł).
- Zrównoważone inwestycje. Fabryka jest zasilana wyłącznie energią odnawialną: każda dostarczana kilowatogodzina ma gwarancję pochodzenia naturalnego, a także ma własne 700 m^2 paneli fotowoltaicznych przy fabryce, co stanowi dodatkowe źródło energii. W 2023 zainstalowano czternaście stacji ładowania, bo wszystkie nowe samochody firmowe ESBE muszą być elektryczne, dotyczy to również samochodów ciężarowych.

Targi ISH 2023. Tradycyjnie ESBE wystawia się na ISH, i tak było w 2023. Odwiedzający stoisko mogli zobaczyć, jak produkty i technologie ESBE przyczyniają się zarówno do trwającej w Europie transformacji energetycznej, jak i do edukacji społeczeństwa w byciu energooszczędnym.

Konferencja EHPA w Brukseli. Produkty ESBE mają duży wpływ na kształtowanie przyszłości zrównoważonego i przystępnego cenowo ogrzewania. Firma jest członkiem Europejskiego Stowarzyszenia Pompy Ciepła (EHPA) i była złotym sponsorem konferencji w Brukseli. Spotkali się na nim przedstawiciele firm z branży energetycznej, producenci pomp ciepła, naukowcy i politycy, aby omówić, w jaki sposób możemy jak najszybciej zmniejszyć naszą zależność od paliw kopalnych.

30. rocznica ESBE GmbH. Pierwszy oddział ESBE, niemiecka spółka ESBE GmbH, obchodził w 2023 roku 30. rocznicę działalności. Przez te trzydzieści lat ESBE GmbH zmieniło się z małego oddziału w duże centrum dystrybucyjne.

Rozszerzenie obecności marki ESBE w Europie. Grupa ESBE składa się z czterech oddziałów, z biurami w Niemczech, Polsce, Francji i Włoszech. Aby wzmocnić pozycję firmy zatrudniono André Westerbeeka na stanowisku dyrektora sprzedaży w Holandiii i Darrena Myersa – dyrektora sprzedaży w Wielkiej Brytanii i Irlandii.

ESBE kieruje się sześcioma podstawowymi wartościami: energooszczędność, komfort, bezpieczeństwo, strategia długoterminowa, zdolności przywódcze i współczucie. Jednym z haseł, które charakteryzuje firmę od samego początku, jest „Troska". W ciągu ostatniego roku producent wsparł kilka organizacji, stowarzyszeń i kilku sportowców m.in. UNHCR and Save the Children, Gislaved Volleyball Club, Rickard Nilsson (para raczy w badmintona), Why Bag, World's Children oraz Save Every Child.

SPOTKANIE SPRZEDAŻOWE FIRMY ESBE

Jak wyglądają nowe produkty ESBE, jakie mają zastosowania i dla kogo są? Zespół ESBE jest gotowy jak nigdy dotąd na wyzwania i szanse 2024 roku. W styczniu spotkała się grupa handlowców, menedżerów produktów, specjalistów ds. komunikacji, obsługi klienta i specjalistów ds. wsparcia technicznego, by wzajemnie się uczyć i dzielić wiedzą. Spotkanie pod hasłem „Together as ONE ESBE" zgromadziło około 50 osób z całej Europy. Podczas dwóch dni pojawiło się wiele pomysłów i planów ich realizacji. Program spotkania sprzedażowego był bogaty, uczestnicy mieli do wyboru szereg różnych warsztatów, które odbywały się w w siedzibie ESBE w Reftele.

WIOSENNA EDYCJA SZKOLEŃ Z ZAKRESU POMP CIEPŁA NIBE

Szwedzki koncern NIBE to globalny gracz i lider rynku rozwiązań w zakresie zrównoważonej energii w Europie, produkujący wysokiej klasy pompy ciepła już od ponad 40 lat. Jednym z priorytetowych elementów jego działalności jest kształcenie specjalistów w zakresie projektowania i instalacji z wykorzystaniem pomp ciepła marki NIBE. Kompleksowe szkolenia techniczne, których organizatorem na polskim rynku jest NIBE-BIAWAR Sp. z o.o., służą poszerzeniu wiedzy, podniesieniu kwalifikacji oraz przygotowaniu do samodzielnego doboru i montażu pomp ciepła NIBE. Celem jest opanowanie teorii i praktyki z zakresu instalacji z pompami ciepła.

Szkolenia z powietrznych pomp ciepła NIBE odbędą się:
- 12.03.2024 w Kielcach
- 14.03.2024 w Łodzi
- 19.03.2024 w Krakowie
- 9.04.2024 w Bydgoszczy
- 16.04.2024 w Szczyrku
- 20.05.2024 w Redzie k. Gdańska

Szkolenie z gruntowych pomp ciepła NIBE zaplanowane jest na 4.04.2024 w Mszczonowie.

Zakres szkoleń NIBE obejmuje obszerną wiedzę dotyczącą możliwości wykorzystania pomp ciepła / doboru mocy grzewczej pompy ciepła do budynku / budowy, parametrów i konfiguracji pomp ciepła / akcesoriów do pomp ciepła NIBE / zasobników c.w.u. i zbiorników buforowych NIBE / schematów hydraulicznych – aktywne schematy NIBE / funkcji sterownika i możliwości automatyki – wytyczne wykonawcze / tworzenia ofert / porównania kosztów eksploatacji / pierwszego uruchomienia / warunków gwarancji. A także: wytyczne projektowe oraz praktyczne wskazówki dotyczące montażu pomp ciepła NIBE, poparte przykładami z rzeczywistych instalacji oraz obsługę programu obliczeniowo-doborowego NIBE DIM.

Uczestnikom szkolenia organizator zapewnia:
- przerwy kawowe oraz lunch
- oprogramowanie NIBE DIM
- prezentacje szkoleniowe
- katalogi, cenniki, ulotki
- certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

Zapisy na szkolenia

Szczegółowe informacje i harmonogram szkoleń

Instalatorów, którzy posiadają doświadczenie w montażu pomp ciepła NIBE i są zainteresowani szkoleniami zaawansowanymi lub serwisowymi, NIBE-BIAWAR zaprasza do kontaktu: szkolenia.nibe@biawar.com.pl.

RAPORT: ENERGIA SŁONECZNA DO PROCESÓW PRZEMYSŁOWYCH (SHIP)

Ukazał się właśnie najnowszy raport opublikowany pod agendą Międzynarodowej Agencji Energetycznej IEA – SHC dotyczący perspektyw wykorzystania kolektorów słonecznych w wytwarzaniu ciepła procesowego w przemyśle.
Wykorzystanie źródła energii jakim jest ciepło słoneczne zaczyna przeżywać swój renesans nie tylko jako forma pozyskiwania ciepłej wody użytkowej, ale również jako wsparcie dla ogrzewania budynków i wytwarzanego ciepła w sieciach ciepłowniczych, pozwalając na redukcje kosztów wytwarzania ciepła i uniezależnienia się w dużym stopniu od wahań kosztów zakupu paliw do wytwarzania ciepła. Wersję polskojęzyczna raportu przygotował SPIUG we współpracy z autorami raportu.
Źródło: SPIUG
Pobierz raport: *kliknij*

SMOGOWY OBWARZANEK WARSZAWY – PONAD 41 TYSIĘCY DYMIĄCYCH „KOPCIUCHÓW”

Zgodnie z uchwałą antysmogową używanie pozaklasowych kotłów jest nielegalne od 1 stycznia 2023 w całym województwie mazowieckim.
Gminy z metropolii warszawskiej na podstawie własnych inwentaryzacji i bazy CEEB znają liczbę kotłów na swoim terenie. Polski Alarm Smogowy dotarł do tych danych. Okazało się, że w „warszawskim obwarzanku”, czyli 39 gminach okalających stolicę, dymi jeszcze 41 518 pozaklasowych kotłów na węgiel i drewno. Największa liczba takich urządzeń znajduje się w Karczewie (3537), Otwocku (3362) i Wołominie (2743). Najmniej kotłów dymi w Podkowie Leśnej – 83. Część tych kotłów nie jest używana i służy jako zapasowe źródło ciepła, część została zadeklarowana w CEEB w momencie ogłoszenia dopłaty do węgla w 2022 roku (3 tysiące zł), co spowodowało spory bałagan w bazie danych. Nie są to jednak liczby, które znacznie zmniejszają wielkość problemu.
Prezentowana liczba kotłów dotyczy tylko urządzeń pozaklasowych, tzw. „kopciuchów”, których użytkowanie w świetle uchwały antysmogowej jest nielegalne przeszło od roku (od 1 stycznia 2023 r.). Kotły 3. i 4. klasy, które powinny zostać zlikwidowane w ciągu najbliższych 4 lat to dodatkowe 6 tysięcy urządzeń. W liczbie kotłów nie ujęto pieców, kominków oraz innych miejscowych ogrzewaczy powietrza (ok. 5,5 tysiąca). Od 2028 roku spalanie węgla w większości z nich będzie zabronione.
PAS sprawdził, ile kotłów rocznie wymienianych jest w gminach aglomeracji, by przekonać się, jak długo trwać będzie ich likwidacja. W zeszłym roku w gminnych programach dotacyjnych i programie Czyste Powietrze wymieniono zaledwie 2636 sztuk. Najwięcej w Warszawie (505), Otwocku (169) i Halinowie (131), najmniej w Podkowie Leśnej (3), Ząbkach (9) i Zielonce (14).
Ciekawie przedstawia się prognoza, jak wiele lat, biorąc pod uwagę aktualne tempo wymian, zajęłoby gminom dojście do zakończenia wymiany kotłów. Rekordowa gmina, Lesznowola poradziłaby sobie z problemem za 57 lat, nieco wcześniej kotły zlikwidują Ząbki (za 53 lata) oraz Karczew z Wołominem (za 45 lat). Najszybciej kotły wymieniają mieszkańcy Pruszkowa, gdzie – jeśli tempo wymiany zostanie utrzymane – ostatni „kopciuch” zniknie za półtora roku.
Źródło: Polski Alarm Smogowy
Pełna informacja: *kliknij*

REKLAMA

Czasami największa różnica tkwi w szczegółach

Innowacyjna gruntowa pompa ciepła NIBE S1256

Nasza najnowsza gruntowa pompa ciepła NIBE S1256 posiada szereg innowacyjnych rozwiązań. Jednym z kluczowych jest nowy, bardziej przyjazny dla klimatu czynnik chłodniczy, dzięki któremu pompa ciepła zapewnia najwyższy komfort cieplny i oszczędność energii, z jednoczesną dbałością o środowisko. Urządzenie zapewnia zoptymalizowane oszczędności, ponieważ automatycznie dostosowuje się do zmiennego zapotrzebowania na ciepło w ciągu roku. Dzięki ponad 40-letniemu doświadczeniu w produkcji pomp ciepła i innowacyjnej technologii, jest to nasza najbardziej energooszczędna gruntowa pompa ciepła.

Pompa ciepła NIBE S1256 nagrodzona Złotym Medalem Targów ENEX 2024.

przyjazny dla klimatu czynnik chłodniczy R454B i niski poziom hałasu

wysoki sezonowy współczynnik efektywności SCOP do 6,22

intuicyjny ekran dotykowy, Wi-Fi i łączność bezprzewodowa inteligentnego domu

oszczędność energii i mniejsze rachunki za ogrzewanie

SERIA DARMOWYCH WEBINARÓW DLA PROJEKTANTÓW

Akademia InstalSoft we współpracy z Polskim Zrzeszeniem Inżynierów i Techników Sanitarnych o/Katowice zaprasza na serię darmowych webinarów z projektowania instalacji sanitarnych i obliczeń cieplnych budynków. Zaplanowane terminy i tematy webinarów:

- 07.03.2024, g.11:00-14:00. ENERGOSYSTEM – pakiet do wyznaczania projektowego obciążenia cieplnego, charakterystyki energetycznej budynku i sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej.
- 09.05.2024, g.11:00-14:00. InstalSystem 5 – modelowanie struktury budynku 3D i wyznaczanie projektowego obciążenia cieplnego.
- 16.05.2024, g.11:00-14:00. InstalSystem 5 – projektowanie instalacji c.o.

Po wakacjach planowane są kolejne webinary z projektowania instalacji wod-kan i projektowania BIM.
Osoby zainteresowane udziałem w webinarach proszone są o wysłanie zgłoszenia na adres e-mail: pzits@pzits.com.pl.

SZKOLENIE ONLINE – PROGRAM DOBOROWY POMP CIEPŁA NIBE DIM

NIBE-BIAWAR zaprasza do uczestnictwa w bezpłatnym szkoleniu online z programu doborowego pomp ciepła NIBE DIM. Szkolenie odbędzie się 15.04.2024. Zapisy na szkolenie odbywają się poprzez stronę ***www.nibe.eu/pl/pl/szkolenia***.
Podczas szkolenia omówione zostaną funkcje i ustawienia parametrów programu obliczeniowo-doborowego NIBE DIM. Przedstawione zostaną założenia i wytyczne, niezbędne do wykonywania doborów oraz ofert cenowych na bazie gruntowych i powietrznych pomp ciepła NIBE. W programie szkolenia znajdują się także ćwiczenia praktyczne i wskazówki przy drukowaniu ofert. Program NIBE DIM przeznaczony jest dla projektantów, instalatorów i jest narzędziem ułatwiającym dobór optymalnego typu i mocy pompy ciepła marki NIBE.

KLIMA-THERM LAUREATEM DIAMENTÓW FORBESA

Grupa Klima-Therm reprezentowana przez firmy Klima-Therm i Klimor, znalazła się w prestiżowym gronie laureatów Diamentów Forbesa 2024 – 16. edycji rankingu przedsiębiorstw o największej dynamice wartości.
Lista Diamentów miesięcznika Forbes została opracowana przez firmę Dun&Bradstreet Poland, na podstawie szwajcarskiej metody wyceny wartości firm, która łączy strategię majątkową i dochodową. W tegorocznym wykazie Diamentów znalazła się rekordowo długa, przekraczająca ponad 20 tys. firm lista, którym przyznano pozytywny rating wiarygodności i ryzyka współpracy na podstawie wskaźników wypracowanych w latach od 2018 do 2022.
Firma Klima-Therm już po raz trzeci została wyróżniona w tym rankingu, zajmując 26 miejsce w województwie mazowieckim oraz 78 miejsce na poziomie ogólnopolskim w kategorii „przychody powyżej 250 mln zł”.
Firma Klimor zajęła 244 miejsce w województwie pomorskim oraz 3332 miejsce na ogólnopolskiej liście w kategorii „przychody od 50 do 250 mln zł”.

SUPER MARKA 2024 I MARKA XV-LECIA DLA BUDERUS

Marka Buderus po raz kolejny została wyróżniona w kategorii: urządzenia i systemy grzewcze i otrzymała godło Super Marka 2024 – Jakość, Zaufanie, Renoma. Jako wielokrotny laureat tego tytułu została także uhonorowana wyróżnieniem specjalnym: Marka XV-lecia. Wyróżnienia te potwierdzają ugruntowaną pozycję rynkową, systematycznie rosnącą rozpoznawalność oraz najwyższą jakość produktów.
Plebiscyt Dobra Marka – Jakość, Zaufanie, Renoma to ogólnopolski program promocyjny, którego celem jest wybór najlepszych, cieszących się największym zaufaniem i renomą marek w poszczególnych branżach. Konsumenci codziennie muszą podejmować decyzje zakupowe a Program pomaga w wyborze najlepszej marki w danej kategorii. W 2024 Program obchodzi swoje 15-lecie i z tej okazji przygotowano specjalne, jubileuszowe wyróżnienia: Marka XV-lecia.

LINDAB – DWIE AKWIZYCJE W 2024

W styczniu br. Grupa Lindab poinformowała o kolejnych przejęciach firm wentylacyjnych. Mowa o firmie Vicon, czyli amerykańskim producencie maszyn do produkcji kanałów prostokątnych oraz duńskim Airmaster, specjalizującym się w wentylacji zdecentralizowanej. Tym samym, Grupa Lindab konsekwentnie kontynuuje strategię rozwoju polegającą na akwizycji dobrze prosperujących spółek wentylacyjnych. Od 2020 roku przejęła 24 firmy, których łączne obroty wyniosły 3 830 mln SEK, czyli 1,5 mld zł.
Poprzez marki Spiro i Firmac, Lindab jest dziś liderem w produkcji maszyn do kanałów wentylacyjnych w Europie. Dzięki przejęciu firmy Vicon ponad trzykrotnie zwiększy sprzedaż w USA, jednocześnie podwajając globalną sprzedaż maszyn do produkcji kanałów wentylacyjnych. Produkcja Vicon odbywa się w Pevely, MO oraz w Meadville, PA. Główna siedziba znajduje się w Bohemia, NY. Vicon ma około 20 dystrybutorów w całych Stanach Zjednoczonych. Spiro i niedawno przejęty Firmac działają dziś przede wszystkim w Europie i prowadzą niewielką działalność w USA, więc wraz z przejęciem Vicon, Spiro uzyska również pełny zasięg w USA.
Wraz z przejęciem Aimaster, Lindab ustanawia nowy obszar produktowy w ramach Grupy, z ambicją, że zdecentralizowana wentylacja osiągnie sprzedaż na poziomie 2 miliardów SEK do 2027 roku. Airmaster to rozwijający się duński producent produktów do zdecentralizowanej wentylacji. Obecnie najważniejszymi rynkami jego działania są Niemcy, Dania, kraje Beneluksu, Norwegia i Francja.

AFRISO GŁÓWNYM IMPORTEREM SALUS CONTROLS

Firma AFRISO Sp. z o. o. nawiązała strategiczne partnerstwo handlowe z marką SALUS Controls. Dzięki temu znane użytkownikom elektroniczne systemy sterowania SALUS Controls są dostępne w ofercie AFRISO. Urządzenia te stanowią uzupełnienie rozwiązań AFRISO przeznaczonych do regulacji instalacji grzewczych. Łatwe w obsłudze, automatyczne systemy SALUS Controls wspierają użytkowników w optymalizowaniu komfortu oraz kosztów zużycia energii na potrzeby ogrzewania, klimatyzacji oraz oświetlenia budynków.
Rola AFRISO sp. z o.o. nie ogranicza się jedynie do dostarczania wysokiej jakości produktów marki SALUS Controls. Firma zobowiązuje się również do świadczenia kompleksowego wsparcia przed i posprzedażowego, zgodnie z najwyższymi standardami AFRISO. Celem jest zapewnienie pełnej satysfakcji z zakupionych urządzeń oraz wsparcie na każdym etapie korzystania z produktów.

MISTRZ INSTALACJI. CHAMPION BIZNESU

Wiedza niezbędna do prowadzenia działalności instalatorskiej, to nie tylko wiedza techniczna, czy produktowa. Współczesny instalator musi rozumieć, jaka jest jego odpowiedzialność przy doborze urządzenia, czy wykonaniu instalacji. Powinien wiedzieć, czym różni się gwarancja od rękojmi oraz jak należy skonstruować umowę z inwestorem. Jakie ubezpieczenie wykupić, by nie ponosić odpowiedzialności za błędy swoich pracowników. Jak ustrzec się pozwu od niezadowolonego klienta, który narzeka na zbyt wysokie rachunki za energię dla nowo podłączonej pompy ciepła? Aby wprowadzić instalatorów w biznesowe aspekty prowadzonych przez nich działalności, zapraszamy na cykl webinarów „Mistrz Instalacji. Champion biznesu” organizowanych przez WOLF.
Odbyły się już spotkania: „Gwarancji i rękojmia, czyli za co odpowiada instalator” oraz „Umowa – ograniczenie czy zabezpieczenie Instalatora?”.
Zapisy na kolejne wydarzenia pod adresem https://webinarypl.wolf.eu/
Zapisane osoby będą miały dostęp do materiału przez 30 dni.

150-LECIE MARKI VAILLANT

Vaillant to przede wszystkim innowacyjność i niezawodność. Od 150 lat zapewnia ekologiczne i energooszczędne rozwiązania, które służą użytkownikom przez lata. To pionier we wdrażaniu technologii grzewczej i lider systemów grzewczych oraz wentylacyjnych, opartych głównie na odnawialnych źródłach energii.

W tym roku marka świętuje jubileusz. Nieprzerwanie od wielu lat, dzięki zaangażowaniu, doskonałej technologii i działaniu w sposób zrównoważony, dba o komfort życia w domach na całym świecie. Vaillant od 150 lat wprowadza na rynek rewolucyjne urządzenia, stale dążąc do bardziej ekologicznego i zrównoważonego stylu życia.

HISTORIA MARKI

Nieprzerwanie od XIX wieku Vaillant zajmuje się systemami grzewczymi, stale udoskonalając urządzenia. W 1874 roku Johann Vaillant założył warsztat produkcji kotłów i pomp – od tego rozpoczęła się historia marki. W 1894 roku wprowadził na rynek gazowy podgrzewacz wody użytkowej z systemem zamkniętym, zmieniając tym samym rynek na dobre. Po ogromnym sukcesie produktu firma zaczęła poszerzać działalność i wprowadzać urządzenia Vaillant na międzynarodowe rynki m.in. w Holandii, Belgii czy Francji.
Firma jako pierwsza na rynku oferowała wiszący podgrzewacz do wody użytkowej, dzięki któremu domownicy zyskali wolną przestrzeń w łazience. Wyprodukowała także pierwszy kocioł centralnego ogrzewania, który umożliwiał ogrzewanie pomieszczenia za pomocą grzejników zasilanych przez pojedyncze urządzenie. To również Vaillant wprowadził w latach 60. ubiegłego wieku wiszący, nowatorski jak na tamte czasy, niewielki podgrzewacz wody.
W Polsce marka Vaillant istnieje od lat 90. XX w. po ogromnym sukcesie, jaki odniósł niskoemisyjny blok grzejny, który wyznaczył standardy w zakresie ograniczania wpływu instalacji na środowisko. Obecnie w ofercie marki możemy znaleźć m.in. kotły gazowe, pompy ciepła czy rekuperację.

Pompy ciepła wykorzystują 75% energii ze środowiska naturalnego, zapewniają bezpieczeństwo energetyczne domu przy jednoczesnym wysokim komforcie cieplnym. Doskonale ogrzewają dom zimą, a chłodzą latem. Szeroki wybór urządzeń pozwala na idealne dopasowanie pompy do indywidualnych potrzeb.

Kotły kondensacyjne pozwalają zaoszczędzić na ogrzewaniu, są wydajne i umożliwiają wykorzystanie ciepła ze spalin. Ich sprawność energetyczna wynosi 98%. Nadają się zarówno do ogrzewania pomieszczeń, jak i do przygotowania ciepłej wody użytkowej. Dzięki kompaktowym rozmiarom czy urządzeniom podwieszanym można je łatwo dopasować do pomieszczeń. Nie wymagają montażu w specjalnej kotłowni.

Systemy fotowoltaiczne pozwalają na przekształcenie energii słonecznej na elektryczną, a tym samym zmniejszają opłaty za prąd. To ekologiczne rozwiązanie, które chroni środowisko. Instalacja fotowoltaiczna automatycznie produkuje energię elektryczną, charakteryzuje się długą żywotnością systemu i bezobsługowym działaniem, a w połączeniu z pompą ciepła czy kotłem pozwala znacząco obniżyć domowe rachunki.

Czym charakteryzuje się misja marki?
To przede wszystkim zróżnicowane urządzenia i możliwość przyczyniania się do lepszego jutra. Vaillant stawia na zrównoważony rozwój – od lat wybiera innowacyjne technologie, które wspierają naszą planetę. Od ponad 10 lat jest również partnerem stowarzyszenia SOS Wioski Dziecięce działającego na rzecz praw dzieci. Co roku Vaillant przyczynia się do modernizacji instalacji grzewczych i przeprowadza bezpłatne przeglądy systemów ogrzewania.
Od wielu lat Vaillant zapewnia komfort w każdym domu. Stale opracowuje energooszczędne i przyjazne dla środowiska rozwiązania, dąży do zrównoważonego i bardziej ekologicznego podejścia, a jednocześnie stawia na najwyższej jakości urządzenia.

PRZEJDŹ Więcej na temat marki i jubileuszu

150 LAT MARKI GEBERIT

Od małego warsztatu do międzynarodowego koncernu

W 1874 roku w szwajcarskim Rapperswil Albert Gebert założył warsztat blacharski. Jego decyzja dała początek marce, która później stała się europejskim liderem w segmencie produktów sanitarnych. Od tego czasu minęło już 150 lat, a marka Geberit wciąż wytycza kierunki rozwoju branży.

Równo 150 lat temu w Szwajcarii rozpoczęła się historia marki Geberit. Młody rzemieślnik, Albert Gebert, w 1874 roku, sześć lat po ukończeniu nauki zawodu blacharza, postanowił rozpocząć pracę na własny rachunek.

Otworzył więc w Rapperswil niewielki zakład. Czym się wówczas zajmował? Oferował przede wszystkim wszelkiego rodzaju prace blacharskie, produkował piorunochrony, a także instalacje rurowe.

Pierwsza fabryka w Rapperswil – ok. 1920

NA POCZĄTKU BYŁ... FENIKS

Albert Gebert musiał wykazać się pracowitością i smykałką do interesów, a jego zakład przynosił profity, które pozwoliły mu tuż przed 1900 rokiem zakupić posiadłość w Rapperswil. Nazwał ją Phönix. Rzecz jasna, w nowym domu znalazło się miejsce na warsztat, a także sklep. Właśnie w tym warsztacie w 1905 roku powstała pierwsza spłuczka wyprodukowana w Szwajcarii. Gebert nazwał ją, jakby inaczej, Phönix, podkreślając rangę rodzinnego gniazda. Nowatorska spłuczka była wykonana z drewna i zabezpieczona od wewnątrz ołowianą blachą. Również zawór spustowy był metalowy. Zdaniem jego syna inspiracją dla wynalazku były dręczące Alberta Geberta wyrzuty sumienia. Obwiniał się, że nie zrobił niczego, by zapobiec błonicy, która zabiła trójkę jego dzieci.

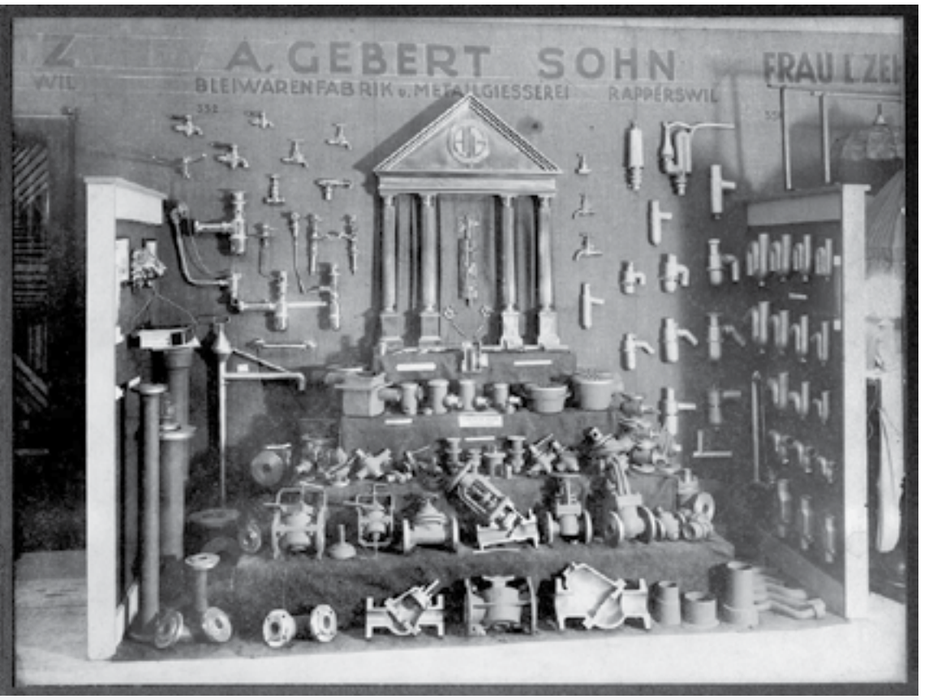
PLASTIK, KTÓRY ZMIENIŁ WSZYSTKO

Do połowy XX wieku firma należąca do rodziny Gebertów produkowała odpływy i złączki z metalu. Jednak prawdziwym punktem zwrotnym w jej historii okazała się spłuczka wykonana z tworzywa sztucznego.
Zarządzający wówczas przedsiębiorstwem Heinrich i Klaus Gebertowie (przedstawiciele już trzeciego pokolenia rodzinnego biznesu), podjęli ryzykowną, ale – jak się wkrótce okazało – trafną decyzję, by produkcję opartą na odlewaniu elementów z metalu zastąpić przetwórstwem tworzyw sztucznych. Premierowy model spłuczki z tworzywa sztucznego wszedł na rynek w 1952 roku i położył podwaliny pod europejski sukces marki. Spłuczka z tworzywa sztucznego była łatwiejsza w montażu i dawała lepszy efekt spłukiwania niż powszechne wówczas spłuczki ceramiczne. Popyt na innowacyjny produkt błyskawicznie rósł, dając

Pierwsza spłuczka Geberit Phönix – 1905

Pierwsza plastikowa spłuczka Geberit – 1952

Pierwsza spłuczka podtynkowa Geberit i pierwszy przycisk uruchamiający – 1964



Stary asortyment Geberit, wyroby żelazne z I poł. XX w.

