

IMI HYDRONIC OTWIERA CUSTOMER EXPERIENCE CENTER

Centrum szkoleniowe jak żywa instalacja

Dotychczas istniejące centrum szkoleniowe firmy zbudowane kilkanaście lat temu i modernizowane przez ten czas poprzez wymianę starego typu armatury na nowe wersje zaworów spełniało swoje zadania, ale... Wyzwania dzisiejszych rozbudowanych, regulowanych i w pełni opomiarowanych układów ogrzewania, chłodzenia czy zimnej i ciepłej wody, wymagają edukacji instalatorów i projektantów na dynamicznym modelu szkoleniowym, w pełni odzwierciedlającym zmieniające się warunki pracy instalacji. I takim właśnie wyzwaniem jest w stanie sprostać nowa ekspozycyjna „ścianka instalacyjna”. Co więcej, IMI praktycznie wykorzystuje już zaawansowane technologie w wizualizacji instalacji, szkoleniach zdalnych czy włącza sztuczną inteligencję w procesy komunikacji z projektantami czy klientami np. w ramach weryfikacji projektów.



Sławomir Świątecki (dyrektor zarządzający) podczas prezentacji firmy i jej strategii działania



IMI TA



IMI PNEUMATEX



IMI HEIMEIER

IMI PREZENTUJE NOWE CENTRUM SZKOLENIOWE

Na początku marca 2024 roku nastąpiło uroczyste otwarcie nowego centrum szkoleniowego w głównej siedzibie firmy IMI Hydronic Engineering w Olewinie. Można tu zobaczyć praktycznie urządzenia wszystkich trzech marek IMI: IMI TA, IMI PNEUMATEX, IMI HEIMEIER.

Duża sala szkoleniowa składa się z kilku stref. Główną ścianę zajmuje olbrzymia w pełni podłączona instalacja stanowiąca symulację dużej instalacji budynkowej. Tu zainstalowano produkty TA, czyli armaturę regulacyjną, równoważącą i siłowniki, ale też naczynia przeponowe czy separatory zanieczyszczeń i magnetytu marki PNEUMATEX. Instalacja została wyposażona w najróżniejsze zawory regulacji hydraulicznej umożliwiające

pomiary aktualnych przepływów, obserwację i oczywiście uczenie się, jak zmieniają się parametry przepływu, a więc i wielkość dostarczanego ciepła/chłodu w różnych obiegach. W odróżnieniu od starej ścianki instalacyjnej, nową ekspozycję nazwać można dynamiczną, o ile bowiem na starej można było zobaczyć zmienić tylko ustawienia na zaworach, tu możliwa jest już pełne zaznajomienie się z charakterystyką zaworów, analiza



przepływów i obserwacja, jak zmiana w jednym obiegu wpływa na pracę instalacji i inne zawory. W instalacji tej zainstalowano m.in. nowoczesne zawory TA SMART, analiza/diagnostyka zaś jest wykonywana za pomocą TA SCOPE.

Kolejna część sali poświęcona jest ekspozycji marki IMI PNEUMATEX, czyli urządzeniom zapewniających utrzymanie ciśnienia, usuwanie zanieczyszczeń i odgazowanie. Oczywiście ta część też jest „dynamiczna” i umożliwia praktyczne zaznajomienie się z pracą urządzeń.

Ciekawa część sali szkoleniowej poświęcona jest wizualizacji realnej instalacji z produktami firmy IMI. Tu stworzono możliwość dokładnego zaznajomienia się z nią po założeniu okularów wirtualnej rzeczywistości. Uczestnik szkolenia (wykonawca czy też projektant) może obejrzeć więc każdy element rzeczywistego układu, jego rodzaj i wielkość czy też sposób zamontowania bez osobistej wizyty na obiekcie.

Wyposażenie sali w urządzenia do nagrywania i transmisji umożliwia zaś przeprowadzanie szkoleń zdalnie. Warto też zaznaczyć, że IMI ma także inne ośrodki szkoleniowe, jednak ten w Olewinie jest najnowocześniejszy.