Montaż toalet myjących Geberit – Jona 1999

firmie impuls do dalszego rozwoju. Nic dziwnego, że 4 lata później powstało nowe laboratorium, w którym doskonalono mieszanki tworzyw sztucznych do produkcji kolejnych spłuczek i syfonów odpływowych.

Spłuczka z tworzywa sztucznego stała się w latach 50. XX wieku sprzedażowym hitem. Jednak warto wspomnieć, że zadecydowały o tym nie tylko aspekty użytkowe nowego na rynku produktu. Właściciele firmy szybko dostrzegli siłę i potrzebę promocji. Systematycznie więc budowana była sieć kontaktów z hurtowniami, a w prasie branżowej i na targach pojawiły się reklamy.

Istotnym wsparciem na drodze do sukcesu było także wprowadzenie już w 1956 roku zupełnie nowej, niedostępnej wcześniej na rynku usługi – doradztwa technicznego. W połowie XX wieku była to prawdziwa nowinka, która wzmocniła nie tylko rozpoznawalność, ale też wiarygodność marki Geberit.

INNOWACJE NAPĘDZAJĄ ROZWÓJ

Inżynierowie i technolodzy Geberit nie spoczęli na laurach, wiedząc, że stagnacja to gotowy przepis na biznesowe kłopoty. Nic dziwnego, że w firmowych laboratoriach nieustannie testowano kolejne rozwiązania. W efekcie w 1964 roku powstała pierwsza spłuczka z PVC przeznaczona do montażu na ścianie. Jedenaście lat później klienci otrzymali Montagefix – pierwszy system instalacyjny oparty na metalowym stelażu. Kolejne lata przyniosły choćby dwustopniowy zawór spustowy, odciąg nieprzyjemnych zapachów oraz elektroniczny system spłukiwania pisuarów. Zresztą innowacyjnych rozwiązań opracowanych przez technologów Geberit było wiele.

W latach 70. XX wieku zwrócili uwagę na rynek toalet myjących, który jest szczególnym wyzwaniem w kontekście produkcji. Testy i badania prowadzone w tym zakresie doprowadziły do opracowania w 1978 roku pierwszej deski myjącej z natryskiem i regulacją strumienia. Z biegiem czasu segment toalet myjących stał się znakiem rozpoznawczym marki Geberit. W międzyczasie powstały choćby wygodna w podróży, przenośna toaleta myjąca zasilana baterią (dzięki kompaktowym rozmiarom mieściła się w torbie), czy deska myjąca z regulowanym natryskiem z ciepłą wodą, suszarką z ciepłym powietrzem i funkcją odsysania zapachów, która zrobiła furorę w Japonii.

WSŁUCHANI W POTRZEBY RYNKU

Rosnąca popularność spłuczki z PVC w latach 50. XX wieku umożliwiła nie tylko dalszy rozwój marki, ale też ekspansję w Europie. Pierwszy zagraniczny oddział handlowy Geberit powstał w Niemczech. Wkrótce w Paryżu i Wiedniu zaczęły działać nowe spółki dystrybucyjne. W 1995 roku do międzynarodowej rodziny Geberit dołączyła również Polska. Rosła sieć handlowa, ale też pojawiały się kolejne zakłady produkcyjne. Do końca 2023 roku działa ich w sumie 26 na całym świecie, w tym 22 w Europie.

Marka Geberit nieustanne poszukuje nowych dróg rozwoju – świadczą o tym również decyzje biznesowe. Przykładem niech będzie choćby decyzja o samodzielnej produkcji stelaży podtynkowych w instalacjach sanitarnych, gdy w latach 80. XX wieku upowszechniła się technologia ścianek instalacyjnych. Jednym z kamieni milowych w historii firmy było również przejęcie w 2015 roku grupy Sanitec. Dzięki temu marka Geberit zyskała status jednego z największych producentów ceramiki sanitarnej w Europie, a jej oferta stała się bardziej kompletna.

ŚWIĘTOWANIE Z GEBERIT

Z okazji 150. rocznicy istnienia w 2024 roku marka Geberit zaprasza do wspólnego świętowania. W związku z tym przygotowała szereg aktywności adresowanych do klientów, partnerów handlowych i sprzedawców. By być z nimi na bieżąco, warto śledzić komunikaty pojawiające się w mediach społecznościowych oraz na stronach internetowych.

Z okazji jubileuszu powstała także specjalna strona internetowa www.geberit150.com, na której można prześledzić historię marki na przestrzeni półtora wieku, a także poznać jej filozofię biznesową.

Z AKCENTEM NA INSTALATORA

Jak firmy wspierają wykonawców

Od redakcji:
„Reklama dźwignią handlu” – to ciągle aktualne stwierdzenie można bardzo prosto zmienić na równie prawdziwe zdanie: wsparcie instalatorów dźwignią handlu. Czemu bowiem innemu, jak nie zwiększeniu obrotów i zapewnieniu firmie długofalowej współpracy z dobrymi wyedukowanymi fachowcami mają służyć programy lojalnościowe czy nawet akcje promocyjne na produkty/grupy produktowe. I dobrze, bo na takiej formie współdziałania korzystają wszyscy gracze na rynku.
Korzyści dla firm są oczywiste.
Instalator zyskuje z kolei konkretny wynik finansowy, ciekawe nagrody rzeczowe, możliwość wyjazdu w interesujące destynacje, czy praktyczne narzędzia do pracy. Ten materialny wymiar oczywiście jest bardzo ważny, ale możliwy do osiągnięcia jedynie pod pewnymi warunkami.

I tu właśnie następuje naturalna weryfikacja rynku wykonawców. Najczęściej, aby tak naprawdę w pełni korzystać z ofert programów przygotowanych dla instalatorów, trzeba nie tylko intensywnie pracować (czytaj: dużo zleceń), ale być też autoryzowanym instalatorem/serwisantem danej marki (czytaj: duża wiedza). Wsparcie firm w zakresie oferty szkoleniowej dla instalatorów uczestniczących w ich programach jest naprawdę bogate. Producentom i sieciom handlowym naprawdę bardzo zależy na edukacji wykonawców i widać to w liczbie i zakresie oferowanych szkoleń czy webinarów.
Jeśli się dokładniej przyjrzymy, to programy dla instalatorów służą też klientowi ostatecznemu. Ma on pewność, że jego instalacja/kotłownia została dobrze zamontowana, z gwarancją, pewnością rzetelnego serwisu.

AFRISO
CALEFFI Hydronic Solutions
instal konsorcjum
STIEBEL ELTRON
ARISTON
De Dietrich BAXI BDR THERMEA GROUP
KAN-therm MULTISYSTEM
VIESMANN Program Instalator
Beretta
IGLOTECH
LFP Zawsze i lepiej
wilo 30 POLSKA
BOSCH
IMMERGAS
GRUPA SBS

ZOSTAŃ
AUTORYZOWANYM
INSTALATOREM
kotłów i pomp ciepła

ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIA
DEDIETRICH.PL/SZKOLENIA

Dołącz do **Klubu Złotego Instalatora** i otrzymuj premie:
- za montaż urządzenia
- za pierwsze uruchomienie urządzenia
- za promocję sprzedaży

Zbieraj punkty KZI i wykorzystaj je na:
- wyjazd na Szkolenie Pod Palmami KZI
- wymianę na urządzenia BDR Thermea
- przelew pieniężny na kartę Mastercard

INFOLINIA 662 052 979

www.dedietrich.pl

De Dietrich

REKLAMA

AFRISO ZAPRASZA INSTALATORÓW DO DRUŻYNY A

Drużyna A to program partnerski AFRISO – producenta urządzeń regulacyjnych do instalacji grzewczych – skierowany do firm instalacyjnych. Oferując nagrody rzeczowe, zasilenie kart płatniczych oraz szkolenia dla fachowców, AFRISO zachęca do zbierania punktów za wybór produktów marki. Cykliczne rankingi Drużyny A, które wystartowały z początkiem roku, to dodatkowa premia dla aktywnych uczestników. W grze wartościowe nagrody rzeczowe i góra pieniędzy. Poza tym instalatorzy współpracujący z AFRISO mogą liczyć na fachową wiedzę i wsparcie techniczne.

AFRISO – INSTALACJE POD KONTROLĄ

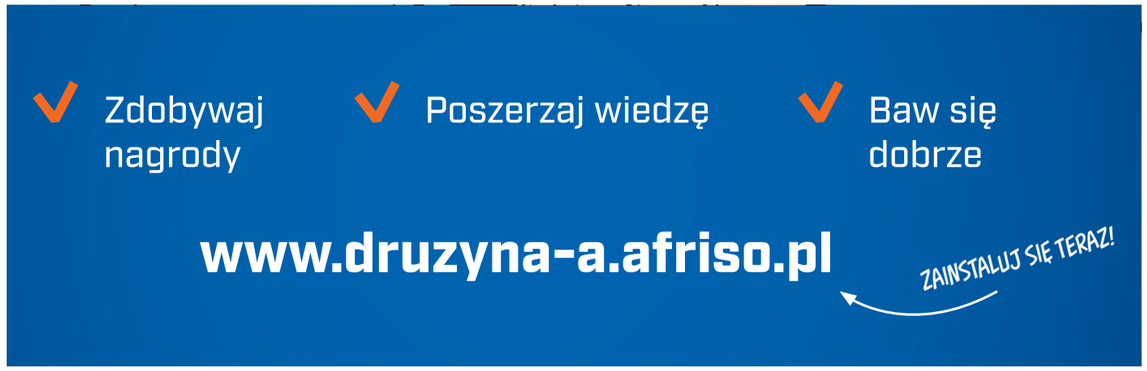
Polska spółka AFRISO od 27 lat skutecznie konkuruje jakością rozwiązań wytwarzanych głównie w europejskich fabrykach międzynarodowej grupy AFRISO. Doskonale znane na polskim rynku rozwiązania AFRISO z zakresu regulacji instalacji centralnego ogrzewania są dostępne w sprzedaży poprzez sieć dystrybutorów, w szczególności hurtownie budowlane oraz instalacyjne.

AFRISO – ZAWSZE KOŁO WAS, CZYLI WIEDZA I WSPARCIE TECHNICZNE

Marka od lat wspiera branżę instalacyjną, dostarczając fachowej wiedzy w ramach największego branżowego kanału AFRISO na YouTube, który ma już ponad 75 tys. subskrypcji i 16 mln wyświetleń. W minionym roku info-trucki Bryka Hydraulika, czyli specjalne wozy demonstracyjno-szkoleniowe z fachowcami na pokładzie, pokonały ponad 86 tys. km. Przemierzając Polskę, wedle ustalonego rozkładu jazdy, Bryki Hydraulika umożliwiają fachowcom testowanie produktów marki na miejscu. Instalatorzy mogą także liczyć na pomoc fachowców AFRISO dzięki działającym w terenie brygadom mobilnego wsparcia technicznego. W ramach infolinii czynnej codziennie od poniedziałku do piątku od godz. 8:00 do 20:00 inżynierowie wsparcia technicznego AFRISO odebrali w minionym roku blisko 3 tysiące przychodzących połączeń telefonicznych.

DRUŻYNA A – MARKOWE NAGRODY, KARTY PŁATNICZE, GRY FABULARNE I SZKOLENIA

Drużyna A to liczący już blisko 6 tys. członków program partnerski AFRISO skierowany do wszystkich instalatorów pracujących na produktach marki.



Członkowie Drużyny A, rejestrując zakupione produkty, zbierają punkty, które mogą następnie wymieniać na markowe nagrody rzeczowe, karty przedpłacone lub zasilać równowartością zgromadzonych punktów bankową kartę płatniczą. Walutą są nyple. Dodatkowo uczestnicy programu mogą także zdobywać bonusowe punkty – nyple, biorąc udział w szkoleniach branżowych udostępnianych na platformie Drużyny A, poprzez udział w fabularyzowanej grze dostępnej na internetowej platformie Drużyny A lub odwiedzając Brykę Hydraulika. W wybranych okresach pomnażanie kapitału jest możliwe dzięki akcjom specjalnym, takim jak np. „Nyplozja Nagród" polegającym na tym, że zarejestrowane punkty są podwajane.

RANKINGI DRUŻYNY A: OGÓLNE, WOJEWÓDZKIE, PRODUKTOWE

Cykliczne rankingi Drużyny A, które wystartowały z początkiem roku, to szansa zdobycia dodatkowych, cennych nagród. W rankingach biorą udział wszyscy instalatorzy zarejestrowani w programie Drużyna A, bez konieczności wykonywania dodatkowych czynności. Zwycięzcy są wyłaniani na postawie liczby zgromadzonych przez cały rok punktów. Szansę na zwycięstwo członkowie Drużyny A mają aż w trzech klasyfikacjach: ogólnej, wojewódzkiej i produktowej. Ranking ogólny Drużyny A obejmuje wszystkie punkty zdobyte od początku 2024 roku, bez względu na to czy punkty te zostały odebrane wcześniej w postaci nagród czy nie. Osoby, które pod koniec 2024 roku uplasują się na trzech najwyższych pozycjach w poszczególnych klasyfikacjach, otrzymają wartościowe nagrody m.in.: Thermomix TM6.

DOŁĄCZ Do Drużyny A na www.druzyna-a.afriso.pl

AFRISO

AFRISO SP. Z O.O.
42-677 Czekanów
Szałsza, ul. Kościelna 7
www.afriso.pl, zok@afriso.pl

REKLAMA

STUDIA PODYPLOMOWE – ENERGETYKA ODNAWIALNA DLA BIZNESU

Instytut Energetyki Odnawialnej wraz ze Szkołą Biznesu Politechniki Warszawskiej przedstawiają wzbogacony program studiów na kierunku Energetyka Odnawialna dla Biznesu. Inwestycje i rynki energii elektrycznej i ciepła.
Program został stworzony z myślą o:
• inwestorach i deweloperach działających w obszarze energetyki rozproszonej, chcących poznać modele biznesowe oparte na wykorzystaniu technologii OZE i magazynów energii;
• pracownikach ciepłowni i elektrociepłowni odpowiedzialnych za transformację energetyczną z wykorzystaniem OZE i magazynów ciepła;
• menedżerach odpowiedzialnych za redukcję kosztów energii w swoich firmach;
• dostawcach technologii i usług chcących lepiej poznać potrzeby inwestujących w nowoczesne OZE i ich uwarunkowania ekonomiczne;
• przedstawicielach banków finansujących projekty energetyczne;
• doradcach technicznych, prawnikach oraz konsultantach rynku energii zainteresowanych poszerzeniem wiedzy o rynku OZE.
W dotychczasowych sześciu edycjach studiów wzięło udział 306 studentów, reprezentujących różne branże: elektroenergetyczną, energetyczna, ciepłowniczą, przemysł przetwórczy, spółki komunalne, znanych deweloperów i inwestorów raz nowych spółek celowych i firm doradczych planujących działalność. Powstało niemal 70 prac końcowych – studiów wykonalności dotyczących energetyki słonecznej i wiatrowej w różnych modelach biznesowych, z których kilka zostało z powodzeniem zrealizowanych lub przekazanych do realizacji dużym inwestorom.
Z uwagi na zapotrzebowanie na nową wiedzę oraz aktualne potrzeby rynkowe prowadzono innowacyjne ścieżki edukacyjne oparte na nowych modelach biznesowych (i odpowiednich modelach ekonomicznych opartych na dynamicznych cenach energii), które prowadzić będą do realizacji prac końcowych realizowanych w grupach studenckich 3-5 osobowych:
• przyjazne dla sieci energetycznych hybrydy zeroemisyjnych OZE z różnymi magazynami energii;
• elektrociepłownie i ciepłownie przyszłości z magazynami ciepła.
Integracja sektorów (upling) i hybrydy (cable pooling) to kluczowe rozwiązania dla polskiej energetyki w najbliższych latach.
Dla osób lub grup studentów z jednej firmy/organizacji zainteresowanych poszerzoną tematyką studiów i szczegółami oferty programowej IEO zapewni możliwość rozmowy z dyrektorem programowym studiów – Grzegorzem Wiśniewskim, prezesem IEO. Zainteresowanych rozmowami w kwestiach merytorycznych IEO zaprasza do kontaktu: *kliknij*
Więcej szczegółów na temat organizacji studiów, wykładowcach oraz rekrutacji (liczba miejsc ograniczona) znajduje się na stronie: *kliknij*
Nowa edycja studiów podyplomowych rozpocznie się 9 marca 2024 roku.
Więcej
Źródło: IEO

IEO ec brec Instytut Energetyki Odnawialnej

SZKOLENIA ARISTON DLA INSTALATORÓW POMP CIEPŁA

Rosnąca popularność pomp ciepła otwiera nowe możliwości dla instalatorów. Aby sprostać wymogom dynamicznie rozwijającego się rynku i zapewnić klientom najwyższą jakość usług, Ariston organizuje kolejną serię szkoleń dedykowanych instalatorom.

Ariston zaprasza do Krakowa na szkolenie dla praktyków instalacji pomp ciepła. Jesteś instalatorem pomp ciepła i ciągle szukasz sposobów na podniesienie swoich umiejętności? Jeśli tak, to nasze szkolenie jest właśnie dla Ciebie!

Oto 10 powodów, dlaczego warto wziąć w nim udział:

1. Pewność doboru. Naucz się doboru urządzeń, uwzględniając specyfikę budynku i potrzeby klienta oraz dowiedz się jakie dalsze wsparcie w kwestii doboru otrzymasz od naszych ekspertów.
2. Szeroki wybór urządzeń. Odkryj ofertę pomp ciepła typu split, monoblok, systemów kaskadowych i hybrydowych – idealne rozwiązanie dla każdej inwestycji.
3. Profesjonalne projektowanie. Poznaj techniki tworzenia poprawnych projektów instalacji pomp ciepła.
4. Bezpieczny montaż. Skup się na bezpieczeństwie i poznaj techniki montażu zgodne z najwyższymi standardami.
5. Oszczędność czasu i pieniędzy. Unikaj kosztownych błędów i poznaj rozwiązania najczęstszych problemów.
6. Praktyczne odpowiedzi. Zadawaj pytania i rozwiej swoje wątpliwości z doświadczonymi instruktorami.
7. Optymalna konfiguracja. Naucz się konfigurować parametry pomp ciepła dla maksymalnej wydajności.
8. Doświadczenie w praktyce. Ćwicz na pracujących urządzeniach i zdobądź pewność siebie w montażu.
9. Certyfikat kompetencji. Uzyskaj certyfikat potwierdzający Twoje umiejętności i zwiększ swoją konkurencyjność na rynku.
10. Dołącz do społeczności. Poznaj innych instalatorów i wymieniaj się doświadczeniami.

Nasze szkolenie obejmuje gruntowny zakres zagadnień, niezbędnych do prawidłowego montażu i konfiguracji pomp ciepła. Uczestnicy poznają szeroką ofertę urządzeń dopasowanych do różnych inwestycji, w tym pompy ciepła typu split, monoblok, systemy kaskadowe i hybrydowe. Nauczą się doboru urządzenia, uwzględniając specyfikę budynku i potrzeby klienta.

Program szkolenia obejmuje również techniki przygotowania poprawnego projektu instalacji oraz montażu urządzenia z naciskiem na bezpieczeństwo. Prezentujemy rozwiązania najczęstszych problemów, co pomaga unikać kosztownych błędów. Uczestnicy szkolenia mają również okazję do zadawania pytań i wymiany doświadczeń z innymi instalatorami.

ARISTON

ARISTON Polska Sp. z o.o.
31-408 Kraków, ul. Pocieszka 3
service.pl@aristonthermo.com
www.ariston.com

REKLAMA

BENEFIT BERETTA, CZYLI DEDYKOWANA OFERTA DLA INSTALATORA

i 10 x więcej zwycięzców

MAGDALENA KOPACZYK

Benefit Beretta to nie tylko platforma do rejestracji urządzeń, zbierania punktów i ich wymiany na fantastyczne nagrody, ale to przede wszystkim pakiet korzyści skierowany do instalatora. Fakt ten wybrzmiewał już w poprzedniej odsłonie konkursu Benefit Beretta. W jego obecnej trzeciej już edycji, która wystartowała w połowie stycznia br., idea ta przybrała formę dedykowanej oferty zarówno dla tych instalatorów, którzy od lat współpracują z naszą marką, jak i tych, którzy rozpoczną z nami tę biznesową przygodę.

CZYM ZATEM JEST BENEFIT BERETTA?

Benefit Beretta to pakiet korzyści, na który składają się przede wszystkim takie aspekty współpracy z naszą marką jak m.in.:
- realizacja marzenia o poprowadzeniu sportowego auta na jednym z polskich torów wyścigowych,
- uzyskiwanie stałego dochodu za montaż i uruchamianie urządzeń,
- zbieranie punktów na platformie www.benefit-beretta.pl i wymiana na vouchery oraz karty podarunkowe na stacje paliw Orlen,
- stałe wsparcie techniczne producenta i dostęp do laboratorium szkoleniowego w Toruniu,
- dostęp do platformy szkoleniowej on-line,
- dostęp do zakupu urządzeń u najlepszych dystrybutorów w całym kraju,
- możliwość uzyskania statusu Autoryzowanego Serwisu i wykonywania serwisu oraz przeglądów okresowych,
- i wiele innych, o których warto porozmawiać z naszymi menadżerami regionów dostępnymi w hurtowniach na przykład podczas dni otwartych z udziałem Beretta Show Trucka – mobilnego centrum szkoleniowo-doradczego.

10 X WIĘCEJ ZWYCIĘZCÓW I JESZCZE WIĘCEJ EMOCJI!

Aby jeszcze bardziej podsycić ducha rywalizacji w konkursie Benefit Beretta, zdecydowaliśmy się w tej edycji na zmianę nagrody głównej i tym razem nagrodzimy, aż 10 uczestników, którzy będą się ze sobą ścigać w sportowych autach na jednym z polskich torów wyścigowych. Zanim jednak usłyszymy ryk silników i poczujemy zapach spalonego bieżnika opon uczestnicy będą ścigać się ze sobą w zdobywaniu punktów i Ci, którzy zdobędą największą wartość punktową za zarejestrowane urządzenia na platformie www.benefit-beretta.pl zasiądą za kierownicami tych super aut.
Aby emocji było więcej, będzie to 10-tka wspaniałych, wśród których będą Ci, którzy osiągną największe wartości punktowe za zarejestrowanie poszczególnych grup produktów:
- 5 uczestników – w kategorii pomp ciepła,
- 4 uczestników – w kategorii kotłów kondensacyjnych,
- 1 uczestnik – w kategorii klimatyzacji.

JAKIE FIRMY MOGĄ BYĆ UCZESTNIKAMI?

Uczestnikami Benefit Beretta mogą być firmy instalacyjne i serwisowe, które kupują i montują urządzenia marki Beretta (nie jest wymagana umowa autoryzacyjna) i nie posiadają ważnej umowy dealerskiej z RUG Riello Urządzenia Grzewcze S.A. Biorąc udział w programie można otrzymać vouchery do takich sklepów, jak: Allegro, Zalando, Euro RTV AGD, wakacje.pl oraz karty podarunkowe na stacje paliw Orlen. W zamian za zakupy i rejestrację produktów marki Beretta na dedykowanej platformie lub poprzez sms oraz rywalizować z innymi uczestnikami o wspomnianą powyżej nagrodę główną.

ZA CO NAGRADZAMY W BENEFIT BERETTA?

W programie nagradzane są zakupy wybranych produktów z oferty marki Beretta. Aktualna lista produktów premiowanych wraz z punktacją jest zawsze dostępna na stronie www.benefit-beretta.pl. Aby zarejestrować zakupione produkty, wystarczy zalogować się na swoje konto w programie i wpisać w zakładce „Rejestracja produktu" numer seryjny urządzenia, a punkty zostaną automatycznie naliczone na koncie. Rejestracji można dokonać również, korzystając z dedykowanej bramki SMS. Zakup produktu musi nastąpić w czasie trwania programu.

ZANIM EMOCJE I KURZ OPADNĄ…

…i zanim to nastąpi planujemy jeszcze w tej edycji Benefit Beretta dołączyć nowy typ uczestnika konkursu, zintegrować platformę benefit-beretta.pl z zapisami na szkolenia, co będzie wielkim ułatwieniem dla instalatorów. Wdrożymy też kilka systemowych usprawnień oraz przeprowadzimy kilka akcji promocyjnych, o czym tak jak komentator wyścigów rajdowych będziemy informować na bieżąco.

GOTOWI? DO STARTU! START!

Beretta
RUG Riello Urządzenia Grzewcze S.A.
ul. Kociewska 28/30, 87-100 Toruń
tel. 56 657 16 00
infolinia 801 044 804, 56 663 79 99
info.beretta.pl@carrier.com, www.beretta.pl
REKLAMA

WYBÓR ZARZĄDU NFOŚIGW

Zakończyło się postępowanie konkursowe na stanowiska prezesa i wiceprezesów w Narodowym Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). W jego toku spośród wszystkich zgłoszeń, Rada Nadzorcza NFOŚiGW wyłoniła osiem kandydatur.
Po zapoznaniu się z wynikami postępowania, minister klimatu i środowiska Paulina Hennig-Kloska zadecydowała o powołaniu trzech nowych wiceprezesów NFOŚiGW. Natomiast, na stanowisko prezesa zostanie rozpisany i ogłoszony kolejny nabór.
Postępowanie kwalifikacyjne składało się z trzech etapów: formalnej oceny dokumentów złożonych przez kandydatów, merytorycznej oceny aplikacji oraz rozmowy kwalifikacyjnej. Spośród wszystkich zgłoszeń, Rada Nadzorcza NFOŚiGW wyłoniła w sumie osiem najlepszych kandydatur: dwie na stanowisko prezesa oraz sześć na stanowisko wiceprezesa. Następnie rekomendacje te przedłożyła do minister klimatu i środowiska.

Po zapoznaniu się z rekomendowanymi kandydaturami, szefowa resortu zadecydowała o powołaniu na stanowiska wiceprezesów NFOŚiGW: Roberta Gajdę, Pawła Augustyna oraz Józefa Matysiaka.
Robert Gajda, absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, studia podyplomowe MBA w WSHIU w Poznaniu. Menedżer z ponad 20-letnim stażem. Od 2019 r. prezes zarządu w Miejskim Zakładzie Wodociągów i Kanalizacji w Kole.
Paweł Augustyn, menedżer z blisko 20-letnim doświadczeniem, od września 2023 r. prezes zarządu w H2 Energy sp. z o.o. Kraków kierujący jednym z największych projektów produkcji zielonego wodoru zlokalizowanym w gminie Górzyca.
Józef Matysiak, samorządowiec, wielokrotnie odznaczany za działalność na rzecz RP (m.in. Złotym Krzyżem Zasługi, Medalem Wincentego Witosa, Medalem Ignacego Solarza), były prezes Banku Spółdzielczego w Regnowie (1988-1998), od 1998 r. starosta rawski.
Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

BOSCH DLA PROFESJONALISTÓW

Bosch Home Comfort Group jest jednym z największych na świecie producentów urządzeń służących do ogrzewania, przygotowania ciepłej wody użytkowej, wentylacji i klimatyzacji (HVAC). Współpracującym firmom instalacyjnym oraz serwisowym Bosch Home Comfort zapewnia szerokie wsparcie w codziennych wyzwaniach biznesu. Profesjonaliści mogą korzystać m. in. z *Programu Autoryzacji*, *Programu Partnerskiego*, *szerokiej oferty szkoleń* czy *dedykowanych narzędzi online* oraz *aplikacji mobilnych* niezwykle przydatnych w codziennej pracy.

SPRAWDŹ, JAK PARTNERSTWO Z BOSCH HOME COMFORT UŁATWI TWOJĄ PRACĘ

Bosch Home Comfort oferuje swoim partnerom szereg korzyści. Aby korzystać z ich pełnego zakresu, należy uzyskać autoryzację. *Programem Autoryzacji* objęte są firmy zajmujące się instalacją, konserwacją lub serwisem urządzeń HVAC współpracujące z Bosch Home Comfort.
Proces autoryzacji jest niezwykle łatwy:

Krok 1: Wybór.
Wybierz rodzaj Autoryzacji (zakres usług oraz rodzaj urządzeń).
Krok 2: Uprawnienia.
Upewnij się, że masz odpowiednie ważne uprawnienia.
Krok 3: Szkolenie.
Ukończ odpowiednie szkolenie autoryzacyjne. Aktualny harmonogram szkoleń znajdziesz na: www.akademia.bosch-homecomfort.pl
Krok 4: Umowa.
Podpisz z Bosch umowę Autoryzowany Partner Bosch Home Comfort. Gotowe!

Autoryzacja Bosch Home Comfort to szereg korzyści m.in.:
- wsparcie sprzedażowe,
- wsparcie marketingowe,
- szkolenia i rozwój,
- wsparcie techniczne,
- nagrody i profity.

ZOSTAŃ GREEN HERO

Dodatkowo Autoryzowani Partnerzy specjalizujący się głównie w instalacji pomp ciepła mają możliwość przyłączenia się do akcji *Green Hero*, aby skorzystać z dedykowanego wsparcia.

Bosch w swoim portfolio ma bogatą ofertę urządzeń elektrycznych m.in. pompy ciepła, elektryczne kotły i podgrzewacze wody, rekuperację i klimatyzatory. Bądź bohaterem w swojej lokalnej społeczności i instaluj urządzenia Bosch zasilane odnawialnymi źródłami energii.

W ramach akcji *Green Hero* Bosch oferuje Autoryzowanym Partnerom m.in. wsparcie techniczne, wyróżnienie firmy w wyszukiwarce Autoryzowanych Partnerów na korporacyjnej stronie internetowej, promocję wykonanych instalacji, pakiet startowy, reklamę zewnętrzną, a także możliwość rozliczania usług dodatkowych (przygotowanie do pierwszego uruchomienia i/lub pierwsze uruchomienie urządzeń), czy uczestnictwo w Programie Partnerskim.

PROGRAM PARTNERSKI – KORZYSTAJ ZE WSPARCIA I GRATYFIKACJI

Instaluj, rejestruj urządzenia na www.bosch-homecomfort-portal.pl i odbieraj nagrody. Uczestnikami *Programu Partnerskiego* mogą być przedsiębiorcy (firmy) zajmujące się zarobkowo instalacją i/lub serwisem urządzeń grzewczych lub klimatyzacyjnych.

Aby przystąpić do Programu, wystarczy założyć konto na dedykowanej profesjonalistom platformie www.bosch-homecomfort-portal.pl, a następnie rejestrować instalowane urządzenia. Rejestracja urządzeń wymaga jedynie podania ich numeru identyfikacyjnego.
Za każde zarejestrowane urządzenie uczestnik otrzymuje określoną liczbę punktów. Zgromadzone punkty można w dowolnym momencie wymienić na atrakcyjne nagrody. Nagrody mają przede wszystkim charakter biznesowy, co oznacza, że uczestnik może je wykorzystać w codziennej pracy.

PRZEJDŹ Portal dla Partnerów Bosch

PRZEJDŹ Bosch Home Comfort Akademia

Nagrody mają różne progi punktowe tak, aby każdy uczestnik znalazł coś dla siebie. Punkty za zarejestrowane urządzenie można wykorzystać aż przez dwa lata.

Rejestruj urządzenia i zamawiaj nagrody w aplikacji – jeszcze łatwiej, szybciej i wygodniej.
Aplikacja *Bosch Easy Partner* to Program Partnerski w Twoim telefonie.
Dzięki funkcji skanowania rejestracja urządzeń poprzez aplikację jest znacznie szybsza i łatwiejsza, a punkty są automatycznie dodawane do konta Twojej firmy. W aplikacji możesz również wygodnie zamawiać nagrody oraz zyskujesz stały dostęp do dokumentów i materiałów na Portalu dla Partnerów.

BOSCH HOME COMFORT AKADEMIA

Bosch Home Comfort oferuje system profesjonalnych *szkoleń technicznych*.
Bosch Home Comfort Akademia to:
- zapisy na szkolenia stacjonarne,
- zapisy na szkolenia online,
- informacja o statusie zgłoszenia na szkolenie wysyłana na e-mail,
- automatyczna wysyłka zaświadczeń potwierdzających udział w szkoleniach.

BOSCH

Robert Bosch Sp. z o.o.
ul. Jutrzenki 105, 02-231 Warszawa
infolinia: 801 600 801
www.bosch-homecomfort.pl
infoliniaHC@pl.bosch.com

REKLAMA

CALEFFI POLAND: DZIELIMY SIĘ WIEDZĄ

Firma Caleffi Poland od lat kładzie nacisk na edukację i otwarcie dzieli się swoją specjalistyczną wiedzą. Wierzymy, że podnoszenie świadomości w branży HVAC w zakresie naszych produktów i innowacyjnych rozwiązań nie tylko pomaga w tworzeniu efektywnych instalacji, lecz przede wszystkim wpływa na bezpieczeństwo użytkowników oraz pozwala instalatorom zaoszczędzić czas.

SZKOLENIA TECHNICZNE W KRAKOWIE

Z przyjemnością informujemy o rozpoczęciu siódmej edycji szkoleń technicznych w Krakowie, które odbywają się w siedzibie Caleffi Poland. Nasza firma otwiera drzwi do sali szkoleniowej, gdzie doradcy techniczni, korzystając z najnowszych metod, przeprowadzają prezentacje i warsztaty dotyczące naszych komponentów oraz ich zastosowań w instalacjach.
Wśród tematów, które omawiamy w tegorocznej edycji, znajdują się m.in. zabezpieczenia pomp ciepła oraz sposoby rozwiązywania problemów pojawiających się w instalacjach centralnego ogrzewania.
Przedstawiamy także produkty przeznaczone do instalacji wody użytkowej, takie jak regulatory ciśnienia wody czy zawory mieszające. Wszystkie prezentowane rozwiązania opierają się na systemach i produktach oferowanych przez firmę Caleffi Hydronic Solutions.

PRAKTYCZNA WIEDZA I ATRAKCJE

Szkolenia mają na celu przekazanie praktycznej wiedzy, która będzie pomocna w codziennej pracy projektantów i instalatorów. Podobnie jak w poprzednich latach, przewidziane są również atrakcje dla uczestników, w tym możliwość udziału w zabawie na profesjonalnym torze gokartowym, a dla najszybszych czeka **wyjazd na wyścigi Formuły 1 w Monza we Włoszech wraz z wizytą w zakładach produkcyjnych Caleffi oraz centrum badawczo-rozwojowym CUBOROSSO.** W tym wyjątkowym roku obchodzimy 10 lat obecności Caleffi w Polsce, co zasługuje na wyjątkowe świętowanie. Dlatego postanowiliśmy przyznać 10 nagród! Jeśli są Państwo zainteresowani udziałem w naszych szkoleniach technicznych, serdecznie zapraszamy do kontaktu z przedstawicielami handlowymi Caleffi. Aby być na bieżąco z naszymi działaniami, zachęcamy do śledzenia naszych profili na Linkedin oraz Facebooku, korzystania z porad na blogu ASK Caleffi oraz zapoznania się z nowością – playlistami na kanale Caleffi" YouTube: *#ZyskajDostępDoWiedzy* oraz *#PoznajCaleffi.*
Szkolenia techniczne Caleffi Poland to nie tylko okazja do poszerzenia wiedzy, ale także do aktywnego uczestnictwa w atrakcyjnych wydarzeniach branżowych. Dzięki naszym inicjatywom chcemy wspierać profesjonalistów HVAC w tworzeniu bezpiecznych i efektywnych instalacji, zgodnych z najnowszymi standardami i technologiami. Serdecznie zapraszamy!

#ZYSKAJDOSTĘPDOWIEDZY!

Ogłaszamy premierę nowej playlisty na kanale Caleffi YouTube: *#ZyskajDostępDoWiedzy*!
W tej serii filmów ekspert zespołu, Przemysław Dutka, dzieli się wiedzą na temat produktów Caleffi, prezentując ich praktyczne zastosowanie i przewagi nad konkurencyjnymi rozwiązaniami. Materiał został przygotowany tak, aby był wartościowy dla wszystkich zainteresowanych, niezależnie od poziomu wiedzy branżowej.

Zapraszamy do subskrybowania playlisty już teraz, aby być na bieżąco z najnowszymi filmami z serii!

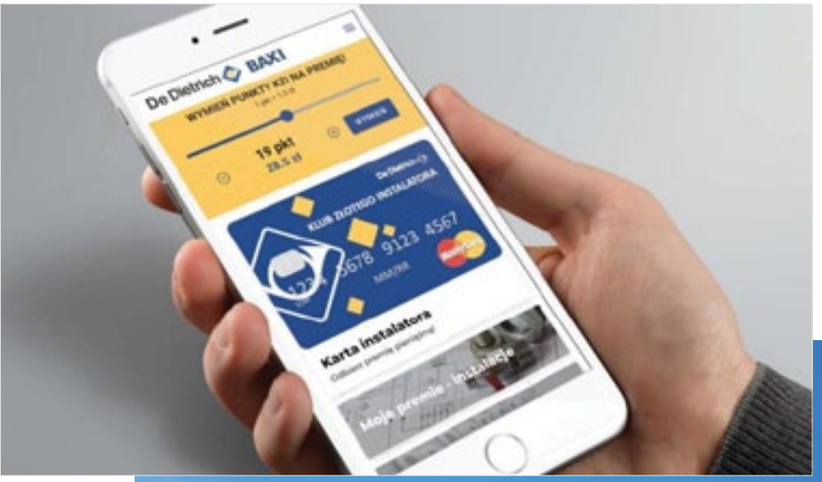
CALEFFI Hydronic Solutions POLAND

Caleffi Poland Sp. z o. o.
ul. Walerego Sławka 5, 30-633 Kraków, Polska
tel. 12 3572229, email: Info.PL@caleffi.com
www.caleffi.com/poland/pl

REKLAMA

KLUB ZŁOTEGO INSTALATORA DE DIETRICH

Dlaczego warto zostać członkiem?



Klub Złotego Instalatora to program lojalnościowy skierowany do instalatorów urządzeń marek De Dietrich i Baxi. Udział w programie pozwala na korzystanie z różnych rodzajów premii – za sprzedaż, montaż i pierwsze uruchomienie urządzeń. Zobacz, jakie inne korzyści daje uczestnictwo w Klubie Złotego Instalatora.

KZI – NAJWAŻNIEJSZE ZASADY

Instalator, który jednocześnie zaoferował urządzenie klientowi, zamontował je i przeprowadził pierwsze uruchomienie (ma do tego odpowiednie uprawnienia), może skorzystać z trzech premii na raz. Premie serwisowe są udzielane w formie finansowej **w postaci przelewu na kartę przedpłaconą Mastercard.**

Premia za wsparcie sprzedaży jest udzielana w postaci punktów, które można wymienić na określoną kwotę pieniędzy przekazaną na kartę Mastercard lub zbierać je i **wykorzystać na udział w corocznym Szkoleniu pod Palmami KZI**. Nasze szkolenia odbywały się już m.in. na Dominikanie, w Grecji czy na Kubie i za każdym razem stanowiły doskonałą okazję do zdobywania wiedzy i inspirujących rozmów (nie tylko na tematy branżowe) w wyjątkowych okolicznościach przyrody. W tym roku dla członków Klubu KZI organizowane są wyjazdy w kolejne wyjątkowe destynacje, czyli:

• do Turcji Egejskiej – wyjazd w terminie od 9 do 16 maja;

• na Sycylię i do Kalabrii we Włoszech – wyjazd w terminie od 18 do 24 maja.

Premię KZI można również wykorzystać na atrakcyjne zakupy urządzeń marki De Dietrich i Baxi w sklepiku Klubu Złotego Instalatora, po zalogowaniu się na swoje konto.

Warunkiem otrzymywania premii jest sprzedaż urządzenia do klienta ostatecznego, jego rejestracja w Systemie Kart Gwarancyjnych, a także posiadanie konta na platformie Programu Lojalnościowego Klub Złotego Instalatora. Wysokość udzielanej premii finansowej i liczba punktów jest uzależniona od konkretnego sprzedanego/zamontowanego urządzenia.

Uczestnicząc w Programie Lojalnościowym Klub Złotego Instalatora (KZI), można skorzystać z:

- **premii serwisowej za montaż urządzeń,**
- **premii serwisowej za pierwsze uruchomienie urządzenia (wpis do ewidencji Systemu Kart Gwarancyjnych),**
- **premii punktowej za wsparcie sprzedaży.**

JAK DOŁĄCZYĆ DO KZI?

Aby dołączyć do programu, należy wejść na stronę: www.klubzlotegoinstalatora.pl. Uczestnikom Programu Lojalnościowego punkty naliczają się bezpośrednio w systemie, instalatorzy nie muszą wystawiać i przesyłać do BDR Thermea Poland faktur za wykonane usługi uruchomienia lub montażu, a przysługujące z tego tytułu środki finansowe automatycznie są przelewane na kartę przedpłaconą MASTERCARD. Członkowie Klubu mogą zdecydować o rozliczaniu każdej z tych premii, rejestrując się na platformie programu.

APLIKACJA MOBILNA KZI – SZYBKI DOSTĘP DO KONTA

W ramach Programu, ze swojego konta korzystać można przez przeglądarkę internetową lub aplikację. Za pośrednictwem mobilnej aplikacji KZI, każdy uczestnik programu lojalnościowego ma dostęp do swojego konta KZI, gdzie może wygodnie dokonać przeglądu zarejestrowanych w Systemie Kart Gwarancyjnych urządzeń do premii KZI. Aplikacja mobilna, podobnie jak wersja przeglądarkowa, daje ponadto możliwość zamiany przyznanych punktów KZI na premię pieniężną i odbierania jej na karcie przedpłaconej, a także atrakcyjnego zakupu urządzeń BDR Thermea w sklepiku Klubu Złotego Instalatora. Ponadto instalator może zapoznać się z aktualnościami o programie lojalnościowym i ważnymi informacjami od firmy BDR Thermea Poland, przypomnieć sobie zasady programu, a także poznać odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania.
Aplikacja jest więc kompletnym centrum do zarządzania swoją obecnością w Klubie Złotego Instalatora. Zapewnia wygodną obsługę konta, z każdego miejsca i w każdym czasie – wystarczy mieć przy sobie telefon z dostępem do internetu. Dostępna jest na smartfony i tablety – zarówno na urządzenia z systemem Android, jak i iOS. Można ją bezpłatnie pobrać w Google Play oraz w App Store. Aby korzystać z aplikacji, trzeba wcześniej zarejestrować się w KZI w standardowy sposób, pobrać aplikację mobilną i wpisać w oknie powitalnym kod dostępu, który można znaleźć na stronie www.klubzlotegoinstalatora.pl po zalogowaniu się na swoje konto w zakładce Aplikacja KZI. Wpisanie kodu pozwoli na synchronizację konta i aplikacji.

DEDYKOWANE PROMOCJE I NAGRODY DLA INSTALATORÓW

Uczestnictwo w programie lojalnościowym Klub Złotego Instalatora to także dedykowane promocje, m.in. na zakup urządzeń i zestawów pakietowych. Aby otrzymywać informację o najnowszych akcjach promocyjnych, wystarczy zapisać się do naszej listy mailingowej oraz regularnie czytać firmowego bloga.

PRZEJDŹ Więcej o Klubie Złotego Instalatora

De Dietrich
BAXI
BDR THERMEA GROUP
ZAREJESTRUJ SIĘ NA
WWW.KLUBZLOTEGOINSTALATORA.PL
REKLAMA

RUSZA XVI KRAJOWY KONKURS ENERGETYCZNY IM. PROF. JACKA MALKO „WSZYSTKO ZALEŻY OD ENERGII!”

Fundacja Świadomi Klimatu ogłasza kolejna edycję Krajowego Konkursu Energetycznego. Zdolni młodzi ludzie, pasjonujący się energetyką i ekologią, mają szansę stanąć w szranki i zaprezentować swoje pomysły ekspertom z branży.
Krajowy Konkurs Energetyczny powstał po to, by promować z jednej strony ambitną młodzież, a z drugiej – świadomość energetyczną i ekologiczną. Problematyka racjonalnego zarządzania energią, zrównoważonego rozwoju i poszanowania środowiska nie traci na aktualności. Wręcz przeciwnie, w obliczu zmian klimatycznych wymaga coraz większej uwagi. Po raz kolejny organizatorzy chcą zachęcić uczniów i studentów do pochylenia się nad problemami, przed którymi staje współczesny świat.
Celem konkursu jest budowanie społeczeństwa świadomego energetycznie i ekologicznie oraz rozwijanie umiejętności samodzielnego i krytycznego rozwiązywania problemów współczesnej energetyki. Uczestnikami Konkursu jest młodzież urodzona w latach: 2001-2008.
Informacje o konkursie można znaleźć na stronie Fundacji: www.swiadomiklimatu.pl

RAPORT ORLENU: W ODCHODZENIU OD WĘGLA POLSKA POZOSTANIE W TYLE ZA EUROPĄ

Raport „CEE Energy Outlook” przygotowany przez Orlen, który analizuje ścieżki odchodzenia od paliw kopalnych w poszczególnych krajach regionu pokazuje, że Polska osiągnie 23 procent udziału energii odnawialnej w zużyciu końcowym energii brutto w 2030 roku i będzie to najniższy udział spośród 11 krajów regionu oraz Niemiec i Austrii.
roga Europy ku zeromisyjności i odnawialnym źródłom energii cały czas postępuje. Wszelkie analizy pokazują, że w kolejnych latach udział węgla w krajowych systemach elektroenergetycznych będzie malał na rzecz OZE, jednak wynik Polski będzie jednym z najniższych.
Jak wynika z raportu, w 2030 roku docelowy udział energii odnawialnej w zużyciu końcowym energii brutto wyniesie w Polsce 23%, w porównaniu do 27% na Słowacji i w Bułgarii, 29% na Węgrzech, 30% w Czechach, 34% w Rumunii, 35% w Słowenii, 40% w Niemczech, 42,5% w Chorwacji, 46% w Austrii, 55% na Litwie, 57% na Łotwie i 65% w Estonii.
Co ważne, znacząco różnić się będą także terminy całkowitego odejścia poszczególnych krajów od węgla.
Ten proces już dziś zakończony został w czterech krajach: Litwa, Łotwa, Estonia i Austria, a kończy się na Słowacji. W 2025 roku od węgla powinny odejść Węgry, w 2030 roku Rumunia, w 2033 roku Czechy, Chorwacja i Słowenia, w 2038 roku Bułgaria i Niemcy, a jako ostatnia dokona tego Polska w 2049 roku.
Źródło: BiznesAlert.pl
Pełna informacja: *kliknij*

KLUB IGLOTECH – PROGRAM LOJALNOŚCIOWY DLA INSTALATORÓW HURTOWNI IGLOTECH

Iglotech zaprasza do programu lojalnościowego Klub Iglotech, dedykowanego instalatorom z branży HVAC&R. Program umożliwia premiowanie instalatorów za systematyczne zakupy produktów z naszej oferty. Robiąc zakupy i terminowo opłacając należności, instalatorzy zdobywają punkty, które następnie wymienianie są na atrakcyjne nagrody.

Klub Iglotech nieprzerwanie od 2017 r. skupia instalatorów branży HVAC&R, nagradzając ich za zakupy.
Przełom 2023/2024 to już VI odsłona popularnego programu. Pragniemy, by każda kolejna edycja pozytywnie zaskakiwała naszych partnerów biznesowych, dlatego stawiamy na różnorodną tematykę danej edycji – Męski Świat, AzjaTour, Wspieramy Twój biznes, Rozwiń swoją pasję. Każda edycja programu to również bogaty katalog nagród z dedykowanymi strefami umożliwiający wybór najatrakcyjniejszej nagrody. Instalator wybiera spośród sprzętu AGD, RTV, urządzeń ogrodowych, biżuterii, bonów zakupowych i wielu innych.

JEDYNY TAKI PROGRAM Z WSPARCIEM TWOJEGO BIZNESU

Uczestnicy Klubu Iglotech mają możliwość korzystania ze wsparcia marketingowego dla swojego biznesu. Dedykowana odzież montażowa, ekspozytory – czyli wszystko to, co pozwoli promować własny biznes.

AKCJE SPECJALNE I DUŻO ZNAKOMITEJ ZABAWY

Klub Iglotech to program angażujący Instalatorów w rozmaite akcje promocyjne m.in. Kibicuj z Iglotech podczas Mistrzostw Świata, sportowa rywalizacja, czy wspólne wyjazdy. Wszystko to sprawia, że instalatorzy chętnie korzystają z Klubu Iglotech.

IGLOTECH GROUP
Klub Iglotech
NAGRODY Z KLIMATEM!
Witamy w Programie dla partnerów biznesowych Grupy Iglotech, gdzie wspólnie budujemy długofalową lojalność oraz dbamy o dobre relacje.
Wspieramy Twój Biznes!
EDYCJA 2023 / 2024

Jak zostać członkiem programu Grupy Iglotech? Wystarczy skontaktować się z opiekunem handlowym Iglotech – wybierz 1 z 14 oddziałów hurtowni w całej Polsce i rozpocznij współpracę.

ZNAJDŹ swój oddział Iglotech

PRZEJDŹ do Klubu Iglotech

IGLOTECH®

Iglotech Sp. z o.o.,
ul. Toruńska 41, 82-500 Kwidzyn
ogrzewnictwo@iglotech.com.pl
www.iglotech.com

REKLAMA

PROGRAM CAIUS IMMERGAS

Przepis na sukces w branży

Program Caius Immergas od lat jest nie tylko inicjatywą premiową, ale przede wszystkim platformą rozwojową dla instalatorów. Jako firma handlowo-sprzedażowa, Immergas nieustannie dąży do dostarczania jakościowych rozwiązań zarówno w oferowanych urządzeniach, jak i w mechanizmach wspierających sprzedaż. Ta kompleksowa strategia przekłada się na wysoką ocenę Programu Caius przez jego uczestników, a także na trwałe i efektywne partnerstwo z instalatorami.

INNOWACYJNE PROMOCJE W 2023

Rok 2023 wprowadził szereg nowatorskich promocji w ramach Programu Caius, które zrewolucjonizowały dotychczasowe podejście do motywacji. Organizacja promocji dotyczącej pomp ciepła, oferująca dodatkowe premie, ubrania, narzędzia i produkty za rejestracje, znacząco podniosła zaangażowanie wśród instalatorów. Joanna Kowalczyk, koordynator ds. programów lojalnościowych w Immergas, wskazuje na rekordową dzienną liczbę rejestracji, która sięgnęła blisko 300. – *To najlepszy dowód na to, jak atrakcyjne mechanizmy aktywizujące potrafią zmotywować instalatorów do działania* – mówi Joanna Kowalczyk.

NOWOŚCI W 2024 ROKU

W odpowiedzi na feedback i rosnące oczekiwania uczestników, Immergas kontynuuje rozwój Programu Caius, wprowadzając nowe promocje i ulepszając procesy rejestracji w 2024 roku.
Nowa promocja na pompy ciepła, oparta na realizowaniu wybranych przez instalatora progów, spotkała się z entuzjastycznym przyjęciem. To świadczy o tym, że firma słucha swoich partnerów i elastycznie dostosowuje ofertę do zmieniających się warunków rynkowych.
Podsumowując, Program Caius Immergas to kompleksowe podejście do budowania relacji z instalatorami, oparte na innowacyjności, edukacji i motywacji. Dzięki tym działaniom, program nie tylko skutecznie angażuje uczestników, ale także pomaga im w rozwoju zawodowym, co przekłada się na ich sukces na rynku. Sukcesy Programu Caius są najlepszym dowodem na to, że z właściwym podejściem każdy program lojalnościowy może osiągnąć wyjątkowe wyniki, wzmacniając lojalność i zaangażowanie w długoterminowej perspektywie.

EDUKACJA I WSPARCIE – FUNDAMENTY SUKCESU

Edukacyjny wymiar Programu Caius jest równie istotny. Immergas wprowadził specjalny „doborator" pomp ciepła oraz zorganizował szereg szkoleń, mających na celu podnoszenie kwalifikacji instalatorów w zakresie nowoczesnych technologii. Program Certyfikowany Instalator Pomp Ciepła to tylko jedna z inicjatyw edukacyjnych, która otwiera przed uczestnikami nowe możliwości rozwoju i pozyskiwania klientów. To właśnie dzięki takim działaniom uczestnicy programu nie tylko zdobywają wiedzę, ale i stają się bardziej konkurencyjni na rynku.

ZAANGAŻOWANIE I LOJALNOŚĆ NA WYSOKIM POZIOMIE

Trwałe zaangażowanie i lojalność uczestników to główne cele Programu Caius, osiągane dzięki ciągłemu dialogowi z instalatorami i odpowiedzi na ich potrzeby. Zauważalne jest, że aż 70% pierwszych rejestracji nowych uczestników programu dokonywane jest w pierwszym miesiącu po dołączeniu, co świadczy o skuteczności wprowadzanych mechanizmów motywacyjnych.

WSPÓŁPRACA I PARTNERSTWO

Wieloletnia współpraca z uczestnikami programu lojalnościowego Immergas stanowi wyraźne potwierdzenie, że rozwiązania są nie tylko sprawdzone, ale przede wszystkim cenione przez partnerów firmy. Dla Immergas, uczestnicy tego programu nie są zwykłymi klientami, lecz kluczowymi partnerami w biznesie, z którymi wspólnie dążą do osiągania sukcesów. Te sukcesy nie tylko doceniają, ale i celebrują w sposób wyjątkowy, co doskonale ilustruje Gala Profesjonalistów Immergas. To właśnie podczas takich wydarzeń jest okazja wspólnie świętować osiągnięcia, co dodatkowo wzmacnia wzajemne relacje.

W ramach programu Caius, Immergas wprowadził innowacyjną formę aktywności – ranking, który skierowany był do instalatorów. Współzawodnictwo to odznaczało się wyjątkowym zaangażowaniem, gdzie każdy z uczestników z determinacją walczył o zarejestrowanie kolejnych urządzeń.
Celem było nie tylko zdobycie cennych nagród, ale przede wszystkim uzyskanie zaproszenia na Galę Profesjonalistów Immergas. To prestiżowe wydarzenie stało się okazją do osobistego spotkania z innymi profesjonalistami z branży, dzielenia się doświadczeniami oraz świętowania wspólnych sukcesów.

Takie inicjatywy podkreślają, że Program Caius to więcej niż program lojalnościowy – to platforma budowania trwałych i owocnych relacji biznesowych.

IMMERGAS

IMMERGAS POLSKA Sp. z o.o.
93-231 Łódź
ul. Dostawcza 3a
biuro@immergas.pl
www.immergas.pl

REKLAMA

NOWY PROGRAM MARKETINGOWY PARTNER IK.PL

Rok 2024 otwiera nowy rozdział w całkowicie odświeżonym programie Partner Instal-Konsorcjum (Partner ik.pl) i formalnie jest dla Instal-Konsorcjum okresem przejściowym, który ma spowodować ewolucję akcji promocyjnych do nowych zasad. Promocje będą unowocześniane w 2024 roku, a ich zmiana będzie punktem startowym wszelkich akcji w 2025 roku.

CO SIĘ ZMIENIA OD 1 KWIETNIA 2024?

• Po pierwsze dokonujemy zmiany wartości punktu PIK z 0,20 zł na 1 zł. Co to oznacza dla uczestników programu? Otóż punkty zostaną podzielone przez 5 i dzięki temu zostaną urealnione do nowej stawki. Dlaczego to robimy? Nie będziemy już dzielić lub mnożyć po to, aby dowiedzieć się, jakim wolumenem złotówek dysponujemy. Dzięki sprowadzeniu 1 punku PIK do wartości 1 zł w łatwy sposób zamienimy punkty na właściwe wartości i natychmiastowo określimy wartość nagrody dostępnej w ramach programu.

• Drugą bardzo istotną zmianą jest podpisanie umowy z nowym operatorem programu, który dostarcza nowoczesną platformę dostosowaną do potrzeb naszych parterów. Od 1 kwietnia 2024 nie tylko w łatwy sposób wymienicie punkty na atrakcyjne vouchery, ale również w niemal natychmiastowym trybie otrzymacie informację o uznaniu zakupów punktami PIK. Nowa platforma to wiele możliwości pracy w trybie online. Dzięki powiadomieniom PUSH bardzo szybko dowiecie się o przyznanych punktach PIK czy istotnych akcjach, komunikatach i promocjach.

• Trzecią zmianą programu jest informowanie partnerów w trybie online o uznaniu czy korekcie punktów PIK. Bardzo istotnym parametrem będzie możliwość wymiany punktów na określone wartości. Dzięki nowej platformie niezwłocznie wymienisz punkty PIK na vouchery do setek sklepów, takich marek jak: Media Markt, Media Expert, EURO RTV AGD, Decathlon, Empik, Allegro i wielu innych.

• Po czwarte – dopasowaliśmy kluczowe akcje PIK w taki sposób, aby dawały około 1% dodatkowego profitu na prywatne konto uczestnika. Dlaczego tak? Otóż, jeśli udzielimy partnerom dodatkowego 1% rabatu na fakturze, to „wyląduje" on u klienta końcowego. Naszym celem jest pozostawienie tej wartości po stronie naszego partnera, dlatego uważamy, że program Partner ik.pl jest idealnie uszyty dla naszych klientów.

W 2024 roku przygotowaliśmy kolejne bardzo atrakcyjne akcje PIK, które są podstawowym programem marketingowym.

JAK PRZELICZAĆ PUNKTY PIK PO ZMIANIE I JAKĄ STANOWIĄ WARTOŚĆ?

Dla przykładu przy zakupach na 100 zł: każdy uzyskany 1 punkt PIK będzie stanowić równowartość 1 zł dodatkowego rabatu.

NA CO MOŻNA WYMIENIĆ PUNKTY PIK?

• Vouchery do setek sklepów stacjonarnych i online.
• Narzędzia instalacyjne, dostępne w ofercie handlowej Instal-Konsorcjum.
• Możliwość opłacenia punktami PIK udziału w płatnych szkoleniach.
• Na poziomie operacyjnym dajemy możliwość wymiany punktów i opłacenia:
- raty leasingowej (wymaga podpisania odrębnego porozumienia),
- kosztów odsetek ustawowych od spóźnionych zapłat za towary zakupione w hurtowni,
- ubezpieczenia OC instalatora, które można zakupić na specjalnych warunkach wynegocjowanych przez brokera ubezpieczeniowego Instal-Konsorcjum.
• Inne świadczenia, które pojawią się w ramach sezonowych czy krótkotrwałych akcji.