IMI NA RYNKU, CZYLI JAK SIĘ ROBI BIZNES

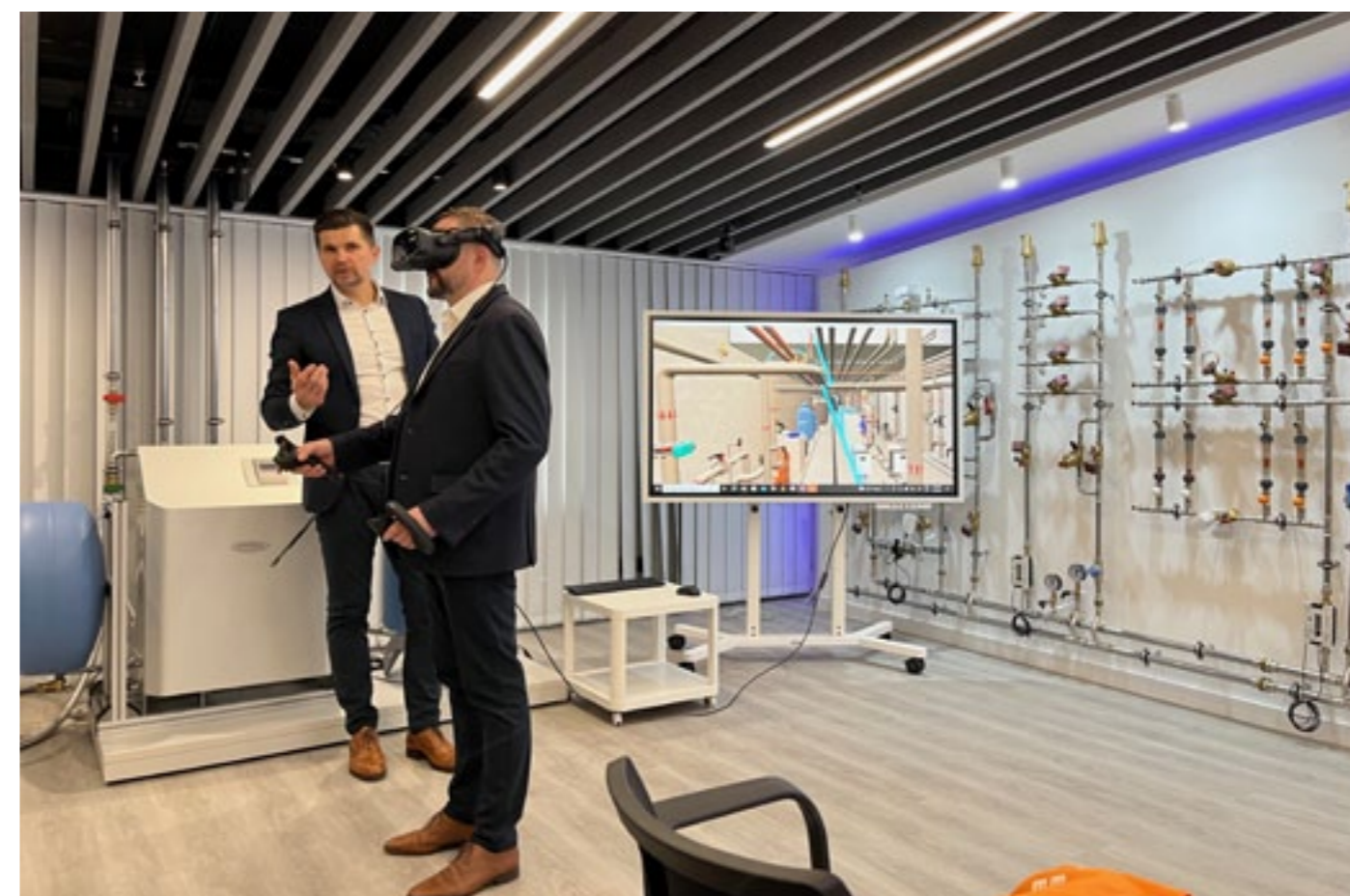
Podczas uroczystego otwarcia centrum szkoleniowego mieliśmy okazję poznać choć trochę sposób działania firmy IMI Hydronic Engineering na rynku. Mimo kryzysu w branży budowlanej, a więc też instalacyjnej IMI nieźle sobie radzi. IMI bowiem to więcej niż dobre, sprawdzone, na najwyższym poziomie produkty. IMI z racji specyfiki swojej oferty i adresowania jej do konkretnych grup odbiorców mocno pracuje na kilku polach. Przekonuje do siebie klientów, oferując im zarówno warsztaty z równoważenia i regulacji w centrach szkoleniowych, pomoc w przygotowaniu projektów (m.in. schematy regulacyjne, rekomendacje przy wykorzystaniu programów do projektowania, obsługę programu HYSELECT, analizę szczególnych przypadków HVAC), a także później w weryfikacji projektów i dokumentacji, czy obsłudze posprzedażowej danej inwestycji. Ciekawy case study zaprezentował Tomasz Makowski, menedżer regionu centralnego. Inwestycja dotyczyła instalacji grzewczej dużego budynku wielorodzinnego w Warszawie i zainstalowania tam zaworów TA SMART w celu

zoptymalizowania przepływów i obniżenia zużycia energii. Sama inwestycja obejmowała inwentaryzację instalacji, modernizację, analizę, a także raport z wnioskami i rekomendacjami na przyszłość. Oszczędności osiągnięte w ramach przedsięwzięcia można oszacować na około 15%.

Nacisk na kontrolę, ale i szerzenie wiedzy widać także w obsłudze posprzedażowej. Piotr Bachta, menedżer regionu południowego na przykładzie zakładu PEPSICO, łącznie zajmującego wielkość 7 boisk sportowych, pokazał jak ważna jest opieka posprzedażowa. Obejmuje ona wizje lokalne na budowie (weryfikacja poprawności wykonania instalacji, zamontowania armatury, sposobu podłączenia), ale też szkolenia wykonawcy, aby

odpowiednio zabezpieczył już zainstalowane np. zawory, siłowniki czy naczynia przez działaniem czynników zewnętrznych. Instalacja sprawdzana jest nie tylko pod kątem montażowym, ale też pod kątem weryfikacji przepływów.

Mateusz Wierzbicki, Menedżer Regionu Zachodniego zapoznał nas z kolei z wykorzystaniem nowych technologii w IMI, omówionej już wizualizacji instalacji, możliwościach zmiany parametrów instalacji, ale też przedstawił wirtualnego ASYSTENTA IMI, czyli jak sztuczna inteligencja może zostać włączona w opis weryfikacji projektów. I mimo że są to dopiero pierwsze próby wykorzystania AI w komunikacji z projektantem, to być może w kolejnych latach będzie to już standard.



Sławomir Świątecki i Mirosław Tylek (koordynator techniczny) prezentują strefę wizualizacji realnej instalacji i sposób zaznajamiania się z wyposażeniem tej instalacji