Za każde 100 zł netto wydane na zakup produktów poniższych marek otrzymujesz punkty PIK o wartości jak poniżej:

Na przykład:

1 pik ≈ 1 złoty ≈ 1%

punkty pik 2,0

AURATON, concept, QIK, RICOM ENERGY, viteco

punkty pik 1,6

Ideal Standard, termet

TERMET: kotły kondensacyjne ECOCONDENS NEX i INTEGRA COMFORT

punkty pik 1,2

aeroVac, FERRO, GIACOMINI

FERRO: z wyłączeniem grzejników, wodomierzy i PEX

punkty pik 1,0

AGAflex, Beretta, BISAN, BMETERS metering solutions, BOSCH, CALEFFI Hydronic Solutions, Danfoss, ENGO CONTROLS, fitting, FLOWAIR Intelligent air flow, gazex, HEATPEX, HEXONIC HEAT EXCHANGERS, Honeywell Home by resideo, instalprojekt, K-FLEX, KOTAR, McALPINE, PERFEXIM, PURMO, ROTHENBERGER, RUMET, SALUS CONTROLS, SIGMA-LI, SPIROTECH SYR, TECE, Unipak, VALVEX, wilo, WOLF, womix Comfort Controls, xylem

BOSCH: elektronarzędzia • **DANFOSS:** produkty z grupy PL34 i PL61 • **FLOWAIR:** kurtyny powietrzne Slim i nagrzewnice wodne LEO Zestaw • **PERFEXIM:** armatura instalacyjna, grzewcza i łazienkowa oraz rury PEX i PE-RT • **PURMO:** grzejniki: dekoracyjne Arran, Faro H, Faro V, Kos H, Kos V, Paros V, Tinos H Flex, Tinos H, Vertical; kolumnowe Delta; płytowe z płaską płytą czołową Plan i Ramo, klimakonwektor Vido S2 • **WILO:** pompy z oferty miesiąca • **XYLEM:** pompy Lowara, Ecocirc: S, M, L, XL, PRO

pik 0,8

Gorgiel

punkty pik 0,6

ARISTON, armatura, GAMIA, GRUNDFOS, IMI Hydronic Engineering, IMMERGAS, KERMI, RIDGID, Oferta Specjalna Saunier Duval, termoteknik DESIGN, Oferta Specjalna Vaillant, WATTS

ARISTON: kotły i pompy ciepła • **SAUNIER DUVAL OFERTA SPECJALNA:** pompy ciepła GeniaAir i kotły elektryczne Renova Electric • **VAILLANT OFERTA SPECJALNA:** kotły i pakiety z kotłami ecoTec pro

punkty pik 0,4

AFRISO, Termotechnika BOSCH, jeremias, SANHA Zawsze pasuje, Saunier Duval, SUPRON 3, Vaillant, viega

BOSCH TERMOTECHNIKA: kotły i pompy ciepła (cały asortyment) • SAUNIER DUVAL OFERTA STANDARDOWA: kotły i klimatyzacja • **VAILLANT OFERTA STANDARDOWA:** kotły i pompy ciepła

punkty pik 0,2

arco, BIAWAR, comap, De Dietrich, ELEKTROMET, magnaplast, NIBE, PELLUX, STIEBEL ELTRON, TERMA, Venture Industries Group

DE DIETRICH: produkty z techniki domowej z ceną kat. • **MAGNAPLAST:** kanalizacja wewnętrzna HT

NOWA PLATFORMA PROGRAMU PARTNER IK.PL

Akcje PIK już zostały ogłoszone i obowiązują przez cały 2024 rok. Natomiast od 1 kwietnia br. uruchamiamy nową platformę programu Partner ik.pl i nie jest to prima aprilis. Do 31 marca br. program będzie funkcjonował w dotychczasowym panelu na stronie www.partner.ik.pl, lecz nagrody będzie można zamawiać tylko do 29 lutego br. W marcu dane naszych partnerów będą przeniesione na nową platformę, która będzie również w tym czasie konfigurowana. Większość hurtowni podjęła decyzję, że niewykorzystane punkty PIK zostaną również przeniesione na nową platformę i zgodnie z nowym regulaminem, będą one ważne przez 365 dni od daty ich zasilenia. Z uwagi na zmianę platformy, rejestracja dla nowych partnerów została tymczasowo wstrzymana. Dlatego w przypadku chęci dołączenia do programu, zachęcamy do bezpośredniego kontaktu z naszymi hurtowniami, których lista jest dostępna na stronie *www.ik.pl/gdzie-kupic*.

MULTIVOUCHER

Od kwietnia br. dla partnerów IK dostępny będzie Multivoucher. Na nowej platformie programu Partner ik.pl, będzie możliwość wymiany punktów PIK na vouchery z ponad 100 najbardziej rozpoznawalnymi markami w Polsce i na świecie.

instal konsorcjum
Instal-Konsorcjum Sp. z o.o.
ul. Krakowska 29, 50-424 Wrocław
www.partner.ik.pl
info@partner.ik.pl
REKLAMA

PROGRAM PARTNERSKI KAN – WSPIERAMY NAJLEPSZYCH

Dołącz do elity instalatorów

Program Wspieramy Najlepszych, który istnieje już od ponad roku, skierowany jest do instalatorów, którzy specjalizują się w realizacjach wykonywanych na zlecenie inwestora indywidualnego, korzystając z systemów KAN-therm.

Program oferuje wsparcie na trzech poziomach: Srebrnym, Złotym i Platynowym. Każdy kolejny poziom zapewnia rosnące korzyści: od karty przedpłaconej i bezpłatnych szkoleń, przez wsparcie techniczne, po doradztwo prawne oraz wsparcie marketingowe.

JAK ZOSTAĆ UCZESTNIKIEM PROGRAMU?

Wystarczy zarejestrować się na platformie programu www.wspieramynajlepszych.pl i regularnie zgłaszać swoje realizacje wykonane na zlecenie inwestora indywidualnego z wykorzystaniem systemów instalacyjnych KAN-therm. Już za pierwszą zatwierdzoną realizację przyznawane są środki w wysokości min. 2% wartości inwestycji opartej na systemach KAN-therm, które wpływają na kartę przedpłaconą przekazywaną Instalatorowi.

KORZYŚCI NA KAŻDYM POZIOMIE

Poziom Srebrny

Uczestnikom poziomu Srebrny przysługuje bezpłatny dostęp do platformy szkoleniowej online oraz możliwość skorzystania z indywidualnych szkoleń praktycznych. Dla wielu instalatorów będzie to pierwsza, wyjątkowa możliwość uczestnictwach w tego typu szkoleniu, które rozwieje wszelkie wątpliwości odnośnie stosowania i montażu poszczególnych elementów danego systemu KAN-therm.
Dla instalatorów istotna jest możliwość otrzymania opracowania technicznego projektu instalacyjnego dla danej inwestycji. Opracowanie daje pewność optymalnego dobrania elementów systemu, łącznie z długością, średnicą czy rozstawem rur. Pozwala również lepiej zorganizować prace na budowie. Każdy instalator z modułu Srebrny ma do dyspozycji bibliotekę dokumentów KAN, zawierającą materiały techniczne niezbędne w pracy instalatora.
Co więcej, uczestnicy mogą również skorzystać ze wsparcia technicznego doradcy KAN w danym regionie i w razie potrzeby skorzystać z wypożyczalni narzędzi Ramirent w zakresie oferty KAN (karty rabatowe). Każdy z uczestników ma dedykowanego opiekuna ze strony KAN, do którego może zgłaszać pytania dotyczące problemów i opracowań technicznych oraz wsparcia marketingowego.
Pierwszy poziom programu oznacza, że uczestnik, rejestrując inwestycje, gromadzi na swoim koncie min. 2% wartości każdej zrealizowanej i zatwierdzonej inwestycji opartej na systemach KAN-therm. Gwarancja wypłaty środków i możliwość wykorzystania ich w dowolny sposób następuje po trzech zatwierdzonych inwestycjach, czyli na kolejnym poziomie programu. Trzy zgłoszone i zatwierdzone realizacje klasyfikują uczestnika do kolejnego poziomu.

Poziom Złoty
Drugi poziom programu oznacza wydanie uczestnikom karty przedpłaconej, na którą będą trafiać środki w wysokości min. 2% wartości każdej zrealizowanej i zatwierdzonej inwestycji opartej na systemach KAN-therm. Gwarancja wypłaty środków i możliwość wykorzystania ich w dowolny sposób następuje po trzech zatwierdzonych inwestycjach. Na tym etapie można już korzystać ze środków zgromadzonych na karcie przedpłaconej.
Platforma umożliwia także założenie strony internetowej instalatora zgodnie z szablonem, stworzenie personalizowanego banneru oraz otrzymanie wizytówek Autoryzowanego Instalatora KAN. Praktyczny punkt tego etapu to uniformy robocze, dzięki którym dana firma zyskuje wizerunkowo w oczach klienta. Warto też zwrócić uwagę na kolejny cykl szkoleń gwarantowanych, tym razem z zakresu tzw. umiejętności miękkich, przygotowujących do profesjonalnych rozmów z klientem, prowadzenia procesu negocjacji czy sporządzenia korzystnej umowy. Aby przejść do kolejnego etapu należy zgłosić 10 instalacji zrealizowanych na produktach KAN-therm.

Poziom Platynowy
Ostatni, a zarazem najbardziej prestiżowy poziom programu, zdecydowanie odzwierciedla jego nazwę: Wspieramy Najlepszych. Tutaj profesjonalne wsparcie producenta sięga poziomu VIP i poza dotychczas otrzymanymi przywilejami z poziomów Srebrny i Złoty, uczestnik programu otrzymuje doradztwo prawne z zakresu finansowo-podatkowego, możliwość wizualizacji środków transportu oraz zaproszenie na eventy VIP.

DODATKOWE ATUTY

Promocje: w ramach programu oferowane są specjalne, czasowe promocje na wybrane produkty KAN-therm, które w trakcie trwania promocji są dodatkowo premiowane. Dzięki promocjom uczestnik programu zyskuję większy zwrot na kartę.
Biblioteka dokumentów: każdy uczestnik programu otrzymuje łatwy i bezpłatny dostęp do materiałów KAN: folderów, katalogów, certyfikatów, atestów i aplikacji.
Osobisty kalendarz: uczestnik może wpisywać do kalendarza ważne firmowe wydarzenia oraz planować poszczególne etapy realizowanych inwestycji. W kalendarzu zdalnie będą pojawiać się informacje z zakresu dodatkowych promocji, oraz wydarzeń w danym regionie, np. wizyty Mobilnego Centrum Szkoleniowego.
Im więcej inwestycji zgłosisz, tym szybciej skorzystasz z gwarantowanych przywilejów.

Zostań partnerem KAN i korzystaj z większych przywilejów. Wejdź na platformę www.wspieramynajlepszych.pl już teraz i dołącz do programu, aby czerpać z pełni możliwości oferowanych przez KAN.

PRZEJDŹ na platformę www.wspieramynajlepszych.pl

KAN-therm MULTISYSTEM
KAN sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 51, 16-001 Białystok-Kleosin
tel. 85 74 99 200, faks 85 74 99 201
kan@kan-therm.com
www.kan-therm.com
REKLAMA

JAK SMOG WPŁYWA NA NASZE ZDROWIE? – NOWE WYDANIE KOMPENDIUM WIEDZY

„Wpływ zanieczyszczeń powietrza na zdrowie" to trzecie wydanie zbiorowej pracy lekarzy i naukowców opisującej negatywny wpływ smogu na zdrowie. To kompendium wiedzy opartej na najnowszych badaniach, które może być wykorzystywane nie tylko przez lekarzy, ale przez każdego, kto chciałby dowiedzieć się więcej na temat zanieczyszczenia powietrza.
Bardzo duża liczba badań epidemiologicznych, klinicznych i laboratoryjnych pokazuje wyraźnie, że ekspozycja na zanieczyszczenia powietrza ma negatywny wpływ na zdrowie. Wpływ ten zaznacza się już na etapie życia płodowego i może prowadzić do rozwoju bardzo poważnych dolegliwości i chorób. Przyczynia się także do skrócenia oczekiwanej długości życia.
Praca pod redakcją Jakuba Jędraka przedstawia najważniejsze zagadnienia dotyczące wpływu zanieczyszczenia powietrza na zdrowie w sposób możliwie przystępny, ale jednocześnie ścisły i uwzględniający wiele aspektów. Publikacja okaże się użyteczna nie tylko dla przedstawicieli środowiska medycznego, ale też dla każdego, kto jest zainteresowany poruszaną w niej tematyką.
Publikacja jest dostępna *tutaj w wersji on-line*
Źródło: Polski Alarm Smogowy
Pełna informacja: *kliknij*

CZYM ŻYJE RYNEK POMP CIEPŁA W 2024? FORUM POMP CIEPŁA 2024

7 lutego w Kielcach odbyło się coroczne Forum Pomp Ciepła. Na konferencji o nowinkach z rynku opowiedzieli przedstawiciele 15 firm oraz organizacji. Prezentacje dotyczyły miejsca pomp ciepła w systemie energetycznym i nowych rozwiązań stawiających czoła zmieniającemu się światu. O czym dokładnie dyskutowali specjaliści?
Tegoroczne Forum Pomp Ciepła redakcji GLOBENERGIA otworzyła rozmowa prowadzących Energetyczny Talk Show z prezesem zarządu Polskiej Organizacji Rozwoju Technologii Pomp Ciepła. Najświeższe dane o sprzedaży pomp w 2023 roku rzuciły światło na sytuację na rynku. Pierwszy raz, od momentu, w którym PORT PC zaczął notować te dane, w 2023 roku sprzedaż pomp ciepła spadła. Można jednak powiedzieć, że to nic dziwnego, bo poprzedni rok ze sprzedażą na poziomie ponad 200 tysięcy sztuk, był ewenementem.
Prezentacja Pawła Lachmana, PORT PC: *kliknij*
Następnie podczas trzech sesji tematycznych kilkanaście firm zaprezentowało swój wkład w rozwój rynku i technologii pomp ciepła.
Źródło: GLOBEnergia
Pełna informacja: *kliknij*

„WYBIERAMY POLSKIE” – JEDEN SERWIS, WIELE MOŻLIWOŚCI

Zakupione produkty LFP warto zarejestrować w programie „Wybieramy POLSKIE”. Dlaczego Wybieramy POLSKIE? Coraz częściej zwracamy uwagę na pochodzenie produktów, które kupujemy. Ale czy wiesz, że wybierając produkty LFP, możesz zyskać o wiele więcej niż tylko wysoką jakość gwarantowaną przez polskiego producenta z ponad 150-letnim doświadczeniem? Kupując produkty LFP i rejestrując je w programie „Wybieramy POLSKIE”, zyskujesz dostęp do unikalnego na rynku pakietu korzyści: programu lojalnościowego dla instalatorów i programu opieki gwarancyjnej „od drzwi do drzwi”.

REJESTRUJ KODY – ZDOBYWAJ PUNKTY – ODBIERAJ NAGRODY

Rejestrując produkty LFP w programie lojalnościowym „Wybieramy POLSKIE”, otrzymasz punkty, które możesz wymienić na dedykowane dla instalatorów nagrody. Wybór upominków jest bardzo szeroki – niektóre pomogą w pracy, inne umilą życie Tobie i bliskim.

Co nowego w katalogu nagród? Ostatnio wzbogaciliśmy nasz katalog o wiele nowych nagród, które sprawią, że praca stanie się jeszcze przyjemniejsza, a życie bardziej kolorowe.

A jeśli masz jakieś sugestie odnośnie nagród, które chciałbyś zobaczyć w naszym katalogu, daj nam znać. Jesteśmy otwarci na propozycje i chętnie wprowadzimy nowe nagrody, które spełnią Twoje oczekiwania.

SZYBKA REAKCJA NA NAGŁE AWARIE

Program „Wybieramy POLSKIE” to również możliwość skorzystania z programu opieki gwarancyjnej „od drzwi do drzwi”. Rejestrując produkt w serwisie, możesz skorzystać z szybkiej wymiany gwarancyjnej „od drzwi do drzwi”.

JAK DOŁĄCZYĆ DO PROGRAMU?

To proste! Wystarczy zarejestrować się na stronie www.wybieramypolskie.pl, gdzie znajdziesz szczegóły programu oraz listę produktów objętych programem lojalnościowym i opieką gwarancyjną „od drzwi do drzwi”.
Nie czekaj, dołącz już dziś i ciesz się wszystkimi korzyściami, jakie oferuje program „Wybieramy POLSKIE”.

Organizator programu: Zarombiści Sp. z o.o.

PRZEJDŹ do programu lojalnościowego Wybieramy POLSKIE

wybieramy POLSKIE

OPIEKA GWARANCYJNA
„OD DRZWI DO DRZWI"

1 Znajdź **KOD PRODUKTU** na tabliczce znamionowej pompy lub na karcie gwarancyjnej

2 Zarejestruj **KOD PRODUKTU** na **www.wybieramypolskie.pl**

3 Wybierz opcję **ZGŁOŚ AWARIĘ** i wypełnij formularz

4 Wybierz **DATĘ** przyjazdu kuriera

5 **ODBIERZ** przesyłkę i wymień uszkodzoną pompę

PROGRAM LOJALNOŚCIOWY
DLA INSTALATORA

1 Znajdź **KOD PRODUKTU** na tabliczce znamionowej pompy lub na karcie gwarancyjnej

2 Zarejestruj **KOD PRODUKTU** na **www.wybieramypolskie.pl**

3 Za każdy zarejestrowany **KOD PRODUKTU** otrzymasz **PUNKTY**

4 Wymieniaj **PUNKTY** na **NAGRODY**

LFP
Zawsze i lepiej

LFP Sp. z o.o.
ul. Fabryczna 15, 64-100 Leszno
tel. 65 52 88 600, info@lfp.com.pl
www.lfp.com.pl

REKLAMA

SĄ PIENIĄDZE NA KOLEJNE WYPŁATY W PROGRAMIE CZYSTE POWIETRZE

Kolejna pula środków – tym razem ok. 400 mln zł – trafiła do Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW), który sukcesywnie przekazuje te pieniądze na konta bankowe wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej. To zapewnia w najbliższych tygodniach realizację i bezpieczeństwo bieżących oraz ostatnich zaległych wypłat, zarówno dla beneficjentów Czystego Powietrza, jak i wykonawców działających w ramach prefinansowania 2) i 3) części programu.
Zgodnie z informacjami uzyskanymi z szesnastu wfośigw, wszystkie środki przekazane przez NFOŚiGW (200 mln zł) zostały już rozdysponowane wśród beneficjentów Czystego Powietrza.
Obie tegoroczne transze (pierwsza w styczniu 200 mln zł, oraz ta obecna – w lutym 400 mln zł) pochodzą z Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), który finansuje inwestycje zgłoszone do Krajowego Planu Odbudowy (KPO), w tym program Czyste Powietrze.
Nadal trwają prace Ministerstwa Klimatu i Środowiska oraz NFOŚiGW nad wypłatą kolejnych transz pieniędzy z KPO. Równolegle podejmowane są działania mające na celu uruchomienie środków unijnych z programu FEnIKS (Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko), co – zgodnie z wcześniejszymi planami i zapowiedziami – zagwarantuje niezakłóconą ciągłość programu.
Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

AŻ 886 GMIN SKORZYSTA Z PROGRAMU CIEPŁE MIESZKANIE

31.01.2024 r. zakończył się II i zarazem ostatni nabór wniosków dla gmin w programie Ciepłe Mieszkanie. Teraz nabory do 2026 r. będą prowadzone dla mieszkańców przez gminy, które zgłosiły się do programu i podpiszą umowy o dofinansowanie. Taką szansę będzie miało 886 gmin, które mogą otrzymać łącznie ponad 1,68 mld zł dotacji dla mieszkańców na wymianę nieefektywnych źródeł ciepła u swoich mieszkańców. W ramach I naboru udział w programie Ciepłe Mieszkanie wzięły 374 gminy, w II naborze zgłosiło się do programu 512 gmin. Na podstawie zawartych umów oraz złożonych wniosków budżet programu (1,75 mld) zostaje na tę chwilę wykorzystany kwotą 1 681 217 774,44 zł (przeszło 96%).
Szczegóły programu oraz listy gmin biorących udział w programie Ciepłe Mieszkanie dostępne są na stronie: *kliknij*
Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

INTEGRIS+ 2024 – NOWA EDYCJA, NOWI PARTNERZY

…i jeszcze więcej szans na nagrody!

Ideą Programu lojalnościowego Grupy SBS Integris+ jest zintegrowanie Instalatorów, Hurtowni i Marek Producenckich.
Dbamy o to, aby pokazali się w nim najlepsi Producenci, których produkty są najchętniej kupowane, a także te marki, które mają największy potencjał.

KATALOG **NAGRÓD BEZ GRANIC!**

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

PARTNERZY PROGRAMU:

W tym roku po raz pierwszy zaprezentuje się aż 11 nowych marek: Alcadrain, Alnor, Awenta, Engo Controls, Ferroli, Invena, Joule, Lamborghini Caloreclima, Rzt Technika Grzewcza, Samee oraz Varioterm.

PRZEJDŹ Więcej o Integris+

NAJLEPSZY KLIMAT DO SPOTKAŃ

Oprócz premiowania klientów każda z Hurtowni Partnerskich uczestniczących w programie organizuje spotkania integrisowe. Są one bardzo ważnym elementem programu i znane są od lat w branży. Wspólny wyjazd na strzelnicę, kajaki, bal karnawałowy – to świetne preteksty, aby w gronie znajomych z branży i współpracowników wypocząć lub bawić się. Spotkania te umożliwiają budowanie relacji, wymianę informacji i – co wzbudza najwięcej emocji – przekazanie nagród.

PRZEJDŹ Hurtownie SBS

DLACZEGO WARTO ODWIEDZIĆ HURTOWNIE SBS?

Hurtownie Grupy SBS wyróżnia profesjonalizm, kompleksowość oferty i indywidualne podejście do klienta. Te trzy aspekty są fundamentem budowy Grupy. Od ponad 22 lat dynamicznie rozwijamy swoją działalność. Jesteśmy największą w Polsce siecią sprzedaży artykułów sanitarnych, grzewczych i instalacyjnych. Współpracujemy z ponad 300 dostawcami. W naszej ofercie znajduje się ponad 400 tysięcy markowych produktów uznanych firm, w tym produkty marek należących do SBS: Keller, Nanopanel i Delfin.

JAK DOŁĄCZYĆ DO PROGRAMU?

Aby wziąć udział w programie, wystarczy kupować produkty partnerów programu w Hurtowniach Grupy SBS. W zamian za wykonany obrót otrzymuje się punkty, które można wymienić na nagrody.

POBIERZ Regulamin Intergis+ 2024

JAK DZIAŁA INTEGRIS+?

Kupując produkty partnerów programu Integris+ w Hurtowniach Grupy SBS, klient zbiera punkty. Raz na pół roku hurtownie organizują spotkania dla klientów, na których klienci w zamian za wykonane obroty otrzymują nagrody.

ROZBUDOWANY KATALOG NAGRÓD

Oprócz dostępnych do tej pory narzędzi ręcznych, elektronarzędzi, strojów roboczych, samochodu osobowego, bonów na zakup sprzętu RTV i AGD, bonów Sodexo, minikoparki JCB, voucherów na przeżycia z Katalogu Marzeń, SBS oferuje również pakiety szkoleń na uprawnienia F-gaz. Firma stawia także na wspieranie biznesu swoich klientów: od tej edycji będzie możliwość zamówienia własnej strony internetowej lub pozyskania platformy mailingowej.
W dowolnym momencie trwania programu istnieje możliwość dodawania nowych nagród, aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom uczestników programu. Jeśli masz pomysł, skontaktuj się z Grupą SBS i i zaproponuj, co chciałbyś, aby znalazło się w katalogu.

GRUPA SBS

SBS Sp. z o.o.
ul. Aleksandrowska 67/93
91-205 Łódź
tel. 42 663 54 00 lub 663 54 01
marketing@grupa-sbs.pl
www.grupa-sbs.pl

REKLAMA

STIEBEL ELTRON PROPONUJE INSTALATOROM POMP CIEPŁA PROGRAM FACHOWY INSTALATOR

Dla prawdziwych fachowców

Program Fachowy Instalator jest skierowany do firm instalacyjnych posiadających kwalifikacje, wiedzę i doświadczenie w montażu pomp ciepła do c.o./c.w.u. (powietrznych i/lub gruntowych) marki STIEBEL ELTRON i przygotowaniu ich do pierwszego uruchomienia przez Autoryzowane Zakłady Serwisowe STIEBEL ELTRON. Procedura przystąpienia do programu jest jednak na tyle weryfikująca wiedzę fachowców, że uczestnikami są wykonawcy/firmy, które można polecić później każdemu klientowi.

JAK PRZYSTĄPIĆ DO PROGRAMU?

Po pierwsze: udział w szkoleniu „Fachowy Instalator”
Na szkolenie zapraszani są instalatorzy, którzy posiadają doświadczenie w montażu pomp ciepła oraz wcześniej instalowali już pompy ciepła marki STIEBEL ELTRON. Szkolenie ma na celu weryfikację stanu wiedzy, jej uzupełnienie oraz usystematyzowanie.

Po drugie: rekomendacja Autoryzowanego Serwisu
Serwis może zarekomendować instalatora do uzyskania certyfikatu. Rekomendacja musi być poparta pozytywną weryfikacją oraz uruchomieniem minimum pięciu instalacji rekomendowanego Instalatora.

Po trzecie: rekomendacja regionalnego konsultanta handlowego
Konsultant może rekomendować instalatora do uzyskania certyfikatu na podstawie dokumentacji fotograficznej wykonanych instalacji. Taka rekomendacja zostanie zweryfikowana opinią Autoryzowanego Serwisu STIEBEL ELTRON lub osobistą wizytą na inwestycji i spotkaniem instalatora z Tomaszem Tchórzewskim, dyrektorem ds. inwestycji.

JAK OTRZYMAĆ CERTYFIKAT FACHOWEGO INSTALATORA?

Certyfikat Fachowy Instalator wydawany jest imiennie lub na firmę na okres dwóch lat. Po tym czasie, po ponownej weryfikacji, podlega wydłużeniu na kolejny okres dwóch lat.

Warunkami koniecznymi dla uzyskania Certyfikatu Fachowego Instalatora są:
• udokumentowany montaż minimum pięciu pomp ciepła STIEBEL ELTRON,
• rekomendacja przez serwis STIEBEL ELTRON i/lub konsultanta STIEBEL ELTRON i/lub udział w szkoleniu pt. Fachowy Instalator,
• ogólna wiedza z zakresu hydrauliki i elektryki (dobór odpowiednich średnic rurociągów, odpowiednie zabezpieczenie instalacji),
• znajomość produktów STIEBEL ELTRON, nazewnictwa oraz ich specyfiki.

PROGRAMY GRANTOWE

Firmom uczestniczącym w ogólnopolskich lub lokalnych programach grantowych również przyznawany jest certyfikat Fachowego Instalatora na podobnych zasadach, na okres dwóch lat.

DOŁĄCZ DO ELITY I KORZYSTAJ ZE WSPARCIA STIEBEL ELTRON

1. Certyfikacja STIEBEL ELTRON.
2. Zaawansowane szkolenia potwierdzone certyfikatem Fachowego Instalatora,
3. Publikacja w oficjalnej bazie Fachowych Instalatorów na stronie internetowej oraz w social-mediach STIEBEL ELTRON.
4. Akcja: Rabat za fachowość.
5. Leady od klientów indywidualnych.
6. Informacje i pełne wsparcie techniczne.
7. Wsparcie marketingowe:

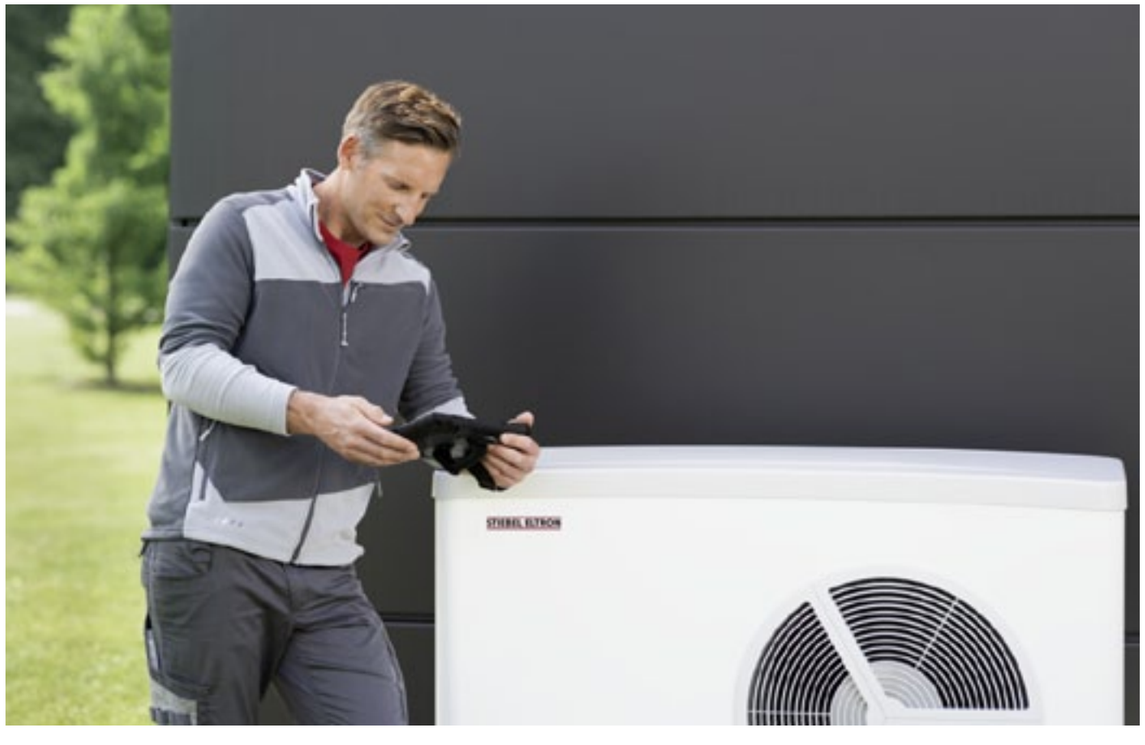
- udział w kosztach reklamy na samochodach Instalatorów,
- markowe ubrania robocze,
- lokalne akcje i kampanie marketingowe,
- zaproszenie na lokalne Zjazdy Fachowego Instalatora.

PRZEJDŹ Więcej o programie Fachowy Instalator

100YRS
1924–2024
STIEBEL ELTRON

Stiebel Eltron-Polska Sp. z o.o.
ul. Działkowa 2
02-234 Warszawa
tel. 22 609 20 30
www.stiebel-eltron.pl

REKLAMA



TO JUŻ 10 LAT PROGRAMU INSTALATOR!

Viessmann świętuje razem z wykonawcami

W tym roku mija 10 lat funkcjonowania Programu Instalator! Przed nami jubileuszowa edycja, a wraz z nią nowe zasady i akcje promocyjne! Sprawdź co się zmienia i co nowego przygotowaliśmy!

Program Instalator jako program lojalnościowy skierowany do instalatorów montujących urządzenia firmy Viesssmann cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem od samego początku. Po 9 latach funkcjonowania cel programu, jakim było stworzenie dużej sieci firm instalatorskich, spełniających najwyższe standardy jakości został w 100% osiągnięty.
Przez te lata Program Instalator bardzo ewaluował, zmieniały się nagrody, dołączały kolejne urządzenia, za które uzyskiwało się premię, poszerzano ofertę szkoleń.
Podstawowe jednak zasady są stałe. Do programu mogą przystąpić firmy wykonawczo-instalacyjne. Za montaż urządzeń Viessmann uzyskuje się premię finansową na kartę płatniczą VISA (prepaid), którą otrzymuje się po zgłoszeniu montażu pierwszego urządzenia. Premia wypłacana jest po zakończeniu danego miesiąca.

NOWOŚCI PROGRAMU INSTALATOR 2024

Uproszczona rejestracja urządzeń
Od stycznia 2024 r. zgłaszanie urządzeń w programie jest jeszcze prostsze i szybsze. Wystarczy, że podczas rejestracji urządzenia w programie jako załącznik zostanie dołączone zdjęcie tabliczki znamionowej/kodu kreskowego wraz z numerem fabrycznym. Nie trzeba już przedstawiać dokumentu montażu i uzupełniać żadnych formalności!

Nowa tabela premii
Viessmann stale wzbogaca listę urządzeń, które są objęte premią w programie. Dzięki temu znajdują się na niej urządzenia, które najchętniej wybierają klienci, a uczestnik programu ma możliwość zdobycia większej ilości bonusów.
W odpowiedzi na liczne prośby jako nowość w 2024 r. w tabeli premii umieszczony został

zyskujący coraz większą popularność kocioł Vitodens 050. Od dziś za montaż tego urządzenia także można uzyskać premię.
W tabeli premii finansowych obecnie znajduje się prawie 20 różnych urządzeń, z których najmocniejszą grupę stanowią pompy ciepła Vitocal w najróżniejszych wielkościach i konfiguracjach. Co ważne: pompa ciepła Vitocal 100-A objęta została wyższą premią, a promocja ta trwa aż do końca kwietnia br.
Premię można uzyskać też na kotły kondesacyjne Vitodens, czy za montaż Vitocaldens 222-F – kompaktowego urządzenia hybrydowego składającego się z pompy ciepła powietrze/woda typu split, gazowego kotła kondensacyjnego i ładowanego warstwowo zasobnika. Uzupełnieniem są centrale wentylacyjne Vitovent 300-W/300-C/300-F.

POBIERZ Najnowsze stawki premii finansowych za urządzenia Viessmann

PRZEJDŹ Więcej o Programie Instalator i edycji 2024

Specjalnie na 10-lecie
Z okazji jubileuszu Programu Instalator Viessmann przygotował akcję specjalną. Przez cały 2024 rok premia za co 10. zarejestrowane urządzenie, zostanie podwojona.

Konkurs w Programie Instalator dla najbardziej aktywnych uczestników – do wygrania zaproszenie na 3-dniowy wyjazd z ekipą Viessmann. Szczegóły wkrótce.

Nagroda rzeczowa za pierwsze zamontowane urządzenie w programie
Jeśli jesteś uczestnikiem programu, ale wciąż nie zgłosiłeś żadnego urządzenia to nie zwlekaj! Zarejestruj swój pierwszy montaż i odbierz nagrodę-niespodziankę oraz kartę prepaid, na którą będzie wpływała Twoja premia finansowa. Jako uczestnik Programu Instalator tylko zyskujesz! Wsród dodatkowych korzyści można wymienić możliwość udziału w konkursach z atrakcyjnymi nagrodami i w akcjach promocyjnych, czy możliwość korzystania z oferty szkoleniowej, a więc dostęp do szkoleń oraz kompendium wiedzy z branży instalacyjnej.

VIESSMANN O SWOIM PROGRAMIE

Na pytania redakcji odpowiada:
Aneta Tomczyk
Program Instalator
Viessmann

Jaki jest Państwa cel, poza zrzeszaniem najlepszych firm instalatorskich w Polsce?
Naszym nadrzędnym celem jest wsparcie branży instalatorskiej w Polsce oraz podnoszenie poziomu jakości wykonywanych przez nich usług. Dostęp do szkoleń, możliwość korzystania z wiedzy naszych ekspertów podczas webinarów oraz edukowanie z zakresu ekologicznych rozwiązań powoduje, że instalatorzy są na bieżąco z sytuacją na rynku i mogą rozwijać swoją działalność.

Czy dostosowują Państwo swoje działania do oczekiwań uczestników programu?
Zależy nam, aby program był jak najbardziej atrakcyjny dla instalatorów. W tym celu regularnie przeprowadzamy ankietę wśród uczestników, którzy mogą nie tylko ocenić program, ale również zasugerować zmiany, podzielić się oczekiwaniami. Każda kolejna edycja powstaje w oparciu o te opinie.

Jakich jeszcze aktywności jubileuszowych mogą spodziewać się uczestnicy Programu Instalator?
Ogromnym zainteresowaniem cieszą się quizy z nagrodami, których na pewno nie zabraknie w jubileuszowej edycji. Mamy zaplanowane kolejne niespodzianki, które sukcesywnie będziemy zdradzać.

Tegoroczne targi ENEX w Kielcach były świetną okazją do świętowania jubileuszu Programu Instalator. Były atrakcje, tort, balony…

VIESSMANN
Program Instalator
Viessmann Sp. z o.o.
ul. Karkonoska 65, 53-015 Wrocław
www.viessmann.pl
Dowiedz się więcej: 0801 002345
REKLAMA

MOC PROMOCJI NA JUBILEUSZ 30 LAT WILO POLSKA

W 2024 roku mija 30 lat obecności Wilo Polska Sp. z o.o. w Polsce wchodzącej w skład Grupy Wilo SE z siedzibą w Dortmundzie, jednego z największych na świecie producentów pomp i systemów pompowych do instalacji grzewczych, chłodniczych, klimatyzacyjnych, sanitarnych i do zastosowań komunalnych.

– Wilo jest kojarzona z niemiecką jakością, rozpoznawalną za innowacje i tradycje inżynierskie. Wilo Polska niejednokrotnie potwierdziła swoją pozycję w gronie najdynamiczniej rozwijających się firm w Polsce. „Największą nagrodą jest dla nas zaufanie naszych biznesowych Partnerów oraz wysokie oceny w badaniach satysfakcji, a referencje są naszą dumą i dowodem naszej niezawodności, dlatego chętnie się nimi chwalimy (link) – mówi Izabella Berger, Dyrektor Marketingu w Wilo Polska. Niezawodność produktów, rozwiązań, a także jakość obsługi Klienta na każdym etapie realizacji inwestycji to misja Wilo.
Wilo Polska przez 30 lat doceniana była za dzielenie się swoimi zasobami. Pomaganie to część firmowej codzienności. Najbardziej znane projekty takie jak #sercetopompa *(link)*, czy #pomaganie przezserwisowanie, gdzie Klient wybierając pompy Wilo, czy korzystając z usług autoryzowanego serwisu pomp Wilo *(link)*, dokłada swoją cegiełkę i w ten sposób pomagamy razem!

Co zrobić, aby wygrać pompę, czy przeżyć niezapomniane piłkarskie emocje na stadionie Borussii Dortmund?
To niezwykle proste do wykonania jak na tak wartościowe nagrody przygotowane przez Wilo Polska z okazji 30-lecia w Polsce. Zadanie polega na złożeniu wizyty w ulubionej hurtowni, odnalezieniu na półce pomp Yonos PICO1.0 w atrakcyjnej cenie w specjalnie oznakowanych pudełkach. Po otworzeniu pudełka należy wyjąć ulotkę z kodem promocyjnym i zarejestrować wszystkie zebrane i posiadane KODY z promocyjnych opakowań na dedykowanej stronie internetowej *(kliknij)* lub poprzez Aplikację Wilo Doradca w swoim telefonie *(kliknij)*. Wcześniej aplikację Wilo Doradca należy zaktualizować. Bardzo ważne jest, aby każdego dnia konieczne sprawdzać wiadomości na skrzynce e-mail, gdyż tym kanałem wysyłana jest informacja o wygranej. Wszyscy szczęśliwcy muszą potwierdzić odbiór lub wybór nagrody w ciągu 96 godzin.

Zbieraj QR kody z ulotek w opakowaniach promocyjnych!
Aby wygrać pompę należy zgłosić minimum 5 kodów, pozwala to przystąpić do rywalizacji o pompę. Każdego dnia promocji wygrywa 1 osoba z największą liczbą zgłoszonych kodów.
Aby wygrać Bilet w strefie VIP wraz z dojazdem, zakwaterowaniem i wyżywieniem należy zgłosić minimum 10 kodów i dzięki temu zaczynamy rywalizować o wyjazd na mecz Borussii Dortmund.

URODZINOWA PROMOCJA

Z okazji 30 lat Wilo Polska przygotowało interesującą Urodzinową Promocję dla Instalatorów trwającą od 15 stycznia do 16 grudnia 2024 r.

Pompy jako nagroda
Producent pomp w tym okresie rozdaje 300 sztuk energooszczędnych pomp Wilo-Yonos PICO1.0 25/1-8 *(link)*. Każdego dnia od poniedziałku do soboty można wygrać pompę Wilo-Yonos PICO1.0 25/1-8. Pompa zapewnia dokładność nastawy co 0,1 m, dzięki czemu precyzyjnie dopasowuje się do potrzeb instalacji, co wpływa na oszczędność energii.

300x

Wyjazd na mecz Borussii Dortmund
Dla pasjonatów piłki nożnej producent pomp przygotował 12 biletów VIP na mecz swojego partnera Borussii Dortmund (najsilniejszej ligi światowej piłki nożnej wg. IFFHS) w strefie VIP *(link)* wraz z przelotem, noclegiem i wyżywieniem! Signal Iduna Park to stadion, na którym rozgrywane są mecze klubu piłkarskiego Borussia Dortmund. Jeżeli wygrasz przeżyjesz piłkarskie emocje na największym stadionie w Niemczech i szóstym co do wielkości stadionie w Europie a zarazem najsłynniejszym stadionie świata, kojarzonym z żywiołowo reagującej widowni kibicującej Borussii Dortmund.

12x

Przedłużona gwarancja
Wilo Polska hucznie świętuje swój 30 letni jubileusz i teraz każdy Instalator może przedłużyć Klientowi gwarancję na pompę Wilo-Yonos PICO1.0 do 5 lat *(kliknij)*. Wystarczy, aby Instalator zwrócił się po zieloną kopertę do Inżyniera Regionu Wilo Polska *(kliknij)* i zamontował pompę, naklejając na niej hologram otrzymany z zielonej koperty.

PRZEJDŹ Więcej informacji o Urodzinowej Promocji

PRZEJDŹ Sprawdź, gdzie kupisz pompy Wilo

PRZEJDŹ Regulamin Urodzinowej Promocji

Co miesiąc jest do wygrania 1 wyjazd na mecz i wygrywa 1 osoba, która ma ostatniego dnia miesiąca najwięcej zarejestrowanych kodów.

Bonus od działu marketingu dla naszych zaufanych Instalatorów

Uczestnik, który zarejestrował konto w ramach naszej promocji jesiennej w 2023 roku „Pompuj nagrody za QR kody" może korzystać w ramach niniejszej promocji z tego konta. Punkty zebrane i niewykorzystane w ramach promocji jesiennej „Pompuj nagrody za QR kody" przechodzą do niniejszej Promocji Urodzinowej. Uczestnik może wymieniać te kody na Nagrody w niniejszej Promocji.

wilo
30 LAT POLSKA

Wilo Polska Sp. z o.o.
ul. Jedności 5, 05-506 Lesznowola
tel. 22 702 61 61
wilo.pl@wilo.com, www.wilo.pl

REKLAMA

ELEKTRONICZNY DZIENNIK BUDOWY – ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU W SZKOLENIU GUNB

W marcu – przed rozpoczęciem sezonu budowlanego w 2024 r. – GUNB organizuje szkolenie poświęcone Elektronicznemu Dziennikowi Budowy i jego praktycznemu zastosowaniu. Szkolenie odbędzie się bezpłatnie w formule online.

Tytuł szkolenia to „Elektroniczny Dziennik Budowy – praktyczne narzędzie do prowadzenia dziennika budowy". Szkolenie odbędzie się bezpłatnie. Poprowadzą je eksperci z Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego.

Zgłoszenia do udziału w szkoleniu przyjmowane są do 29 lutego br. Na początku marca GUNB poinformuje osoby, które się zgłosiły, o konkretnej dacie i godzinie szkolenia.

Szkolenie przeznaczone jest dla: inwestorów, kierowników budów, inspektorów nadzoru inwestorskiego, projektantów sprawujących nadzór autorski, geodetów, wszystkich zainteresowanych osób.

Uczestnicy szkolenia dowiedzą się jak:

- wystąpić z elektronicznym wnioskiem o wydanie dziennika budowy do administracji architektoniczno-budowlanej,
- odebrać dziennik,
- powierzać obowiązki uczestnikom procesu budowlanego,
- umieszczać i korygować wpisy,
- zmieniać statusy dziennika,
- zdać dziennik do nadzoru budowlanego,

Aktualnie 7300 osób korzysta z Elektronicznego Dziennika Budowy, w tym 2 900 spoza administracji, a liczba dzienników prowadzonych w EDB wynosi 673.

Więcej na: www.e-budownictwo.gunb.gov.pl

Źródło: GUNB

Pełna informacja: *kliknij*

POMPY CIEPŁA PANASONIC T-CAP WE WSPÓLNOCIE MIESZKANIOWEJ W RADOMIU

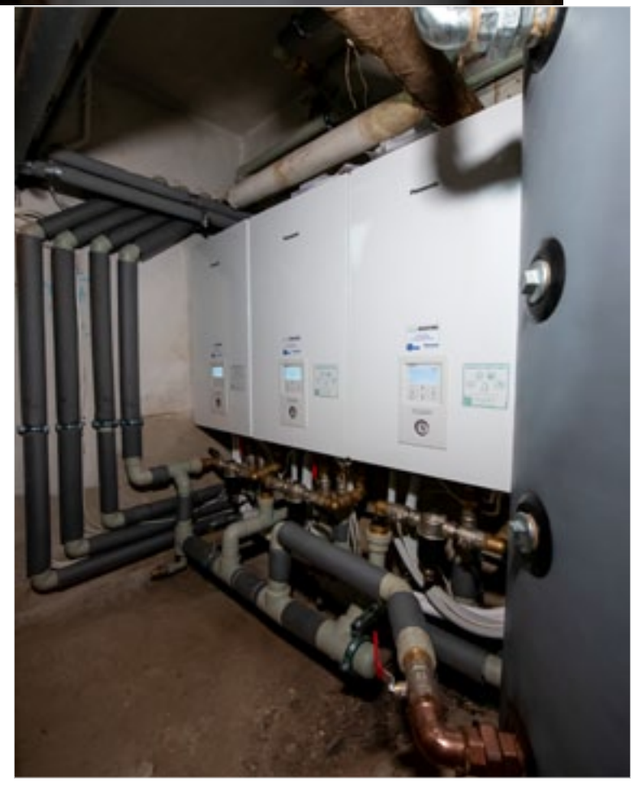
Zamiast kotłowni gazowej pompy ciepła

Wspólnoty mieszkaniowe w Polsce – szczególnie te ze starymi zasobami mieszkaniowymi – poszukają sposobu na obniżenie kosztów ogrzewania i przygotowania ciepłej wody użytkowej. Rozwiązaniem mogą okazać się pompy ciepła. Odwiedzamy Radom, by przekonać się, jak montaż urządzeń Panasonic ułatwił życie mieszkańcom pewnego osiedla.

WALKA O CIEPŁO, A ŚCIŚLEJ O… NIŻSZE RACHUNKI

Dwa budynki mieszkalne przy Krychnowickiej zostały wybudowane w 1967 r. przez Specjalistyczny Szpital Psychiatryczny im. Barbary Bożyn w Radomiu. Powierzchnia każdego budynku to 838,5 m^2.

W roku 2011 rozpoczął się proces wykupowania pierwszych lokali mieszkalnych na własność z tytułu przepisów prawa ustawy o własności lokalami i powstała wspólnota mieszkaniowa. Nastąpiło przekształcenie ze spółdzielni we współwłasność mieszkańców, spośród których wyłoniono zarząd wspólnoty. Od tej pory mieszkańcy sami decydowali o losach swoich budynków. Dotyczyło to różnego rodzaju prac remontowych (jak np. docieplenia ścian), które



na przestrzeni lat były wykonywane w celu podniesienia wartości i jakości obiektu.
Obie nieruchomości dotychczas zaopatrywane były w ciepło (ogrzewanie i ciepła woda użytkowa) z zewnętrznej kotłowni gazowej. Koszt jednak był dość wysoki i dla wielu mieszkańców, w sporej mierze w wieku emerytalnym, stanowił niebagatelną pozycję w budżecie domowym. Na przestrzeni lat dokonywano różnego rodzaju prób zmiany systemu ogrzewania tych dwóch obiektów. Podjęto kroki, aby podłączyć się do miejskiej sieci ciepłowniczej. Z uwagi jednak na małe gabaryty obiektów, finansowanie ze strony firmy ciepłowniczej okazało się dla niej niekorzystne. Dlatego nie chciała ona partycypować w częściowych kosztach podłączenia instalacji, która byłaby dla mieszkańców zbawienna. Koszty zasilania z sieci ciepłowniczej, choć i tak wysokie, byłyby jednak niższe w porównaniu do bardzo wysokich kosztów kotłowni gazowej.

KTO SZUKA, TEN… ZNAJDUJE ROZWIĄZANIE: POMPY CIEPŁA

Podczas poszukiwania rozwiązań pozwalających na wygenerowanie oszczędności w kosztach początkowo myślano tylko o zamontowaniu fotowoltaiki na dachach, co pozwoliłoby na obniżenie rachunków za prąd, ale ostatecznie w roku 2022 mieszkańcy podjęli decyzję o zmianie sposobu ogrzewania nieruchomości i zdecydowano się na pompy ciepła.
Wstępnie wyliczenia, które wykonane były przez kilka niezależnych firm/osób jeszcze przed podjęciem decyzji o ww. inwestycji wykazały o wile mniejsze koszty za ogrzewanie i c.w.u. niż dotychczas mieszkańcy ponosili. Perspektywa też uniezależnienia się od osób trzecich i narzucanych przez nich cen za ciepło, była ogromna, tak więc mieszkańcy bez wahania podjęli decyzję o inwestycji w pompy ciepła. Od 1 września 2023 roku mieszkańcy korzystają już z nowego źródła ciepła.

JAK ZAMONTOWANO NOWY SYSTEM Z POMPAMI CIEPŁA

Wymiany sposobu zasilania obiektów na układ z pompami ciepła podjęła się radomska firma Proftechnik Sp. z o.o. z właścicielem Tomaszem Bińkowskim i Dariuszem Jamką, wykonująca zarówno instalacje z pompami ciepła, jak i instalacje fotowoltaiczne.
Na podstawie dostarczonego przez zarząd wspólnoty audytu energetycznego dobrano trzy pompy ciepła marki Panasonic o mocy 16 kW każda (model T-CAP). Pompy ciepła pracują w kaskadzie, łączna więc moc urządzeń to 48 kW. Dwie z nich pracują na cele podgrzewania ciepłej wody użytkowej gromadzonej w dwóch zbiornikach pojemności 500 litrów każdy. Wszystkie trzy zaś pracują także na cele centralnego ogrzewania. W układzie zamontowano też bufor 500 litrów.

DLACZEGO ZDECYDOWANO SIĘ NA POMPY CIEPŁA PANASONIC T-CAP?

Urządzenia te charakteryzują się utrzymaniem stałej mocy wyjściowej nawet przy temperaturze -20°C bez konieczności wspomagania się grzałką. Efekt ten zawdzięczają dwururowym wymiennikom ciepła – technologii opatentowanej przez Panasonic.
Inwestycja: dwa budynki bliźniacze, w każdym po 20 lokali mieszkaniowych. W obu wykonano identyczne kotłownie/pomieszczenia techniczne z układem zasilania. Mimo rozbudowanego układu hydraulicznego, który jest w budynku, udało się uzyskać kontrolę całego systemu na

podstawowej automatyce Panasonic bez konieczności rozbudowywania jej i podnoszenia kosztów inwestycyjnych.

WYZWANIA INWESTYCYJNE I ICH ROZWIĄZYWANIE

Budynki były cały czas użytkowane przez właścicieli, dlatego montaż nowego systemu zaplanowano na okres wakacyjny. Cała inwestycja dla obu obiektów zajęła około 3-4 tygodni. Instalacja została tak przygotowana, aby przejście ze starego systemu na nowy było płynne. Mieszkańcy nie mieli dostępu do ciepłej wody przez maksymalnie 3 godziny. Modernizacja nie dotyczyła instalacji mieszkaniowych, ponieważ pozostawiono stare grzejniki. Bloki zostały odpięte od dotychczasowego dostawcy energii, którego zastąpiono układem zasilania z pomp ciepła. Największym wyzwaniem dla firmy wykonawczej okazało się znalezienie odpowiednich pomieszczeń na usytuowanie jednostek wewnętrznych pomp ciepła, zbiorników ciepłej wody i bufora. Zdecydowano się na umieszczenie ich w dwóch pomieszczeniach: w jednym zamontowano zbiorniki do c.w.u. oraz falownik instalacji fotowoltaicznej, w drugim – jednostki wewnętrzne pomp ciepła i bufor. W ramach inwestycji należało skoordynować prace kilku ekip i podwykonawców. Jednym z wyzwań było zdemontowanie anten satelitarnych z dachu w celu zainstalowania paneli fotowoltaicznych oraz zastąpienie starych anten zbiorczymi. Kolejną sprawą było przygotowanie instalacji elektrycznej zarówno dla fotowoltaiki, jak i pomp ciepła. Stara instalacja była jednofazowa i nie była odpowiednia pod pompy ciepła. Trzeba więc było wymienić rozdzielnię, zasilanie i zgłosić do PGE zwiększenie mocy przyłączeniowej.

OBEJRZYJ Film o montażu pomp ciepła Panasonic w Radomiu

POMPY CIEPŁA PANASONIC JUŻ W AKCJI

Na pierwsze efekty ekonomiczne nie trzeba było długo czekać. Mieszkańcy zauważyli je już po dwóch tygodniach, widząc niższe rachunki, między innymi za ciepłą wodę. Kolejnych obniżek w tym także za c.o. można się już spodziewać po sezonie grzewczym. Pompy ciepła pracujące w tej inwestycji objęte są zdalnym monitoringiem – systemem Service Cloud od Panasonic. Pozwala to na monitorowanie parametrów pracy i na ich zdalne ustawianie. Serwis, czyli firma wykonawcza świadcząca również usługę późniejszej opieki, nie musi więc przyjeżdżać do klienta w celu prostych zmian, może to zrobić zdalnie. Jakiekolwiek powiadomienia o błędach przychodzą na maila, tak więc serwis wie już o usterce jeszcze zanim klient odczuje zmianę pracy systemu.
Współpraca z Panasonic zapewnia satysfakcję zarówno klientowi, jak i firmie wykonawczej. Klient otrzymuje 5 lat pełnej gwarancji na wszystkie elementy Panasonic w instalacji, jak również na sprężarkę. Montując zaś u klientów urządzenia marki Panasonic firma wykonawcza ma pewność, że będą pracowały bezawaryjnie i wszystkie strony w tym procesie czują się komfortowo. Jeżeli będą wykonywane coroczne przeglądy, można być pewnym, że urządzenia będą pracowały sprawnie przez długie lata.

Panasonic
heating & cooling solutions

Panasonic Marketing Europe GmbH
Oddział w Polsce
ul. Wołoska 9
02-583 Warszawa
www.aircon.panasonic.pl

REKLAMA

WMO OGŁASZA 2023 ROK NAJCIEPLEJSZYM W HISTORII POMIARÓW

Światowa Organizacja Meteorologiczna (WMO) ogłosiła, że rok 2023 został uznany za najcieplejszy w historii pomiarów, ze średnią temperaturą globalną przewyższającą o 1,45±0,12°C poziom sprzed ery przemysłowej. Choć Porozumienie Paryskie w sprawie zmian klimatu, mające na celu ograniczenie długoterminowego wzrostu temperatury do nie więcej niż 1,5°C powyżej poziomu przedprzemysłowego odnosi się do średniej wieloletniej, a nie do pojedynczego roku, fakt zbliżenia się do tego progu w 2023 należy uznać za niepokojący.

Analizy WMO, wykonane na podstawie sześciu zbiorów danych przygotowywanych przez wiodące centra badawcze (Met Office Hadley Centre (HadCRUT5), NOAA (NOAAGlobalTemp), NASA GISS (GISTEMP), Berkeley Earth, Japońska Agencja Meteorologiczna (reanaliza JRA-55) oraz reanaliza Copernicus Climate Change Service), pokazują, że w 2023 r. średnia roczna temperatura na świecie wyniosła 1,45±0,12°C powyżej poziomu przedprzemysłowego (1850-1900). W każdym miesiącu od czerwca do grudnia padały nowe rekordy temperatury. Dodatkowo lipiec i sierpień były dwoma najgorętszymi miesiącami w historii pomiarów.
– *Zmiana klimatu to największe wyzwanie, przed jakim stoi ludzkość. Dotyka nas wszystkich, zwłaszcza tych najbardziej bezbronnych* – powiedziała prof. Celeste Saulo, Sekretarz Generalna WMO. – *Nie możemy sobie pozwolić na dłuższe czekanie. Już podejmujemy działania, ale musimy zrobić więcej i to szybko. Musimy drastycznie ograniczyć emisję gazów cieplarnianych i przyspieszyć przejście na odnawialne źródła energii*[1].
Pamiętajmy, że od lat 80. XX w. każda dekada jest cieplejsza od poprzedniej. Ostatnie dziewięć lat było najcieplejszymi w historii. Lata 2016 (silne El Niño) i 2020 zostały już wcześniej sklasyfikowane jako najcieplejsze w historii, z temperaturą 1,29±0,12°C i 1,27±0,12°C powyżej epoki przedindustrialnej.
Z raportu WMO wynika, że z uwzględnieniem marginesu niepewności średnia dziesięcioletnia w latach 2014-2023 była o 1,20±0,12°C wyższa od średniej z lat 1850-1900[2].

TEMPERATURA W POLSCE

W Polsce podobnie jak w wielu innych regionach świata, odnotowano znaczne odchylenia od historycznych norm temperaturowych. Jak podawał IMGW-PIB, tego roku odnotowano trzy najważniejsze rekordy w polskiej meteorologii: najwyższa temperatura w styczniu, najcieplejszy wrzesień, najwyższa temperatura w październiku[3]. Analiza średniej rocznej temperatury przygotowana przez ekspertów z Instytutu Ochrony Środowiska – Państwowego Instytutu Badawczego ukazuje wyraźne zmiany temperatury w ostatnich kilkudziesięciu latach. Niezależnie od wahań międzyrocznych, przebieg anomalii wskazuje na wyraźny wzrost temperatury średniej, zanotowanej na obszarze całej Polski. Od początku XXI średnia roczna temperatura była w większości przypadków wyższa niż średnia z okresu 1981-2017[4].

– *Wyraźnie zarysowują się trendy zmian temperatury ekstremalnej i częstości jej występowania. Liczba dni upalnych wzrosła od jednostkowych przypadków na początku lat 80. XX w. do wartości kilku lub nawet kilkunastu dni w roku. Zwiększyła się również liczba nocy tropikalnych, tj. przypadków, w których najniższa temperatura w ciągu doby nie spada poniżej 20°C. Wzrosły też temperatury okresu zimowego* – komentuje dr hab. inż. Joanna Strużewska, kierownik Zakładu Modelowania Atmosfery i Klimatu IOŚ-PIB.

Naukowcy z IOŚ-PIB opracowali raport „Zmiany temperatury i opadu na obszarze Polski w warunkach przyszłego klimatu do 2100 roku", w którym poza analizą danych z ostatnich kilkudziesięciu lat, prezentowane są prognozy zmian klimatu dla Polski do końca stulecia dla dwóch scenariuszy rozwoju opartych o założenia 5. Raportu Oceny Międzyrządowego Panelu ds. Zmian Klimatu (IPCC).

Wynika z niego, że największe zmiany są prognozowane w miesiącach zimowych (grudzień, styczeń, luty) oraz letnich (czerwiec, lipiec, sierpień). Dodatkowo w połowie stulecia największe wzrosty temperatury mogą wystąpić na wschodzie i północnym-wschodzie Polski. Wzrost temperatury do roku 2060 wynosić ma średnio od ok. 1°C (RCP4.5) do 1,2°C (RCP8.5) – umiarkowany scenariusz RCP4.5 zakłada dalszy wzrost stężeń CO_2, odpowiednio do 540 ppm w 2100 r. oraz osiągnięcie wymuszenia radiacyjnego na poziomie 4.5 W/m^2, zaś scenariusz ekstrapolacyjny RCP8.5 odpowiada wzrostowi stężeń CO_2 do 940 ppm w 2100 r. i ciągły wzrost wymuszenia radiacyjnego do poziomu 8.5 W/m^2. Wzrost średniej rocznej temperatury wynika zarówno ze zwiększenia się liczby dni gorących, jak i z redukcji liczby dni mroźnych. W wyniku wzrostu temperatury w chłodnej porze roku zmniejszy się liczba dni przymrozkowych. Efekt? Brak śniegu, który pełni wiele istotnych funkcji wpływających na środowisko naturalne, klimat, a także życie społeczne. Należy pamiętać, że warstwa śniegu działa jako izolator termiczny, chroniąc rośliny, zwierzęta i glebę przed ekstremalną temperaturą. Pokrywając powierzchnię, redukuje utratę ciepła z gleby i zabezpiecza rośliny przed niską temperaturą. Ponadto śnieg, jako skumulowane opady atmosferyczne, stanowi ważne źródło wody dla wielu obszarów. Wiosną, w miarę topnienia śniegu, uwalnia się woda, zasilając rzeki, strumienie i jeziora. Nie bez znaczenia jest również jego rola w turystyce i rekreacji. Obszary górskie i regiony, gdzie zimą występuje śnieg, stają się popularnymi kierunkami turystycznymi, nie tylko ze względu na sporty zimowe, ale także spacery krajoznawcze, czy korzystanie ze śnieżnych atrakcji, takich jak np. w kulig. Sztuczne naśnieżanie stoku narciarskiego to koszt nawet 30 tys. zł dziennie[5], co jest wydatkiem, który nie każde przedsiębiorstwo będzie mogło ponieść. W konsekwencji duża część ośrodków może przestać funkcjonować, a ceny usług radykalnie wzrosną.

CO DALEJ?

Najnowsze dane potwierdzają alarmujące trendy związane z ociepleniem klimatu, wymagając pilnych działań na szczeblu globalnym i lokalnym. Według raportu WMO z maja 2023 roku istnieje 66% prawdopodobieństwo, że przynajmniej jeden rok w okresie od 2023 do 2027 będzie charakteryzować się średnią temperaturą przekraczającą o 1,5°C wartość średnią z okresu przedprzemysłowego (1850-1900)[6]. W świetle tego uzasadnione są rosnące obawy dotyczące globalnego ocieplenia i zmian klimatu. Realne ryzyko przekroczenia istotnego progu temperaturowego w nadchodzących latach stawia społeczność międzynarodową przed wyzwaniem zrównoważonego rozwoju, a skutki zmian klimatu stają się coraz bardziej widoczne na całym świecie.

Materiał prasowy
Instytut Ochrony Środowiska – Państwowy Instytut Badawczy
Institute of Environmental Protection – National Research Institute

Źródła:
1 – kliknij, 2 – kliknij, 3 – kliknij, 4 – kliknij, 5 – kliknij, 6 – kliknij.

FIRMA TESTERON ZAPRASZA NA IX FORUM DIAGNOSTYKI SIECI CIEPŁOWNICZYCH 2024

Konferencja Techniczna Forum Diagnostyki Sieci Ciepłowniczych 2024 adresowana jest do właścicieli i operatorów sieci ciepłowniczych, producentów systemów preizolowanych i osprzętu, producentów sprzętu pomiarowego do diagnostyki sieci ciepłowniczych oraz firm wykonawczych oraz serwisowych z branży ciepłociągów preizolowanych.
IX Forum DSC 2024 to kontynuacja projektu dla diagnostyki sieci ciepłowniczych o szerokim zakresie tematycznym, uwzględniający monitorowanie i lokalizację uszkodzeń sieci preizolowanych oraz lokalizowanie awarii na tradycyjnych sieciach kanałowych.
Jest to doskonała okazja do wymiany doświadczeń, zapoznania się z najnowszymi rozwiązaniami technologicznymi i sprzętem pomiarowym.
Tegoroczna edycja forum tematycznie oparta jest na dwóch głównych filarach: diagnostyce uszkodzeń sieci preizolowanych typu impulsowego i Brandes oraz diagnostyce wycieków na sieciach kanałowych. Dodatkowym wzbogaceniem tematyki konferencji będzie problematyka pomiarów termograficznych oraz nowego systemu oznakowania sieci podziemnych. W planach konferencji jest dyskusja nad wybranymi zagadnieniami i opiniowanie sprawdzonych przez doświadczonych fachowców rozwiązań praktycznych. Nieodłącznym elementem konferencji będzie prezentacja nowych technologii oraz sprzętu diagnostycznego.
Konferencja odbędzie się w dniach 11-13 marca 2024 r. w Hotelu Grand Royal w Poznaniu przy ul. Głogowskiej 358a.
Program forum: *kliknij*
Ulotka forum: *kliknij*

TERMET – MODUŁ HYDRAULICZNY T-BOX/T-BOX PRO DO POMP CIEPŁA

T-BOX 13 oraz T-BOX 18 zaprojektowany do współpracy z pompami ciepła monoblok to kompaktowe rozwiązania ułatwiające podłączenie do instalacji c.o. poprzez zminimalizowanie koniecznych do wykonania prac montażowych oraz wyeliminowanie ewentualnych błędów, które mogą pojawić się w tego typu instalacjach.

Moduł dostępny jest w dwóch wersjach dedykowanych do pomp ciepła powietrze-woda typu o mocach do 13 kW i do 18 kW (dla parametrów A7/W35).

Wszystkie niezbędne komponenty umieszczone są w jednej obudowie, co zapewnia oszczędność miejsca, kompaktowe z kolei wymiary umożliwiają montaż urządzenia nawet w małych pomieszczeniach. T-BOX znacznie ułatwia i skraca czas montażu pompy ciepła. Konstrukcja przyjazna dla instalatora poprzez łatwy dostęp (od przodu urządzenia) do wszystkich podzespołów. Bezpieczny w użytkowaniu poprzez liczne zabezpieczenia, najwyższej zaś klasy podzespoły zapewniają długą żywotność urządzenia.

Moduł dostępny jest w kilku konfiguracjach, dzięki czemu można go dopasować do wymagań niemal każdej instalacji.

Umieszczenie komponentów w eleganckiej obudowie w kolorze grafitowym sprawia że urządzenie idealnie komponuje się z każdym wnętrzem. Obudowa jest odporna na korozję oraz wilgoć.

1. pompa obiegowa górnego źródła ciepła
2. naczynie wzbiorcze układu c.o.
3. zawór trójdrogowy przełączający
4. grzałka elektryczna
5. filtr magnetyczny
6. elementy zabezpieczające
7. manometr
8. sterowanie HPmulti
9. licznik energii elektrycznej
10. przepływomierz
11. przyłącza hydrauliczne

Na wyposażeniu T-BOXa znajdują się m.in.:
• pompa obiegowa górnego źródła ciepła zapewniająca odpowiedni przepływ wody w instalacji;
• naczynie wzbiorcze układu c.o. zabezpieczające instalację przed wzrostem ciśnienia;
• zawór trójdrogowy przełączający;
• grzałka elektryczna stanowiąca źródło szczytowe zapewniające komfort cieplny nawet w największe mrozy;
• filtr magnetyczny odmulnik zabezpieczający nie tylko instalację, ale również pompę ciepła przed zanieczyszczeniami;
• elementy zabezpieczające;
• manometr zapewniający wygodną kontrolę ciśnienia w instalacji bez ściągania osłony przedniej;
• sterowanie HPmulti (dot. wersji ze sterowaniem*);
• licznik energii elektrycznej (dotyczy wersji PRO);
• przepływomierz (dotyczy wersji PRO).

* dostępnie wyłącznie w zestawie z pompą ciepła Termet Heat

T- BOX DOSTĘPNY W AKCJI TALONOWEJ – PROMOCJA

Promocja skierowana jest do instalatorów.
Trwa od 01.01.2024 do 31.12.2024 r.
Wybierz i zamontuj moduł hydrauliczny T-BOX do pomp ciepła TERMET, a otrzymasz talon o wartości 500 zł!

OBEJRZYJ Film o module hydraulicznym T-BOX

POBIERZ Prospekt o module hydraulicznym T-BOX

PRZEJDŹ Więcej o modułach hydraulicznych T-BOX

termet®

Termet S.A.
58-160 Świebodzice, ul. Długa 13
Infolinia 74 85 60 801
serwis@termet.com.pl
doradztwo@termet.com.pl
www.termet.com.pl

REKLAMA

SUKCES NIBE NA TARGACH ENEX 2024

Tegoroczna 26. edycja targów ENEX w Kielcach, najważniejszej imprezy poświęconej odnawialnym źródłom energii, przyciągnęła szeroką rzeszę odwiedzających. Tradycyjnie już, w wydarzeniu tym nie mogło zabraknąć NIBE – lidera europejskiego rynku w zakresie zrównoważonej energii i prezentacji jego najnowszych osiągnięć w dziedzinie energooszczędnych pomp ciepła – prezentacji zakończonej wyjątkowym sukcesem.

Złoty Medal ENEX 2024 dla NIBE S1256

Połączenie ponad 40-letniego doświadczenia NIBE w projektowaniu i produkcji pomp ciepła oraz innowacyjnej technologii, zaowocowało powstaniem najbardziej energooszczędnej gruntowej pompy ciepła w ofercie NIBE, której premiera na ryku polskim miała miejsce na targach ENEX. **Nowy typoszereg gruntowych pomp ciepła NIBE S1156/S1256 pobił kolejny rekord efektywności wśród pomp ciepła marki NIBE, osiągając roczny współczynnik efektywności SCOP na poziomie aż 6,22.** Są to aktualnie najbardziej zaawansowane technologicznie, ekologiczne pompy ciepła o najniższych kosztach eksploatacji. Uzyskano to dzięki zastosowaniu nowego, ekologicznego czynnika chłodniczego R454b, o niskim współczynniku globalnego ocieplenia GWP = 466, w połączeniu z technologią inwerterowo sterowanej sprężarki, którą NIBE jako jedna z pierwszych marek zastosowała właśnie w pompach gruntowych. Pompy ciepła zapewniają zoptymalizowane oszczędności, ponieważ automatycznie dostosowują się do zmiennego zapotrzebowania na ciepło w ciągu roku. Dostępne są w trzech wielkościach mocy do 8, 13 i 18 kW. Pompa ciepła NIBE S1156 umożliwia podłączenie zewnętrznego zbiornika c.w.u., natomiast S1256 jest pompą dwufunkcyjną z wbudowanym zasobnikiem c.w.u. o pojemności 180 l. NIBE S1156/S1256 zostały zaprojektowane z myślą o niskim poziomie hałasu i przeznaczone są zarówno do nowych budynków, jak i do wymiany istniejącego źródła ciepła. Zintegrowany moduł Wi-Fi i możliwość korzystania z bezprzewodowego wyposażenia dodatkowego, sprawia, że urządzenie staje się naturalną częścią inteligentnego domu.

Złoty Medal Targów ENEX, który zdobyła NIBE S1256, potwierdza wysoką efektywność, jakość i innowacyjność tego urządzenia. Nagroda została przyznana przez grono profesjonalistów i ekspertów branży OZE.

Hydrobox NIBE SHB

Na stoisku NIBE-BIAWAR nie zabrakło również produktów wprowadzonych na rynek w 2023 r. Wśród nich znalazła się NIBE SHB – kompaktowa, w pełni wyposażona jednostka wewnętrzna, dedykowana do współpracy z jednostkami zewnętrznymi NIBE AMS pomp ciepła typu split. Jest ona urządzeniem typu hydrobox, w którym zawarta jest znaczna część instalacji hydraulicznej, co powoduje, że czas pracy nad instalacją jest ograniczony do niezbędnego minimum. Kompaktowa konstrukcja i wymiary urządzenia ułatwiają montaż nawet w niewielkich pomieszczeniach, a wbudowane komponenty zapewniają szybką instalację systemu, zmniejszając ryzyko popełnienia błędów.

Jednostka zewnętrzna NIBE AMS wraz z jednostką wewnętrzną SHB stanowią pompę ciepła NIBE SPLIT, która daje ogromne możliwości konfigurowania systemu grzewczego w budynkach nowych i modernizowanych. Może być stosowana m.in. do grzania, przygotowania c.w.u., a także chłodzenia budynków. W celu produkcji ciepłej wody użytkowej, urządzenie umożliwia elastyczną konfigurację systemu z zasobnikiem o wybranej pojemności, dobieranego do wielkości zapotrzebowania na ciepłą wodę użytkową. Kontrolę urządzeń zapewnia wbudowany sterownik NIBE

PRZEJDŹ Więcej o NIBE S1256

OBEJRZYJ Film o NIBE SHB

NIBE SHB

Kocioł elektryczny BIAWAR

PRZEJDŹ Więcej o NIBE SPLIT

NIBE SPLIT Z AMS 20

PRZEJDŹ Więcej o NIBE S2125

Pompa ciepła NIBE S2125

SMO z kolorowym wyświetlaczem, który umożliwia podłączenie i kontrolę rekuperatora NIBE ERS, systemu chłodzenia, instalacji fotowoltaicznej NIBE PV i wielu innych funkcji.

Nowy kocioł elektryczny BIAWAR

Kocioł elektryczny KE9.L3 BIAWAR, kolejna nowość prezentowana na targach, to urządzenie przeznaczone do ogrzewania budynków mieszkalnych oraz przygotowania c.w.u. w zewnętrznym zbiorniku. Moc kotła idealna jest do budynków o powierzchni użytkowej do 180 m^2 (zależne od zapotrzebowania energetycznego budynku). Nowoczesne rozwiązania technologiczne, wysoka efektywność i bezobsługowa praca powodują, że kocioł stanowi doskonałą alternatywę dla innych urządzeń grzewczych. Jego niewątpliwym atutem jest zdolność do współpracy z ogniwami fotowoltaicznymi. Estetyczny wygląd oraz cicha praca urządzenia sprawia, że można zamontować go w dowolnie wybranym pomieszczeniu.

Wysokotemperaturowa pompa ciepła NIBE S2125

Podczas targów, oprócz nowości, można było zapoznać się również z innymi urządzeniami marki NIBE, które dzięki swoim funkcjonalnościom i wysokiej efektywności cieszą się dużym zainteresowaniem instalatorów i użytkowników. NIBE S2125 – wysokotemperaturowa powietrzna pompa ciepła typu monoblok, bazująca na naturalnym czynniku chłodniczym R290, SCOP = 5,0 – doceniona już została w 2022, czego efektem były przyznane nagrody: Złote Medale targów ENEX oraz targów INSTALACJE. NIBE S2125 jest urządzeniem z modulowaną mocą grzewczą i wbudowaną funkcją chłodzenia aktywnego. Osiąga aż do 75°C na zasilaniu systemu grzewczego i pracuje do -25°C, co czyni ją idealną do montażu w istniejących wysokotemperaturowych instalacjach grzewczych, w budynkach poddawanych termomodernizacji. Ta inwerterowa pompa ciepła, w połączeniu z najnowszym sterownikiem serii S, automatycznie dostosowuje się do bieżącego zapotrzebowania na ciepło, a jej pracą można zarządzać poprzez smartfon czy tablet.

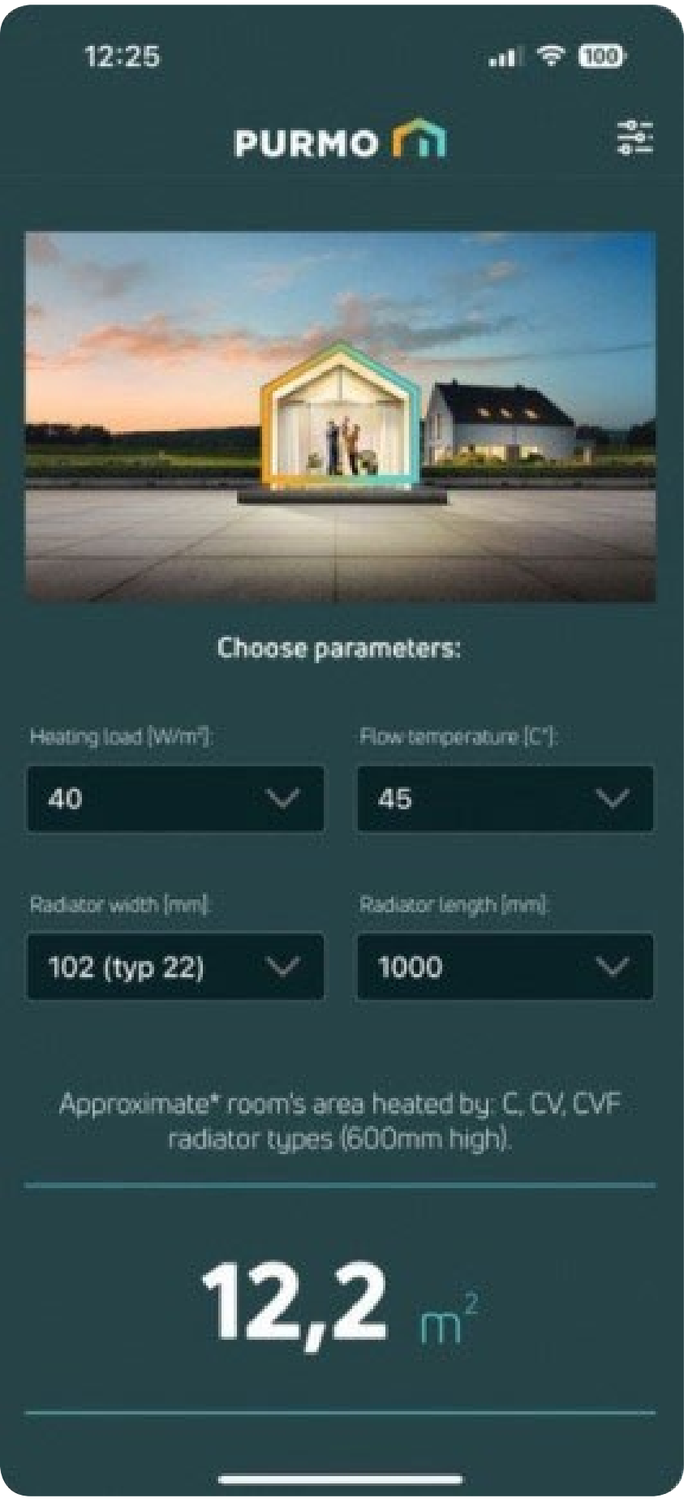
NIBE SPLIT Z AMS 20

Kolejnym urządzeniem, które na rynku polskim zdobyło szerokie rzesze klientów, jest pompa ciepła NIBE SPLIT. Dzięki wykorzystaniu w pompach ciepła NIBE SPLIT technologii inwerterowej, moc sprężarki dostosowuje się do aktualnego zapotrzebowania budynku na ciepło, dzięki czemu urządzenie zapewnia wysoką efektywność pracy, co przekłada się na niski koszt eksploatacji. Pompa ciepła pracuje do -20°C, zapewnia 58°C na zasilaniu systemu grzewczego z pracy sprężarki i ma wbudowaną funkcję chłodzenia aktywnego. W systemach z ogrzewaniem podłogowym NIBE SPLIT osiąga najwyższą klasę energetyczną A+++, a wartość rocznego współczynnika efektywności SCOP aż do 5,08. Zaprezentowana na stoisku targowym jednostka zewnętrzna NIBE AMS 20, bazuje na nowej generacji czynniku chłodniczym R32.

NIBE

NIBE-BIAWAR sp. z o.o.
Al. Jana Pawła II 57, 15-703 Białystok
tel. 85 662 84 90
pompyciepla@biawar.com.pl
www.nibe.pl

REKLAMA



APLIKACJA PURMO CALCULATOR

– błyskawiczny dobór grzejników

Firma Purmo wprowadziła na rynek nową aplikację mobilną Purmo Calculator, która ma na celu prosty dobór grzejników w przypadku wymiany źródła ciepła lub modernizacji istniejącej instalacji. To narzędzie dedykowane instalatorom, którzy po wpisaniu podstawowych danych takich, jak głębokość i szerokość grzejnika oraz obciążenie grzewcze pomieszczenia i temperatura zasilania instalacji otrzymają informację, jaka powierzchnia może być ogrzana wybranym modelem. Aplikacja dostępna jest na telefon komórkowy, w wersji na *IOS* i *Android*.

Poza możliwością doboru najbardziej optymalnych wymiarów grzejnika dopasowanych do danego pomieszczenia aplikacja Purmo Calculator oferuje także bardziej zaawansowane funkcje. Jest ona przydatna na przykład w sytuacji, kiedy inwestor chciałby osiągnąć inną niż standardowa temperaturę danego pomieszczenia (np. wyższą lub niższą). Wtedy aplikacja Purmo Calculator pozwala na obliczenie optymalnych wymiarów grzejnika dopasowanego do indywidualnych preferencji związanych z komfortem cieplnym użytkowników. Została ona zaprojektowana dla standardowych grzejników o wysokości 600 mm. – *Ze względu na drastyczne zmiany związane z podwyżką cen prądu i gazu, jakie obserwujemy w ostatnim okresie, coraz więcej inwestorów w Polsce podejmuje decyzję o modernizacji istniejącej instalacji grzewczej. Musimy jednak pamiętać, że nie wystarczy wymiana samego źródła ciepła, np. na energooszczędną pompę ciepła czy kondensacyjny kocioł gazowy. Aby w pełni wykorzystać ich potencjał, musimy dostosować do nich całą instalację grzewczą. Oznacza to konieczność sprawdzenia czy istniejące grzejniki są w stanie ogrzać pomieszczenie, w którym zostały zainstalowane i czy będą one współpracować* ***z nowym źródłem ciepła w taki sposób, aby osiągnąć najbardziej optymalne parametry grzewcze*** *– zarówno pod kątem oszczędności energii, jak i komfortu użytkowników. Jeżeli nie – warto wymienić je na optymalny model. Ten niewielki, jednorazowy koszt może decydować o sukcesie wymiany, ponieważ w przypadku nieodpowiedniego grzejnika koszty ogrzewania mogą istotnie wzrosnąć. Aby ułatwić pracę instalatorom, stworzyliśmy specjalne narzędzie, które po wpisaniu czterech prostych danych pozwoli ocenić sytuację i zaproponować najbardziej efektywne rozwiązanie dopasowane do potrzeb klienta* – mówi Piotr Krzemiński, menedżer działu technicznego wsparcia sprzedaży w firmie Purmo i autor koncepcji aplikacji Purmo Calculator. Aplikacja mobilna Purmo Calculator dedykowana jest przede wszystkim instalatorom i ma na celu ułatwienie ich pracy, ale może być przydatna także dla projektantów i inwestorów, którzy mogą sprawdzić czy grzejniki zamontowane w ich domach spełniają oczekiwania związane z komfortem cieplnym.

OBEJRZYJ Film o Purmo Calculator – aplikacji do szybkiego doboru grzejników

PURMO

Purmo Group Poland Sp. z o.o.
ul. Puławska 491 (II piętro)
02-844 Warszawa
tel. 22 544 10 00
purmow@purmo.pl
www.purmo.pl

REKLAMA

FILA – CIEPLNY SMART PODZIELNIK KOSZTÓW C.O.

Nowy pomysł na podział kosztów ogrzewania lokali

ANTONI FILA

Celem systemu FILA jest podział kosztów ogrzewania w budownictwie wielolokalowym z wykorzystaniem odczytu, poprzez internetowy system radiowy Polonia. Rozwiązanie to proponuje firma Fila, polski producent wodomierzy i ciepłomierzy. Istotą tego systemu jest idea, że każdy lokator zapłaci za zużywane tylko przez siebie ciepło, a nie za pobrane z c.o.
Jak to wygląda w praktyce?

Zagadnienia podziału kosztów ogrzewania reguluje art. 45a. Ust. 7-12, prawa energetycznego (Dz.U. 295, 2023) i rozporządzenie ministra klimatu i środowiska z dnia 09.12.2021 (Dz.U. 2273, 2021).

Niniejsze rozwiązanie powstało na skutek słabych stron, tkwiących w podzielnikach montowanych na grzejnikach. Również ciepłomierze, stosowane jako podzielniki kosztów c.o., nie uwzględniają przewodzenia ciepła między pomieszczeniami.
Z fizykalnego punktu, podstawowym zagadnieniem w analizie zużywania ciepła przez poszczególne lokale, jest przewodnictwo ciepła przez przegrody zewnętrzne i wewnętrzne. Do pomieszczenia dostarczane jest ciepło głównie z centralnego ogrzewania poprzez grzejniki i nieizolowaną rurową instalację c.o., znajdującą się w danym lokalu. Dostarczane jest również ciepło wytwarzane przez mieszkańców, urządzenia gospodarstwa domowego, ciepłą wodę użytkową, promieniowanie słoneczne i inne, które w tych rozważaniach pomijam, jako że występują epizodycznie, zmiennie, nieprzewidywalnie, o trudnych do ustaleniach wartościach. Ciepło z pomieszczenia, przenikające na zasadzie przewodnictwa cieplnego przez ściany frontowe budynku, nazywam **ciepłem zużywanym**. Jest ono podstawą podziału kosztów ogrzewania.
Niecałe jednak ciepło pobrane poprzez grzejnik w danym pomieszczeniu, jest przez nie zużyte. Część ciepła przenika do sąsiednich pomieszczeń. I na odwrót. Ilość ciepła zużytego przez dane pomieszczenie, może być większe od ciepła pobranego z centralnego ogrzewania tego pomieszczenia. **Ciepłem wewnętrznym**, nazywam ciepło, przenikające między pomieszczeniami, poprzez ściany wewnętrzne, podłogi i sufity. Ciepło wewnętrzne podnosi temperaturę w pomieszczeniach sąsiednich i przez nie jest zużywane, przenikając przez ścianę frontową.
Utrata ciepła przez ściany szczytowe, sufit na ostatniej kondygnacji i podłogi na parterze, odbywa się na koszt wszystkich mieszkańców, ponieważ wszyscy z tych przegród korzystają.

Obecnie stosowane systemy podziału kosztów c.o. koncentrują się głównie lub tylko na mierzeniu ilości ciepła dostarczanego do pomieszczenia czy mieszkania poprzez grzejniki/instalację c.o. Dostarczone ciepło tylko w części odpowiada za temperaturę w mieszkaniu. Ciepłomierze i grzejnikowe podzielniki nie uwzględniają wymiany ciepła między mieszkaniami. Jest to najpoważniejsza wada podzielników kosztów montowanych na grzejnikach, jak i ciepłomierzy. Ciepłomierz mieszkaniowy jest także podzielnikiem kosztów energii cieplnej dostarczonej do budynku. Oparcie podziału kosztów c.o. na ilości ciepła zużytego, jest jak najbardziej uzasadnione, dzięki temu, iż dokładnie potrafimy je mierzyć.

Aby dokonać obliczenia ilości ciepła zużywanego, należy pozyskać dane do wzoru:

$$Q = (Tw - Tz)\ x\ U\ x\ S\ x\ t$$

Temperatura wewnętrzna Tw w każdym pomieszczeniu mającym ścianę zewnętrzną jest mierzona modułem FILA. Moduł ten należy umieszczać tuż nad futryną drzwi wejściowych do pomieszczenia. Będzie miał on gabaryty 8 x 4 cm. Takie pomieszczenia, jak: przedpokój, łazienkę, korytarz, niemające ściany zewnętrznej, są cieplnie obojętne, więc nie są brane pod uwagę przy podziale kosztów ogrzewania. Temperatura Tz mierzona jest na zewnątrz budynku. Mocowanie modułów musi być trwałe i oplombowane. Algorytm do obliczenia zmiennego kosztu ogrzewania poszczególnych pomieszczeń, przedstawia się następująco:

$$K_i = \frac{(Tw_i - Tz)(Uo_i \cdot So_i + Us_i \cdot Ss_i)}{\sum_1^n((Tw_i - Tz)(Uo_i \cdot So_i + Us_i \cdot Ss_i))} \cdot F_c$$

Gdzie: Ki – koszt zmienny ogrzewania poszczególnego pomieszczenia, Uo – współczynnik przenikania ciepła okna, So – powierzchna okna, Us – współczynnik przenikania ciepła ściany, Ss – powierzchnia ściany, Fc – zmienny koszt ogrzewania całego budynku.
Podstawą podziału zmiennych kosztów ogrzewania są: temperatura w pomieszczeniach i na zewnątrz budynku, powierzchnia ścian frontowych i okien oraz odpowiednich współczynników przenikalności ciepła, czyli moc zużywanego ciepła przez poszczególne pomieszczenia.
Algorytm podziału jest jawny, prosty i wynika z praw fizyki. System FILA ma ochronę patentową P.440485 do 2042 roku.
Nie ma znaczenia położenie pomieszczenia w strukturze budynku. Nie ma znaczenia czy sąsiad ograniczył ogrzewanie czy wręcz je całkowicie wyłączył. Każdy lokator płaci za zużywane tylko przez siebie ciepło, a nie za pobrane z c.o. Zasadnicze znaczenie w podziale kosztów c.o., ma wielkość i izolacyjność cieplna okien i ścian frontowych.
Odczyty temperatury raz na dobę, przekazywane są systemem radiowym do serwera, stąd podział kosztów ogrzewania może odbywać się miesięcznie, a nawet codziennie. Lokator i administrator może online pozyskiwać z serwera wiedzę o bieżącym koszcie ogrzewania każdego

pomieszczenia. Nie ma potrzeby pobierania zaliczek na ogrzewanie. Rozliczenie kosztów c.o. można dokonać następnego dnia po zakończeniu okresu rozliczeniowego.
Gdy temperatura w którymś z pomieszczeń spadnie poniżej temperatury alarmowej, przykładowo 16°C, system FILA wygeneruje alarm i natychmiast przesyła informację na pocztę mailową zarządcy.

Pomiar temperatury jest dokonywany z wysoką dokładnością ± 0,02°C. Ponieważ podzielnik FILA dzieli pieniądze lokatorów, to nawet duża precyzja pomiaru temperatury, nie jest przesadą.

Prawo wymaga, aby każdy grzejnik był wyposażony w sprawny zawór termostatyczny. W przypadku systemu FILA, jest to indywidualny interes każdego lokatora.
Podział kosztów wg systemu FILA, powoduje, że każdy płaci za siebie i tylko za siebie, czyli za zużyte przez siebie ciepło, do ogrzewania swojego mieszkania (lokalu).
Podział kosztów stałych centralnego ogrzewania i ogrzewania pomieszczeń wspólnych, odbywa się wg powierzchni mieszkań.
W celu zmniejszenia kosztów ogrzewania mieszkań, planowany jest rozwój sytemu FILA, o możliwość sterowania temperaturą w każdym pomieszczeniu, w profilu dobowym i tygodniowym.
W mojej ocenie okres zwrotu poniesionych wydatków na system FILA, wyniesie od pół roku do dwóch lat.

POBIERZ „System FILA” – pełna wersja opracowania autorstwa Antoniego Fili

ROK 2023 W BRANŻY – SPADEK SPRZEDAŻY

SPIUG: podsumowanie kondycji branży instalacyjno-grzewczej

JANUSZ STAROŚCIK

Czwarty kwartał 2023 przyniósł dalsze spadki sprzedaży w głównych grupach produktowych, ale z tendencją uspokojenia. Towarzyszyły temu umiarkowane nastroje w branży instalacyjno-grzewczej, dynamika spadku była trochę mniejsza i po prostu gracze rynkowi już się do tej sytuacji przyzwyczaili. Również wyniki wyborów miały wpływ na nastroje, połączone z nadzieją na szybkie odblokowanie środków z KPO. Praktycznie wszystkie opinie zebrane w branży były tym razem zgodne i wyrażały nadzieję odnośnie przyszłości branży w 2024 roku. Wpływ na to ma redukcja stanów magazynowych u hurtowników oraz – pomimo dużych spadków sprzedaży – pewna stabilizacja nastrojów na rynku urządzeń grzewczych.

CZYNNIKI GOSPODARCZE Z 2023, KTÓRE WPŁYNĄ NA 2024

• Widoczny był 100% wzrost zainteresowania własnym mieszkaniem w IV kwartale, co było pokłosiem rządowego programu wsparcia „Bezpieczny kredyt 2%” oraz faktu, że środki dostępne w jego ramach miały skończyć się wraz z początkiem 2024 roku.
• Ważnym czynnikiem jest konsekwentny spadek inflacji, która pod koniec roku wyniosła 6,2% rok do roku, ale w skali całego roku inflacja wyniosła 11,4% według danych podanych przez GUS.
• O ile w III kw. 2023 roku PKB zanotowało nieznaczny wzrost o 0,3% r/r, tak jak oszacował wstępnie GUS, produkt krajowy brutto Polski – szeroka miara aktywności w gospodarce – wzrósł w 2023 r. realnie (tj. w cenach stałych) o 0,2%, po zwyżce o 5,3% w 2022 r. Spadek konsumpcji w 2023 r. o 1% był w dużej mierze skutkiem wysokiej bazy odniesienia sprzed roku, gdy popyt podbił napływ uchodźców z Ukrainy. Na to nałożył się jeszcze tzw. efekt przeniesienia: głęboki spadek PKB w IV kw. 2022 r. sprawił, że choć w 2023 r. aktywność ekonomiczna w Polsce konsekwentnie rosła z kwartału na kwartał, to do połowy roku była wciąż niższa niż rok wcześniej.
15 stycznia 2024 r. Główny Urząd Statystyczny opublikował najnowsze dane dotyczące wzrostu cen w Polsce. Jak podaje w komunikacie, inflacja w grudniu 2023 r. wyniosła 6,2%. rdr. W porównaniu do listopada 2023 r. ceny wzrosły o 0,1%.
• Warto odnotować także wskaźniki takie, jak: stabilna sytuacja na rynku pracy (bezrobocie rekordowo niskie – pod koniec grudnia 5,1%, wzrost płac pozostający na dwucyfrowym poziomie), wzrost produkcji budowlano-montażowej o 14% r/r w grudniu i 5% w skali całego roku oraz wzrost w sektorze inwestycji.
• Wraz ze spadającą inflacją stabilizują się ceny materiałów budowlanych. Przypomnijmy, że przez większość 2022 roku ich ceny rosły o ponad 2% w skali miesiąca. Dla porównania, w okresie od listopada 2022, do listopada 2023 ceny materiałów budowlanych wzrosły średnio o około 8%. Zakładając, że na rynku nie będzie turbulencji, możemy spodziewać się utrzymania tempa ich wzrostu w przedziałach jednocyfrowych, w ciągu najbliższych miesięcy.

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE

Wyniki 2023 roku w budownictwie mieszkaniowym potwierdzają dalszą wyraźną tendencję osłabienia dynamiki rozwoju lub wręcz spadków w każdej grupie klasyfikacji, tj. oddanych mieszkań, pozwoleń na budowę i zgłoszeń oraz rozpoczętych budów. Powodem tego stanu rzeczy jest duża zwyżka cen, trudności z pozyskaniem

kredytu i wyczerpywanie się zasobów finansowych inwestorów, jak również coraz częściej problemami z pozyskiwaniem nowych gruntów pod zabudowę.

Według danych ogłoszonych przez GUS w 2023 oddano do użytku ok. 220,4 tys. mieszkań, co stanowi spadek o 7,6% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku. Warto przypomnieć, że po trzech kwartałach 2023 roku ten spadek wyniósł tylko 3,4%.
Deweloperzy wybudowali 136,5 tys. jednostek, co oznacza spadek na poziomie 5,2% i co stanowi 61,9% wszystkich oddanych do użytku lokali.
Inwestorzy indywidualni wybudowali 79,8 tys. mieszkań, co oznacza o 12,3% mniej w stosunku do analogicznego okresu 2022 roku, a ich osiągnięty udział wyniósł około 36,1%.

Pewien wzrost liczby oddanych do użytku mieszkań w porównaniu do 2022 roku odnotowano w pozostałych formach budownictwa (spółdzielcze, komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe), gdzie łącznie oddano do użytkowania 4,3 tys. mieszkań wobec 3,8 tys. mieszkań rok wcześniej, tj. o ok. 13% więcej niż w 2022 roku.
W 2023 roku rozpoczęto budowę 189,1 tys mieszkań, co stanowi spadek o ok. 5,5%, w odniesieniu do 2022 roku. Deweloperzy rozpoczęli budowę 114,5 tys. mieszkań, co daje udział 60,5% w ogólnej liczbie mieszkań. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli budowę 69,6 tys. mieszkań, co dało udział ok. 36,8% w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów.
W budownictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczynanych inwestycji o ok. 0,7%, natomiast w budownictwie indywidualnym ten spadek wyniósł 15,3 % w porównaniu do 2022r.
Zgodnie z danymi GUS, w 2023 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy dla 241,1 tys. mieszkań, tj. o 19,1% mniej niż w 2022 roku. W dalszym ciągu największą grupą inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę dla ok.161,8 tys. mieszkań (20,6% mniej niż w 2022) oraz inwestorzy indywidualni, którzy uzyskali pozwolenia na budowę ok. 72,5 tys. mieszkań (19% mniej niż w 2022 roku). Łącznie w ramach tych dwóch form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 97,2% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 67,1%, a inwestorzy indywidualni 30%).
Pomimo dość umiarkowanych statystyk informacje z rynku wskazują na duże spadki w rozpoczynanych i przygotowywanych inwestycjach mieszkaniowych w każdej kategorii, które są na prawie dwukrotnie wyższym poziomie w porównaniu do poprzedniego roku.
Należy w tym miejscu podkreślić fakt bardzo niskiej bazy roku 2022, w którym praktycznie nastąpiło załamanie rocznych statystyk nowych budów, w reakcji przedsiębiorców na tąpniecie rzędu blisko 40% w stosunku do poprzedniego roku kontraktacji nowych lokali po serii podwyżek stóp procentowych. W 2023 roku wejście w życie programu kredytów preferencyjnych Bezpieczny Kredyt 2% znacznie wywindowało popyt na nowe mieszkania o rekordowe 40% w relacji rok do roku. W tej sytuacji naturalną koleją rzeczy jest istotne przyspieszenie uzupełniania oferty oraz uruchamiania nowych budów przez deweloperów. Niestety nic takiego nie nastąpiło, przez co oferta nowych mieszkań została wydrenowana, a ceny poszybowały średnio o jedną piątą w największych krajowych metropoliach. Znacznie bardziej pesymistycznie prezentuje się sytuacja w kwestii pozyskanych w 2023 roku nowych pozwoleń na budowę lub zgłoszeń z projektem budowlanym. Statystyki nowych pozwoleń na budowę są podstawowym parametrem oceny potencjału popytowego rynku w przyszłych okresach przez deweloperów. Widać więc dość wyraźnie, że optymizm branży deweloperskiej w kwestii perspektyw rozwoju koniunktury pierwotnego segmentu mieszkaniówki w dłuższym terminie nieprzerwanie pozostaje raczej we względnej defensywie, niezależnie od inicjatyw kolejnych rządów, decydujących się na stymulowanie popytu na mieszkania miliardowymi subwencjami kredytów mieszkaniowych.
Jak zauważają eksperci portalu RynekPierwotny.pl, statystyki GUS nowych inwestycji mieszkaniowych oraz pozwoleń na budowę ogółem cofnęły się, w ciągu dwóch lat, do poziomu z roku 2016. Niestety prowadzi to do sytuacji topniejącej i niedomagającej oferty deweloperskiej rynku pierwotnego i to w warunkach stymulowania popytu mieszkaniowego przez kolejne rządowe programy dopłat. Tymczasem wciąż pod dużym znakiem zapytania stoi perspektywa zwiększenia zdolności produkcyjnych deweloperów w roku bieżącym, a ciągłe ryzyko kolejnych etapów materializacji nierównowagi popytowo-podażowej wciąż komplikuje sytuację rynkową i grozi utrzymaniem trendu windowania stawek m^2 nowych mieszkań do wartości dwucyfrowych w skali roku.

SYTUACJA W GRUPACH PRODUKTOWYCH W IV KW. I W CAŁYM 2023

W IV kwartale 2023 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej miała podobną tendencję, jak w poprzednim kwartale.
Widoczne ożywienie w IV kwartale 2023, spowodowane było głównie wzrostem popytu na kotły gazowe i ustąpieniem obaw o dostępność gazu i jego ceny. Klienci pytają o pompy ciepła, ale bardzo często liczą wszelkie za i przeciw i wybierają gaz, dużo mniej się dzisiaj boją gazu niż rok temu, a przy okazji są coraz bardziej świadomi dodatkowych kosztów związanych z termomodernizacją budynku, która jest konieczna przy instalacji pomp ciepła. Należy jednak odnotować sygnały, że osoby, które miały w planie montaż nowych kotłów kondensacyjnych, naprawiają bardzo stare kotły, nierzadko są to już kotły kondensacyjne.

W IV kwartale 2023 r. widoczne były spadki praktycznie w większości grup produktowych z wyjątkiem wzrostów po raz pierwszy od półtora roku w grupie kotłów gazowych, ale należy pamiętać, że w IV kw. 2022 wynik w tej grupie produktów był katastrofalny.

Mamy generalnie do czynienia z dalszym sporym spadkiem popytu na urządzenia grzewcze, gównie za sprawą dużych spadków w grupie pomp ciepła. Niemała część uczestników rynku sygnalizowała tendencję spadkową nawet o około 10-20% r/r. Wynika to ze spadku sprzedaży na rynku, ograniczania przez hurtownie stanów magazynowych na wszystkich grupach asortymentowych przed końcem roku, zastoju na rynku budowlanym, mniejszej ilości pieniędzy na inwestycje.
W IV kwartale było także widać dużo obniżek cen sprzedażowych producentów w porównaniu do 2022, w efekcie tylko nieznacznie wzrosły ceny na całym rynku.

Inne zjawiska, które były sygnalizowane, to olbrzymie kłopoty firm fotowoltaicznych po „szalonych" sprzedażach w 2022. Do tego doszła pogarszająca się kondycja finansowa firm instalacyjnych operujących na dużych inwestycjach.

Ponownie, jak w III kwartale, wzrastała w widoczny sposób sprzedaż urządzeń większych i średnich mocy. Należy jednak pamiętać, że to niewielki procent całkowitego wolumenu sprzedaży. Po wykonanych ofertach dotyczących urządzeń średniej i dużej mocy (projekty i planowanie na rok 2024), widać zapotrzebowanie rynku na urządzenia gazowe i hybrydowe.

Realnie analizując sytuację, nic nie zapowiada przełomu w sprzedaży urządzeń grzewczych w 2024 roku. Widoczna jest ogromna presja cenowa ze strony importerów pomp ciepła, którzy mają pełne magazyny, co może spowodować znaczną obniżkę cen, chociaż to dotyczy gównie mniej znanych marek.

Pogarszająca się wciąż realna sytuacja finansowa wśród inwestorów indywidualnych ma także negatywny wpływ na decyzje co do wymiany urządzeń, które coraz częściej są naprawiane. Widać było również w IV kwartale podwyżki cen sprzedaży kotłów. Wyraźnie odczuwalna była determinacja w walce o obroty wśród hurtowników i producentów kosztem realizowanych marż.

Wzrost kosztów energii elektrycznej, słabe doradztwo (montaż pomp ciepła w domach nieocieplonych lub dopasowywanie pompy ciepła pod kątem kosztów instalacji w relacji do wysokości dotacji) i szara strefa sprzedaży pomp ciepła to główne czynniki, które rzutowały na rynek urządzeń grzewczych w 2023 roku i spowodowały niechęć do instalacji pomp ciepła.

Na przeciwległym biegunie kotły do obiektów komercyjnych sprzedawały się stabilnie z tendencją wzrastającą, bez dużych wahań, inwestycje te bowiem idą swoim torem, niezależnie od rynku detalicznego czy projektów związanych z ogrzewaniem domów jednorodzinnych.

Generalnie w całym roku odczuwalne były spadki, oprócz: PC gruntowych, kotłów większych mocy i kotłów olejowych.

Rok 2023 był końcem projektów realizowanych przez jednostki samorządu lokalnego, dlatego też w grupach produktowych, gdzie wymiana była zależna od lokalnych dotacji, nastąpił znaczący spadek. Tym niemniej np. w kolektorach słonecznych widać duże ożywienie, w stosunku do lat ubiegłych. Materializacja zapytań nie jest może jeszcze na właściwym poziomie, ale same zainteresowanie budzi optymizm. Został rozpoczęty projekt weryfikacji pomp ciepła dofinansowywanych w ramach programu Czyste Powietrze mający na celu umożliwienie dofinansowania tylko tym urządzeniom, które znajdą się na liście ZUM i które spełniają odpowiednie kryteria jakościowe. Tak też powinno być w przypadku innych urządzeń takich, jak kolektory słoneczne. Bardzo pomogłoby, gdyby jednak przekonać organizacje działające na rzecz klimatu, żeby nie promowały tylko i wyłącznie rozwiązania PV + PC (chociaż teraz może okazać się, że wiatrak + PC), ale prezentowały pełen przekrój możliwych do zastosowania technologii pozyskiwania energii odnawialnej.

Rynek sygnalizuje w dalszym ciągu spore rozbieżności miedzy sell-in i sell-out, czyli sprzedażą od producenta do dystrybutora i od dystrybutora do instalatora, co także nie sprzyja tworzeniu realnego potencjału rynku urządzeń grzewczych. W rzeczywistości, jeśli chodzi o sprzedaż do instalatorów i klientów końcowych, wyniki tendencji mogą się w dalszym ciągu różnić i to znacznie, biorąc pod uwagę opinie osób działających na rynku instalacyjno-grzewczym reprezentujących te wszystkie kanały dystrybucji.

Według zebranych statystyk pompy ciepła zanotowały ponownie duży spadek rzędu 75%, co pokrywa się z opinią zarówno producentów, jak również hurtowników, chociaż spadek w tej grupie produktowej wydaje się być nieco większy w kanale sell-in oraz w wypadku mniej uznanych na rynku marek, ale opierajmy się raczej na liczbach wymiernych.

Gdyby dofinansowanie wynosiło 15-20% i było ukierunkowane na cel i sektor, a nie na konkretne technologie, to efekt psychologiczny byłby zupełnie inny. Co więcej rynek rozwijałby się spokojniej (bez wąskich gardeł i spekulacji i pozbawionych sensu wyborów, zorientowanych na jak najwyższe dofinasowanie, co później często rodzi rozczarowanie i frustracje beneficjenta), a cel byłby osiągnięty. Może nie byłoby tak dużej dynamiki, ale dla producentów i klientów, byłoby to zdecydowanie bardziej przewidywalne, bezpieczne i możliwe do realizacji w dłuższej perspektywie.

POBIERZ Pełna wersja raportu „Podsumowanie rynku urządzeń grzewczych w IV kw. 2023 i całym 2023"

Tendencje zmian rynkowych w IV kwartale 2023 i całym 2023 urządzeń grzewczych w Polsce

Grupa produktowa	III kw. 2023/ III kw. 2022	IV kw. 2023/ IV kw. 2022	2023/2022
Gazowe kotły wiszące ogółem	-15%	+36%	-28%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	-16%	+39%	-29%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	+14%	+7%	-10%
Gazowe kotły stojące ogólnie	-36%	+26%	-38%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	-36%	+31%	-39%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	-24%	-44%	-17%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u.	+40%	-19%	-10%
Olejowe kotły stojące ogólnie	+96%	+35%	+30%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	+34%	+44%	+35%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	+67%	+14%	+17%
Kotły na paliwa stałe	b/d	b/d	
kolektory słoneczne	-45%	-66%	-40%
pompy ciepła	-60%	-75%	-37%
zasobniki i bufory	-47%	-37%	-37%

STIEBEL ELTRON STAWIA NA WENTYLACJĘ, REKUPERACJĘ I POMPY CIEPŁA

Wzrost znaczenia tych segmentów produktowych

W 2024 roku Stiebel Eltron obchodzi jubileusz 100-lecia istnienia, a w jego ofercie pojawią się istotne nowości. Marka wprowadza nowe rozwiązania w segmencie wentylacji i rekuperacji, przewidując wzrost znaczenia tej kategorii produktów. Nie zapomina również o segmencie rozwijanym już od niemal 50 lat – pompach ciepła, będących efektywnym rozwiązaniem na wyzwanie obniżenie kosztów ogrzewania. Ten aspekt jest istotny w kontekście zbliżającego się końca obowiązywania ustawy ograniczającej ceny prądu.

Nowości Stiebel Eltron: wentylacja, rekuperacja i ogrzewacze ciepłej wody

Stiebel Eltron o kilkadziesiąt procent podniesie wydajność systemów wentylacyjno-rekuperacyjnych, zarówno dla urządzeń centralnych (VRC), jak i decentralnych (VLR). Urządzenia osiągną poziom wydajności rzędu 600 m^3/h dla VRC i 100 m^3/h dla VLR. Dodatkowo jeszcze bardziej uproszczony zostanie ich montaż, poprzez „odchudzenie" urządzeń centralnych i wprowadzenie radiowego typu komunikacji w rekuperatorach decentralnych.

– *Skupiamy się na rozwoju rozwiązań tego typu, przewidując, że będą one zyskiwać na znaczeniu, szczególnie w kontekście nowego budownictwa* – mówi Rafał Krasowski, dyrektor sprzedaży dystrybucyjnej Stiebel Eltron.

Rozwój tego segmentu związany jest z coraz wyższą efektywnością energetyczną powstających budynków, co jest pokłosiem rozwoju technik budowlanych. Nowo powstające obiekty są coraz szczelniejsze. Montaż w nich nowoczesnych systemów wentylacyjnych jest koniecznością by zapewnić wymianę powietrza. Jednocześnie rekuperacja pozwala odzyskać nawet 90 proc. ciepła wytwarzanego przez domowników czy pracujące urządzenia – lodówkę czy telewizor.

– *W przyszłości realne potrzeby energetyczne obiektów mieszkalnych czy usługowych będą naprawdę niewielkie. Kluczową rolę dla zapewnienia odpowiedniej ilości ciepła będzie odgrywać odpowiednia wentylacja i rekuperacja. Tej rewolucji możemy się spodziewać w perspektywie 10 lat, jednak już teraz zauważyć można zdecydowany wzrost popularności rozwiązań tego typu. W 2023 roku sprzedano ich około 50 proc. więcej* – komentuje Rafał Krasowski.

Zmienia się również oferta Stiebel Eltron w segmencie przepływowych ogrzewaczy wody.

– *W przepływowych ogrzewaczach przejdziemy ze sterowania hydraulicznego na elektroniczne. To przełoży się na większy komfort dla użytkownika w zakresie precyzji osiągnięcia i utrzymania dopływu wody o pożądanej temperaturze. Dodatkowo nowe urządzenia wytwórcy rozwiązań grzewczych i wentylacyjnych działają z polską aplikacją na IOS i Android, co ułatwia ich obsługę* – podsumowuje Rafał Krasowski.

50 lat doświadczeń w rozwijaniu technologii pomp ciepła

Niezmiennie obserwowane jest zainteresowanie efektywnymi systemami energetycznymi. Prognozy Międzynarodowej Agencji Energetycznej (IEA) wskazują na przewidywany wzrost sprzedaży pomp ciepła na poziomie ponad 10 proc. do końca 2024 roku. Według badań Stiebel Eltron, pompy ciepła stanowią preferowaną alternatywę źródła ciepła wśród konsumentów. Postęp technologiczny obejmuje również ten segment produktowy.

– *Wdrażane są w nich rozwiązania, które sprawiają, że urządzenia te stają się bardziej efektywne i ekologiczne. Wysokowydajne pompy ciepła potrafią skutecznie ogrzewać pomieszczenia nawet przy temperaturze zewnętrznej sięgającej -25°Celsjusza. Pracujemy nad kolejnymi innowacyjnymi rozwiązaniami, będącymi odpowiedzią na rosnące wymogi prawne i oczekiwania klientów. Ich wdrożenia można się spodziewać w 2025 roku* – mówi Rafał Krasowski.

Polacy jako główny czynnik determinujący decyzję o zmianie źródła ogrzewania traktują ograniczenie kosztów. Pompy ciepła w połączeniu z fotowoltaiką jawią się jako wyjątkowo ekonomiczne i prośrodowiskowe rozwiązanie.

– *Dla Polaków w kontekście pomp ciepła kluczowymi aspektami są ich niezawodność, moc grzewcza i efektywność energetyczna. Takie podejście jest w pełni uzasadnione. Warto jednak pamiętać, że to czy zakup pompy ciepła przyniesie pożądane efekty, zależy od uwzględnienia indywidualnych potrzeby danego budynku na etapie tworzenia projektu instalacji, a potem fachowego montażu, obsługi i serwisu urządzenia* – zwraca uwagę Adam Koniszewski, dyrektor ds. inwestycji Stiebel Eltron.

ZINTEGROWANY DACH FOTOWOLTAICZNY VARIO

VARIO, nowość w ofercie marki CREATON, to wysokiej jakości system fotowoltaiczny składający się z komponentów umożliwiających zachowanie wyróżniającej estetyki dachu oraz funkcjonalność w zakresie generowania energii. Gwarancja wydajności paneli po 25 latach wynosi aż 92%.

NAJLEPSZE KOMPONENTY I WYRÓŻNIAJĄCY DESIGN

W skład systemu VARIO wchodzą trwałe i wydajne panele szwajcarskiej firmy Meyer Burger, amerykańskie mikrofalowniki Enphase, zamontowane na specjalnie opracowanej przez CREATON, podkonstrukcji. Trwała i szczelnie dopasowana do dachówek CREATON podstawa umożliwia pełną integrację systemu z połacią, w przeciwieństwie do montowanych na wykonanym już dachu uniwersalnych rozwiązań fotowoltaicznych.

Wyróżniająca estetyka VARIO to jedna z licznych zalet, którą powinni wziąć pod uwagę inwestorzy decydujący się na pokrycia dachowe tej marki. Sprawdza się on doskonale w przypadku dachów klasycznych i nowoczesnych, jedno-, dwu- i wielospadowych.

WYSOKA EFEKTYWNOŚĆ I TRWAŁOŚĆ NA LATA

W VARIO nowoczesne wzornictwo idzie w parze ze skutecznością w zakresie generowania energii. Rozwiązanie CREATON oferuje aż do 20% wyższy uzysk energii w porównaniu z konkurencyjnymi produktami. System ma pracować z równą efektywnością przez całe dziesięciolecia, również w niekorzystnych warunkach oświetleniowych. Panele sprawdzą się wieczorem i o poranku, a także przy sporym zachmurzeniu. Działanie instalacji można na bieżąco kontrolować na poziomie pojedynczych paneli fotowoltaicznych za pomocą intuicyjnej aplikacji Enlighten. Opatentowana struktura siatkowa SmartWire zastosowanych paneli gwarantuje odporność

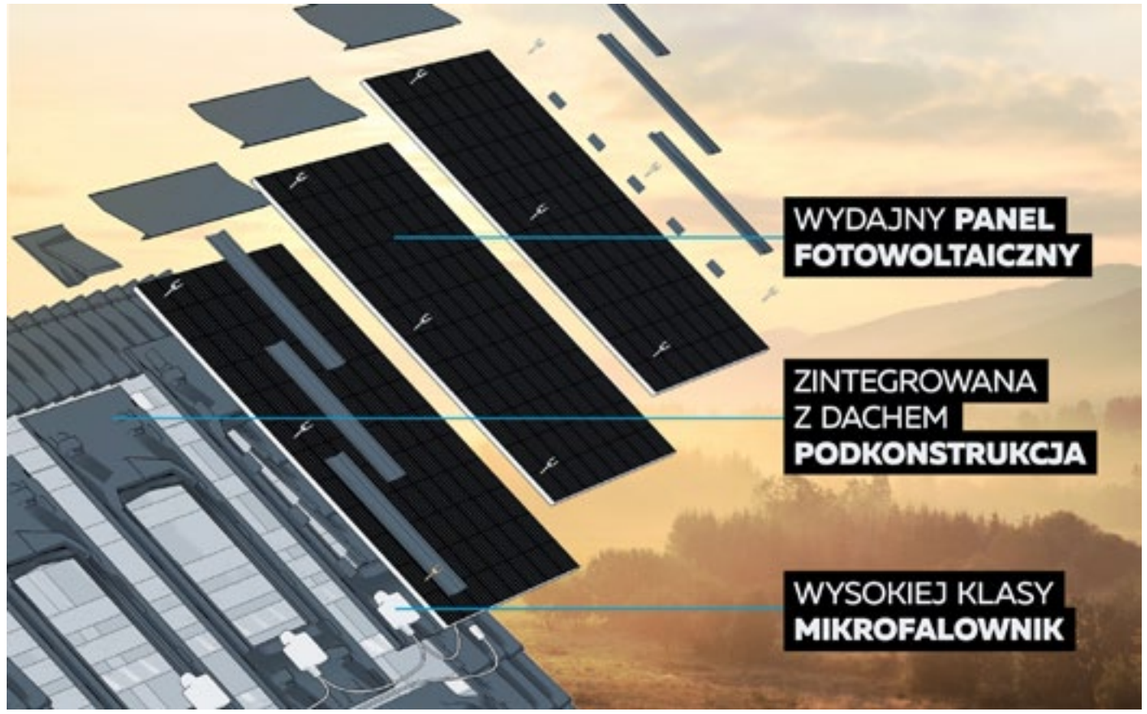
na uszkodzenia mechaniczne i pęknięcia. Trwała i podwójnie izolowana obudowa o wysokiej odporności mechanicznej oraz wytrzymałości zapewnia dodatkową ochronę przez negatywnym działaniem warunków zewnętrznych.

MONTAŻ CAŁEGO DACHU PRZEZ JEDNĄ EKIPĘ

Wysoka wydajność VARIO wynika z impulsowego trybu pracy oraz niezależnego działania poszczególnych elementów. System pracuje przy niskim napięciu prądu stałego, dlatego montaż całego dachu – dachówki, akcesoria wraz z instalacją fotowoltaiczną VARIO wykonuje jedna ekipa dekarska. Pozwala to uniknąć uszkodzenia połaci lub obniżenia jej szczelności. Perfekcyjnie pasujące do siebie komponenty montowane są bezproblemowo na zasadzie Plug & Play. VARIO pozwala oszczędzić czas i koszty potrzebne na wykonanie całego dachu.
System jest bezpieczny zarówno dla ekipy montującej, jak i dla inwestorów podczas późniejszej eksploatacji. Mikrofalowniki Enphase charakteryzuje funkcja automatycznego, szybkiego wyłączania w przypadku zwarcia, powodująca odcięcie danego elementu od sieci. To dodatkowe rozwiązanie zapewniające zwiększone bezpieczeństwo.

VARIO to pewność, że cały dach zostanie wykonany solidnie i fachowo, z użyciem najwyższej jakości rozwiązań, spełniając wszelkie oczekiwania nowoczesnej architektury. Na oferowane rozwiązanie obowiązuje gwarancja do 30 lat zarówno na sam produkt, jak i na jego moc.

Więcej informacji na www.creaton.pl.



ZMIANY KLIMATU: CZY OPTYMIZM PRZESŁANIA NAM RZECZYWISTOŚĆ?

Efekt Pollyanny a zmiany klimatu

W obliczu rosnących wyzwań związanych ze zmianami klimatu, coraz częściej pojawia się termin „efekt Pollyanny” – odwołujący się do tendencji ludzkiej psychiki do koncentrowania się na pozytywnych aspektach, pomijając przy tym negatywne lub trudne realia. Jest to fenomen, który może odgrywać istotną rolę w sposobie, w jaki społeczeństwo reaguje na zagrożenia związane z klimatem.

Badania sugerują, że ludzka tendencja do optymizmu może czasem przysłonić nam powagę sytuacji związanej ze zmianami klimatu. Pozytywne podejście do życia może skłaniać nas do ignorowania lub minimalizowania zagrożeń środowiskowych, co prowadzi do zaniedbywania działań na rzecz ich powstrzymania. Doszukiwanie się w zmianach klimatu pozytywów w postaci korzyści dla branży turystycznej, wydłużenia się okresu wegetacyjnego czy łatwiejszy dostęp do zasobów naturalnych na terenach dotychczas niedostępnych na obszarze Alaski bądź Syberii, pokazuje, jak wyzwanie to w dalszym ciągu postrzegane jest z perspektywy pojedynczych krajów, a nie globalnego problemu. Fakt, że dane państwo będzie zmagać się w mniejszym stopniu z konsekwencjami zmian klimatu, nie oznacza, że jego mieszkańcy nie odczują ich. O ile rekordy temperatury odnotowywane w centralnej Europie nijak mają się do tych z Tunezji czy Maroka, nie oznacza to, że Stary Kontynent nie doświadcza w coraz większym stopniu zachodzących zmian. Przewiduje się, że w związku z wyższymi temperaturami ulewne deszcze będą występowały bardziej regularnie i będą bardziej intensywne, a w całej Europie częściej będzie dochodziło do gwałtownych powodzi[1].
Efekt Pollyanny, czyli skupianie się na pozytywnych aspektach, ignorując trudne fakty, ma istotny wpływ na sposób, w jaki społeczeństwo postrzega i reaguje na zmiany klimatu. Jednakże, doszukując się optymistycznych tendencji, nie można ignorować i bagatelizować statystyk pokazujących skalę problemu.

Choć optymizm jest motorem do działań, trzeba mieć na uwadze, aby nie skupiać się jedynie na postępie w dziedzinie zielonych technologii, ignorując skalę pozostałych wyzwań. Równowaga pomiędzy optymizmem a realistycznym spojrzeniem na sytuację jest kluczowa w podejmowaniu świadomych, skutecznych działań w walce ze zmianami klimatu. Wartość danych liczbowych pomaga uświadomić społeczeństwu realną sytuację i mobilizować do działań na rzecz ochrony naszej planety przed dalszymi niekorzystnymi skutkami zmian klimatu.

ZMIANY KLIMATU: TO JUŻ SIĘ DZIEJE

Według raportu Międzyrządowego Zespołu ds. Zmian Klimatu (IPCC), średnia temperatura globalna wzrosła o około 1,09°C w porównaniu z okresem przedindustrialnym, a tempo wzrostu nadal przyspiesza[2]. Wraz z tymi wzrostami temperatury, prognozuje się dalsze **ekstremalne zjawiska pogodowe**, takie jak dłuższe i bardziej intensywne fale upałów, ekstremalne opady deszczu i częstsze występowanie huraganów.
Jak oszacowali eksperci z Instytutu Ochrony Środowiska – Państwowego Instytutu Badawczego, z powodu zjawisk ekstremalnych Polska traci rocznie średnio 6 mld zł, a w sumie, w ciągu niespełna dwóch dekad ekstremalne zjawiska pogodowe spowodowały około 115 mld zł strat bezpośrednich[3].

Emisje dwutlenku węgla (CO_2) ciągle rosną, a jego stężenie wzrosło z około 278±0,1 ppm w 1750 r., czyli na początku ery przemysłowej, do 417,1±0,1 ppm w 2022 r.[4] Pomimo coraz większego zaangażowania w odnawialne źródła energii, stanowią one jedynie około 16% światowej produkcji energii[5]. Wzrost temperatury globalnej zagraża ekosystemom. Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) szacuje, że w latach 1990-2020 420 milionów hektarów lasów – obszar większy niż Unia – przekształcono w tereny uprawne[6].

Zmiany klimatu nie tylko zagrażają środowisku, ale także mają wpływ społeczny. Jeśli **globalny średni poziom morza** wzrośnie o 0,15 m w stosunku do poziomu z 2020, przewiduje się ok. 20% wzrost liczby ludności potencjalnie narażonej na 100-letnią powódź na wybrzeżu[7]. Podnoszący się poziom mórz już teraz zagraża życiu nawet 110 milionów ludzi[8].
Zgodnie z danymi Eurostatu z 2022 roku gwałtowne zjawiska pogodowe, takie jak powodzie, pożary, fale upałów, samą UE kosztowały 145 mld euro w ostatniej dekadzie.

Osoby, które liczą na gaje oliwne w przyszłości w Polsce, powinny mieć na uwadze pożary, jakie miały miejsce w Grecji w lipcu 2023 roku, najcieplejszym lipcu od 50 lat. Spłonął wtedy obszar 52 800 hektarów, bijąc w ten sposób rekord z 2021 roku.

Materiał prasowy
Instytut Ochrony Środowiska – Państwowy Instytut Badawczy
Institute of Environmental Protection – National Research Institute

IOŚ-PIB
Instytut Ochrony Środowiska
Państwowy Instytut Badawczy

Źródła:
1 – kliknij, 2 – kliknij, 3 – kliknij, 4 – kliknij, 5 – kliknij, 6 – kliknij, 7 – kliknij, 8 – kliknij.

TARGI WARSAW HVAC EXPO

Międzynarodowe Targi Techniki Grzewczej, Wentylacji i Klimatyzacji

Promocja biznesu wśród międzynarodowej grupy inwestorów, nawiązywanie relacji biznesowych z zagranicznymi przedstawicielami branży i okazja do implementacji innowacji – te możliwości dają targi Warsaw HVAC Expo organizowane w Ptak Warsaw Expo. 2. edycja międzynarodowych targów techniki grzewczej, wentylacji i klimatyzacji odbędzie się w dniach 27-29.02.2024 r. Jak podają organizatorzy tegoroczna edycja zgromadzi 450 wystawców i ponad 900 marek, na powierzchni aż 50 000 m^2.

27-29 LUTEGO 2024, 10:00-17:00

Wstęp wolny, wymagana rejestracja.
Jak dotrzeć na targi? Na targi można dotrzeć samochodem lub autobusami linii 703 oraz 711 dojeżdżającymi z przystanku P+R Al. Krakowska 15 do Ptak Warsaw Expo. Dla wygody odwiedzających parking jest bezpłatny.

Ptak Warsaw Expo, Aleja Katowicka 62, 05-830 Nadarzyn

BELIMO F2.31
Odwiedź Belimo i zobacz innowacyjny system BELIMO ZoneEase™ VAV do regulacji strefowej. Rozwiązanie oparte na regulatorach VAV dedykowane jest do regulacji stężenia CO_2, temperatury i przepływu objętościowego powietrza w pomieszczeniu. Dodatkowo umożliwia współpracę z systemem automatyki budynku poprzez sieć BACnet MS/TP lub Modbus RTU.
Jesteś projektantem instalacji HVAC? Weź udział w konkursie i wygraj cenną nagrodę. Szczegóły na stoisku Belimo podczas targów.

BERETTA E4.01
Beretta na targi podjedzie swoim Mobilnym Centrum Szkoleniowym – Beretta Show Truck. Targi to również świetna okazja, żeby poznać managerów regionów Beretta i dowiedzieć się więcej na temat korzyści ze współpracy z marką Beretta.

IGLOTECH F3.22
Wszystkich instalatorów, deweloperów i architektów Iglotech zaprasza do odwiedzenia stoiska, na którym będzie można zapoznać się z najnowszymi rozwiązaniami z zakresu wentylacji, klimatyzacji, OZE oraz porozmawiać z naszym zespołem ekspertów. To doskonała okazja do kolejnego spotkania, wymiany doświadczeń oraz zapoznania się z najnowszymi trendami i technologiami oferowanymi przez Grupę Iglotech.

NIBE-BIAWAR E4.46B
NIBE zaprasza do Nadarzyna, gdzie m.in. zaprezentuje innowacyjną gruntową pompę ciepła NIBE S1256, która zdobyła złoty medal targów ENEX 2024 w kategorii pomp ciepła. Nagrodzona pompa wzbudziła zainteresowanie zarówno ekspertów branżowych, jak i odwiedzających targi, dzięki swojej funkcjonalności, efektywności i zastosowaniu najnowszych osiągnięć technologicznych.

STIEBEL ELTRON E4.27
Na stoisku STIEBEL ELTRON zaprezentowane zostaną między innymi nowe rekuperatory serii VRC-W klasy Premium oraz decentralny rekuperator VLR 70. Nie zabraknie także rozwiązań systemowych pod hasłem HP easy, czyli pompa ciepła łatwiejsza, niż kiedykolwiek.

Pierwsza edycja targów cieszyła się zainteresowaniem uczestników i wystawców. W marcu 2023 roku Ptak Warsaw Expo odwiedziło ponad czternaście tysięcy przedstawicieli branży z 35 krajów Europy i 17 spoza Starego Kontynentu. Na podstawie wstępnych estymacji kolejną odsłonę wydarzenia odwiedzi jeszcze więcej przedsiębiorców i przedstawicieli branży zainteresowanych rozwojem, networkingiem i edukacją.

Targi oraz redakcja czasopisma Chłodnictwo&Klimatyzacja zapraszają na Kongres branżowy HVACR 360° Biznes, Trendy, Premiery w dniach 27-29 lutego 2024, Hala E, sala konferencyjna nr 3. Tematyka spotkania skupiać się będzie na najnowszych trendach, innowacjach i wyzwaniach w branży techniki grzewczej, wentylacji i klimatyzacji. W programie prelekcje ekspertów, panele dyskusyjne, warsztaty oraz prezentacje firm powiązanych z sektorem. Zaproszeni przedstawiciele ministerstw, instytucji państwowych, stowarzyszeń branżowych oraz eksperci i przedstawiciele firm przekażą najnowsze informacje związane z wymaganiami prawnymi w zakresie instalacji HVACR, trendy technologiczne oraz praktyczne rozwiązania w zakresie budowy i modernizacji układów grzewczych, wentylacji i klimatyzacji. Kongres jest integralną częścią targów, wstęp wolny.

PRZEJDŹ Program Kongresu branżowego HVACR 360°

PRZEJDŹ Rejestracja na targi WARSAW HVAC EXPO

RELACJA: TARGI ENEX CENTRUM ENERGETYCZNEGO ŚWIATA

Święto energetyki, elektrotechniki i odnawialnych źródeł energii w Kielcach pobiło rekordy popularności. 26. edycja targów przyciągnęła do kieleckiego ośrodka łącznie ponad 350 firm z 15 krajów, a także ponad 20 tys. zwiedzających. We wszystkich siedmiu halach Targów Kielce prezentowano nowe trendy i osiągnięcia z sektora OZE. Wśród nich nie zabrakło innowacji dla domu czy przemysłu takich, jak m.in. energooszczędne i efektywne rozwiązania grzewcze oraz systemy inteligentnego zarządzania energią. Te innowacje mogą nie tylko poprawić komfort życia, ale także umożliwić redukcję kosztów i zwiększyć samowystarczalność energetyczną.

PREMIEROWE PREZENTACJE I POKAZY NAJNOWSZYCH ROZWIĄZAŃ

Na stoiskach wystawców, a także na arenie premier produktowych można było poznać najnowsze osiągnięcia z zakresu m.in. pomp ciepła, fotowoltaiki i elektromobilności. Szereg nowości przygotowała firma Panasonic, która zaprezentowała najnowszej generacji pompę ciepła powietrze-woda Aquarea z serii M, komercyjną pompę ciepła ECOi-WAQUA-G Blue H50-80, a także agregaty klimatyzacyjne z funkcją grzania. Premierę miała również propanowa pompa ciepła od LG – Therma V R290 Monobloc, z niesztampowym designem, wykorzystująca czynnik chłodniczy R290. Na stoisku marki można było zapoznać się z funkcjonowaniem trzech nowych jednostek wewnętrznych klimatyzacji. Firma NIBE wystąpiła z nowym typoszeregiem gruntowych pomp ciepła, które pobiły kolejny rekord efektywności wśród pomp ciepła marki NIBE. Firma Kołton na targach prezentowała m.in.: rozwiązania związane ze zbiornikami buforowymi i moduły

wewnętrzne do nowego typoszeregu pomp ciepła. Wśród nowości marki znalazła się również inwerterowa pompa ciepła, która gwarantuje stabilność temperatury bez ryzyka przegrzania czy wychłodzenia pomieszczenia, co przekłada się na wyższy komfort termiczny w budynku. Premierowo przedstawiono również: pompę ciepła Altherma 3 R MT od Daikin oraz komercyjną i hybrydową pompę ciepła Elga Ace od BDR Thermea. Premierę miała również gruntowa pompa ciepła od Corab – Encor z czynnikiem chłodniczym R454B. Nie zabrakło nowości także z zakresu fotowoltaiki. Bardzo ciekawym rozwiązaniem od marki Viessmann okazał się falownik Vitocharge – inwerter połączony z bateriami, dzięki czemu może on pracować jako magazyn energii. Partner strategiczny targów Enex – firma Fronius zaprezentowała unikalny falownik – GEN24. Dzięki innowacyjnej aktualizacji oprogramowania Fronius UP może on w każdej chwili stać się falownikiem hybrydowym z opcjonalną funkcją pełnego zasilania rezerwowego (Full Backup) oraz możliwością podłączenia do magazynu energii. Firma Projoy wystawiła się z nowymi, ponaelowymi bezpiecznikami PEFS, mikroinwerterami o mocach od 400 do 3000 W oraz stacjami ładowania samochodów elektrycznych. Firma BayWa r.e. na targach zaprezentowała nowoczesny system montażowy fotowoltaiki na dach płaski, który pozwala na zaoszczędzenie czasu instalatorom. Wszyscy zainteresowani tematem czyszczenia modułów fotowoltaicznych mogli zapoznać się podczas targów z produktami firmy Lehmann m.in. z urządzeniem w kształcie plecaka ułatwiającym mycie paneli.

O POMPACH CIEPŁA, FOTOWOLTAICE I MAGAZYNOWANIU ENERGII PODCZAS BRANŻOWYCH SPOTKAŃ

Tradycją już targów Enex stało się ogólnopolskie Forum Pomp Ciepła, które było okazją do poznania nowości technicznych i produktowych z branży pomp ciepła oraz techniki grzewczej, a także możliwości dofinansowań na ten rodzaj technologii. W drugim dniu targów odbyło się Forum Fotowoltaiki i Magazynowania Energii Solar+ poświęcone branży PV, kwestiom związanym z przyszłością fotowoltaiki w Polsce i dynamicznym rozwojem magazynów energii. Z inicjatywy Polskiego Stowarzyszenia Magazynowania Energii po raz pierwszy w trakcie targów zorganizowano forum Pesa Smart Energy Forum – spotkanie dla inwestorów w magazyny energii, dystrybutorów, instalatorów oraz wszystkich szukających rzetelnej wiedzy na temat rynku i technologii magazynowania energii. W nowej odsłonie zrealizowano kolejną edycję konferencji Energia PL – tym razem prelekcje były połączone z indywidualnymi spotkaniami z prelegentami na temat m.in. opłacalności inwestycji w magazyny energii. W programie znalazł się również panel dyskusyjny o magazynach energii w kontekście bezpieczeństwa energetycznego i źródłach oszczędności.

LICZNE ATRAKCJE DLA ZWIEDZAJĄCYCH

Goście targów mogli nie tylko zwiedzać wielką strefę wystawienniczą MiastOZE, ale również uczestniczyć w różnego rodzaju konkursach i grach, Jedną z zabaw była gra miejska przygotowana przez redakcję GLOBEnergia. W widowiskowym turnieju organizowanym przez firmę Corab we współpracy z Milwaukee można było oglądać zmagania sześciu najlepszych firm fotowoltaicznych w kraju o tytuł Instalatora Roku. Zwycięzcą została drużyna Eko Prime, a na podium uplasowały się firmy: Voltaic System (2. miejsce) i MCM Fotowoltaika (3. miejsce). Ciekawym doświadczeniem, szczególnie dla miłośników tenisa stołowego, była możliwość wzięcia udziału w turnieju firmy Growatt Polska, w którym uczestnicy rywalizowali na stole solarnym. Na stoisku grupy Energynat odbył się z kolei największy w Polsce wyścig o tytuł najszybszego instalatora PV, w którym uczestnicy wykorzystywali gogle do wirtualnej rzeczywistości. Instalację fotowoltaiczną o mocy 4 kW wraz z montażem mogli wygrać odwiedzający stoisko firmy 4Eco.

ZNANI SPORTOWCY I YOUTUBERZY NA ENEX

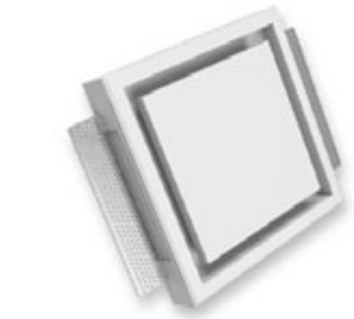
Gośćmi tegorocznej edycji targów Enex było trzech zawodników 20-krotnych Mistrzów Polski, Andreas Wolff, Artsem Karalek, Tomasz Gębala oraz dyrektor sportowy Michał Jurecki. Szczypiorniści pojawili się m.in. na stoisku firmy Industria, gdzie rozdawali autografy i robili sobie zdjęcia z fanami, których na targach nie brakowało. Targi Enex to również gratka dla fanów elektromobilności, którzy o e-mobilności i nowoczesnych technologiach z sektora OZE mogli porozmawiać w Strefie Youtuberów. Swoje prelekcje miało tam dziewięciu najbardziej znanych twórców internetowych m.in. Waldemar Dąbkowski z kanału „Pompa ciepła i PV", Sławomir Sołtys prowadzący kanał „Panele fotowoltaiczne", Michał Radziszewski z kanału „Na prąd po Polsce", Waldemar Wawer z „Zeptobox", Piotr Sejfried „Eko Niezależny" oraz Bartosz Stańczyk „Smart Dom 2.0".

STACJE ŁADOWANIA SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH DLA GOŚCI TARGÓW ENEX

Dzięki współpracy z firmą EQUAY na terenie Targów Kielce powstało kilkanaście punktów ładowania samochodów elektrycznych: 12 stacji AC o mocy 22 kW i 2 stacje DC o mocy 30 kW, a także kilka stacji nieco wolniejszych: 9 stacji AC o mocy 11 kW. Korzystanie z urządzeń było darmowe dla gości targów Enex.
Partnerem strategicznym 26. edycji targów Enex była firma Fronius Polska. Do grona Partnerów dołączyły również firmy FoxESS oraz Kostal.
Kolejna edycja Enex odbędzie się w 2025 roku.

Tekst: Targi Enex
Zdjęcia: redakcja InstalReportera

NAWIEWNIKI GIPSOWE VENTMANN



W Ventii debiutuje mowa marka – Ventmann, w ofercie której znajdują się gipsowe nawiewniki okrągłe, prostokątne i liniowe klasy premium.
Dlaczego warto wybrać nawiewniki gipsowe Ventmann?
• Konstrukcja bezramkowa. Łatwe zlicowanie i pełne optyczne połączenie nawiewnika z sufitem.
• Oszczędność czasu. Montaż w tym samym czasie co sufity podwieszane. Nawiewniki są tak zaprojektowane, aby nie wymagały dodatkowego obniżania sufitu. Tynkowanie razem z sufitem. Malowanie razem z sufitem tą samą farbą na ten sam kolor.
• Specjalny kompozyt gipsowy. Zrównoważona kompozycja różnych składników gipsowych i dodatków. Szybko wchłania wodę. Płynny tynk ma najlepsze możliwości przylegania.
• Montaż pokrywy nawiewnika na klik. Łatwy montaż, utrzymuje do 6 kg (pokrywa waży kilkaset gramów). Brak zabrudzeń na powierzchni.
• Produkowane w Europie z pełną kontrolą jakości.

Klasyczne nawiewniki Ventmann:
- SQUARE: śr. przyłącza 100 i 125 mm
- CIRCLE: śr. przyłącza 100 i 125 mm
- LINE: dł. 625, 1000, 1250 mm, szer. szczelny: 12 i 18 mm, szczeliny: 1, 2, 3, można je łączyć w linie o dowolnej długości

Nawiewniki Ventmann z efektem Coandy: klasyczne nawiewniki Ventmann wzbogacone o dyfuzor, który zapewnia efekt Coandy. Mają opatentowany kształt wypływu strugi. Umożliwia to precyzyjną kontrolę nad kierunkiem strumienia nawiewu, kierując powietrze pod dowolnym kątem. W rezultacie użytkownicy budynków nie odczuwają dyskomfortu związanego z silnym przepływem powietrza skierowanego bezpośrednio na nich.
- PCIRCLE: śr. przyłącza (pojedynczy slot): 125, 160, 200 mm, śr. przyłącza (podwójny slot): 160, 200 mm
- PLINE: dł. nawiewników 625, 1000, 1250 mm, szer. szczeliny 20 mm, szczeliny: 1, 2, 3, również możliwe łącznie w linie o dowolnej długości

VENTMANN/VENTIA

NOWY REGULATOR ECL COMFORT 120 + APLIKACJA ECL GO

Regulatory serii ECL firmy Danfoss to inteligentne regulatory temperatury do systemów ciepłowniczych, chłodniczych i i ciepłej wody użytkowej. Wszystkie modele mają funkcję kompensacji pogodowej. Dzięki wbudowanym lub dedykowanym przyciskom aplikacji można je dostosować do różnych instalacji ciepłowniczych, zapewniając wysoki poziom komfortu i optymalne wykorzystanie energii.
Wspólną cechą wszystkich regulatorów serii ECL Comfort jest łatwość instalacji, uruchomienia i obsługi. Wyświetlacz graficzny we współpracującej aplikacji lub na samym regulatorze zapewnia szybki przegląd stanu instalacji.
ECL Comfort 120 + ECL Go stanowią następcę modelu ECL Comfort 110. Po prawie dwóch dekadach niezawodnej pracy Danfoss żegna popularny regulator ECL Comfort 110. Jego następcą jest właśnie ECL Comfort 120, współpracujący z aplikacją ECL Go. Aplikacja ECL Go służy do obsługi regulatora ECL Comfort 120. Jest dostępna dla systemów Android 8 i nowszych oraz iOS 14 i nowszych. Aplikacja stanowi narzędzie do uruchamiania instalacji przez instalatora (nie stanowi ona rozwiązania WiFi do obsługi zdalnej przez użytkownika końcowego) i wykorzystuje łączność Bluetooth do łączenia się z regulatorem ECL w zasięgu 1,5 metra.
Oferuje ona wszystkie funkcje umożliwiające szybką instalację i uruchomienie regulatora ECL 120 w jednej z czterech wbudowanych aplikacji.

DANFOSS

KOCIOŁ KURAMA EXCELLENCE

Stojący kocioł kondensacyjny Kurama Excellence to doskonałe rozwiązanie, które zapewni wydajne i komfortowe ogrzewanie oraz dostawę ciepłej wody użytkowej. Dostępny w mocach 22/30 i 25/35, kocioł spełni oczekiwania bez względu na wielkość domu.
Produkcja ciepłej wody użytkowej jest niezwykle wydajna dzięki zintegrowanemu zasobnikowi ze stali emaliowanej o pojemności 105 l.
Kocioł wyposażono w palnik o szerokim zakresie modulacji, co oznacza, że może dostosować moc do aktualnych potrzeb grzewczych. Ponadto, palnik charakteryzuje się niską emisją tlenków węgla (CO) i tlenków azotu (NOx), co sprawia, że jest przyjazny dla środowiska.
Dzięki funkcji zdalnego sterowania poprzez aplikację Cozytouch, można kontrolować kocioł Kurama Excellence z dowolnego miejsca za pomocą smartfona lub tabletu.
Kotły Kurama Excellence są przystosowane do pracy z gazem ziemnym, ale istnieje również możliwość przezbrojenia ich na propan.

ACV/ATLANTIC GROUP

POMPA CIEPŁA AIRADAPT

Najnowsza generacja Kołton AirAdapt to nowoczesne, ciche, inwerterowe, pompy ciepła typu powietrze-woda pracujące na ekologicznym czynniku roboczym – propanie – R290. Zaprojektowane zostały we współpracy z Akademią Górniczo-Hutniczą i wyprodukowane przez firmę Kołton. Pompa ciepła AirAdapt jest przeznaczona do nowych i modernizowanych domów, zastosowań komercyjnych oraz przemysłowych. Umożliwia pracę z instalacjami grzewczymi aż do 75°C i jest przygotowana do pracy w układach kaskadowych oraz hybrydowych.
Kołton AirAdapt to urządzenie o najwyższym poziomie wydajności, co potwierdzają współczynniki efektywności COP (do 5,5) oraz klasa energetyczna A+++.
Dostępne są 3 modele AirAdapt 3-12; 4-16, 4-20 o mocach przy A7W35 odpowiednio 3,00-13,65, 4,70-17,85, 4,70-21,40 kW.

KOŁTON

LG THERMA V R290 MONOBLOC

Firma LG Electronics wprowadza na rynek nową pompę ciepła typu powietrze-woda Therma V™ R290 Monobloc. Dzięki zastosowaniu czynnika chłodniczego R290 o niskim potencjale tworzenia efektu cieplarnianego (GWP) oraz wyposażeniu w renomowaną technologię sprężarek to energooszczędne rozwiązanie zapewnia niezawodne ogrzewanie, chłodzenie i ciepłą wodę użytkową.
Minimalistyczny wygląd pompy ciepła Therma V R290 Monobloc sprawia, że doskonale komponuje się ona z najróżniejszymi elewacjami domów i budynków. Kratka urządzenia, która zapewnia odpowiednią wentylację, co zapobiega przegrzaniu, ma charakterystyczny falisty wzór i jest wykończona w stonowanym ciemnoszarym kolorze. Dzięki zastosowaniu jednego wentylatora zamiast dwóch nowa pompa jest na tyle kompaktowa, że zmieści się pod niemal każdym oknem.
Jako rozwiązanie monoblokowe nowa pompa Therma V ma komponenty wodne zintegrowane wewnątrz urządzenia. Upraszcza to instalację, eliminując potrzebę stosowania przewodów rurowych czynnika chłodniczego. Ponadto pompa ciepła powietrze-woda firmy LG oferuje elastyczność dzięki trzem wariantom instalacji – jednostkom Control, Hydro i Combi – dostosowanym do różnych środowisk instalacyjnych. W celu łatwej konserwacji technicy mogą uzyskać dostęp do wnętrza urządzenia, otwierając panel boczny. Aby zapewnić maksymalne bezpieczeństwo i niezawodność, urządzenie wyposażono w uszczelnione części elektryczne, proaktywną wentylację i zawory bezpieczeństwa. Therma V R290 Monobloc uzyskała akredytację Quiet Mark. Dzięki zastosowaniu podwójnej osłony dźwiękochłonnej i tłumików drgań, jednostka zewnętrzna pracuje na poziomie zaledwie 49 dB (modele 12 kW).
Pompa ciepła zapewnia temperaturę wody na wylocie do 75°C.
Dzięki renomowanej technologii sprężarek jest w stanie utrzymać komfortową temperaturę w pomieszczeniach nawet wtedy, gdy na zewnątrz jest -28°C.

LG

Spis reklamodawców

Belimo str. 1, De Dietrich str. 13, Nibe-Biawar str. 7, Purmo str. 4.

Kontakt do redakcji

Małgorzata Tomasik
Sylwia Śmiecińska
Wioleta Żemła

redakcja@instalreporter.pl
www.instalreporter.pl

Redakcja zastrzega sobie prawo skracania i adiustacji materiałów.
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść ogłoszeń.