



VEP putovanje Kenija



25 godina dežurstva
servisa



Nova climaVAIR plus



Žepoh B2B webshop



DRAGI MOJI...

Prije nekoliko dana pregledavao sam neke stare fotografije koje čuvam na vanjskom disku. Gledao sam ih te me je obuzela nostalgija za tim davno prošlim vremenima. Iako mi mnoge fotografije nije bilo lako gledati jer je na njima puno dragih ljudi koji više nisu s nama, ipak sva ta fotografski zabilježena događanja odaju sliku jednog velikog optimizma, razigranosti, velikih planova, poleta, entuzijazma... Gledajući iz današnje perspektive, izgleda kao da smo živjeli i radili u nekom raju. Nažalost, više ništa nije isto i sve se promijenilo. Sajmovi na kojima smo se družili, zabavljali i dogovarali različite poslovne ideje jednostavno su skoro potpuno nestali.

Prezentacije i druženja kojih je bilo puno, kojima smo se svi veselili i na koje su ljudi dolazili raspoloženi i željni novih informacija, također su s vremenom izgubili svoju važnost i izgleda kao da su većini postali više teret nego zadovoljstvo.

Promijenilo se i ponašanje krajnjih korisnika. Uvijek je bilo onih koji su i oko najmanjeg problema pravili veliku buku, a danas se pak otvoreno prijeti širenjem negativnih informacija i namjernim narušavanjem ugleda tvrtke putem društvenih mreža.

Ipak, više od svega promijenila se razina utjecaja politike na naše poslovanje. Nekada prije radili smo svoj posao svjesni da samo o našem radu i našoj kvaliteti ovisi kakve ćemo rezultate ostvarivati. Živjeli smo i radili u skladu sa stihom iz pjesme Riblje čorbe – „Boli me briga za Irak i Iran, oni ratuju, a ja sam miran“.

A danas, zbog rata u Ukrajini, odlučio izbaciti plin kao energent, zbog svojih populističkih ciljeva i interesa nerazumno napuhuju tržište uređaja na obnovljive

izvore energije i onda kao što svaki balon pukne ako ga ne prestaneš napuhivati na vrijeme, dođe do kolapsa tržišta tih uređaja. Uz sve to sada se na vlast vratio i Trump koji se sprema svojim idejama i potezima uzdrmati cijeli svjetski poredak i poljuljati svjetsku ekonomiju. O različitim igrama, igricama i potezima lokalnih političkih struktura na tržištima u našem okruženju, koji često preko noći tržište okreću u neočekivanim smjerovima, ne treba ni trošiti riječi.

Bujanje raznoraznih propisa i direktiva kojima smo kao članica EU podložni te birokratiziranje baš svega i svačega, dovode nas u situaciju da se sa svime time moramo baviti puno više nego sa svojim poslovima. Tek tu i tamo pojavi se neki tihi glas razuma poput najnovije izjave vjerojatnog budućeg njemačkog kancelara koji je prije nekoliko dana izjavio „Naravno da trebamo biti za ekologiju i za zelenu agendu, ali tek onda kada se za to steknu uvjeti. Do tada moramo pod hitno omogućiti privredi da radi

normalno, bez svih postojećih opterećenja i ograničenja.“

Nadajmo se da će u 2025. godini ipak doći do otrežnjenja i da će se stvari konačno početi razvijati u pozitivnijem i optimističnijem smjeru.

Nastavite nas pratiti i u ovom digitalnom formatu jer ćemo vam već na sljedećim stranicama nastojati približiti sve što smo pripremili ili pripremamo kako bismo svi zajedno radili što lakše i bili što uspješniji. ■

Srdačan pozdrav,

Mario Opačak,
direktor Vaillant d.o.o.

IMPRESSUM

Vaillant plus izdaje:

Vaillant d.o.o.

Heinzlova 60, HR-10000 Zagreb
tel.: +385/1/6188-670

www.vaillant.hr

vaillant-plus@vaillant.hr

Direktor: Mario Opačak

Redakcija: Mario Opačak, Sunčana Starček

Priprema izdanja: Sunčana Starček

Grafička priprema: Think.Invent.Design.

Lektorica: Martina Šolčić

ožujak 2025. godine

ISSN: 1334-2010

Za tiskarske greške ne odgovaramo!



EU Ecolabel:
2011/333/EC





6
Novo - aroTHERM Split plus



8
Žepoh - 34 godine



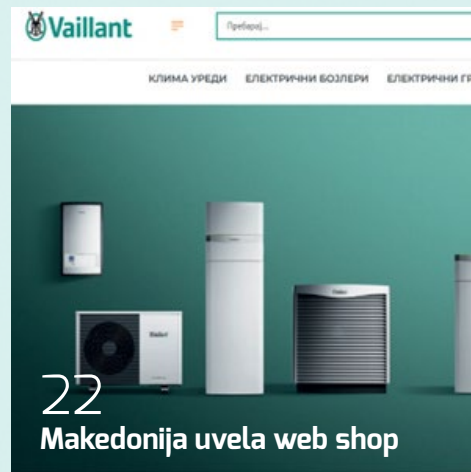
11
Novi uniSTOR Plus spremnici



12
VEP putovanje



18
Na kavi s Filipom i Antom



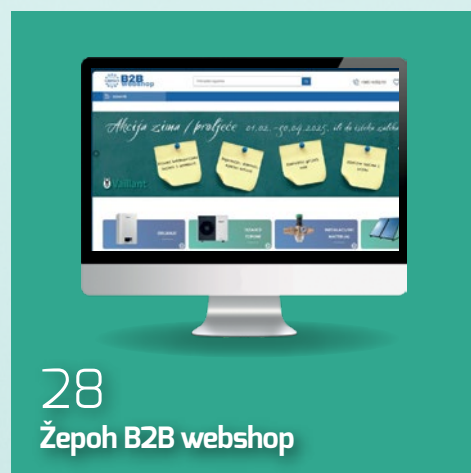
22
Makedonija uvela web shop



24
Novo - climaVAIR plus



26
25 godina dežurstva serviseru



28
Žepoh B2B webshop

4 **NOVOSTI**
Novi zaposlenici

6 **PROIZVODI**
Uvođenje aroTHERM Split plus

7 **PROIZVODI**
Novi modeli PEEC-a

8 **PARTNERI**
Žepoh - 34 godine partnerstva

9 **PROIZVODI**
Novi modeli ventilokonvektora

11 **PROIZVODI**
Novi uniSTOR plus spremnici

12 **PARTNERI**
VEP putovanje Kenija

18 **NOVOSTI**
Na kavi s Filipom i Antom

22 **MAKEDONIJA**
Uvođenje web shopa

23 **BIH**
Konferencija Sfera

24 **PROIZVODI**
Nove klime
climaVAIR plus

26 **PARTNERI**
25 godina dežurstva serviseru

28 **PARTNERI**
Žepoh b2b web shop



NOVOSTI

Piše: Loredana Milaković

Novo lice u prodaji Istre i Kvarnera – Dejan Mikulić

Nakon turbulentnog razdoblja, krajem prethodne godine naš prodajni tim dobio je jedno novo lice – Dejan Mikulić stigao je u Vaillant kao inženjer u prodaji za Istru i Kvarner, a uz tehničko znanje, donio je i opuštenu energiju i prepoznatljiv smisao za humor.

Dejan će biti zadužen za podršku našim partnerima na terenu, tehničko savjetovanje i sve ono što dolazi uz posao prodajnog inženjera – ali na svoj način, uz puno komunikacije, praktičnih rješenja i, naravno, pokoju dobru šalu za razbijanje leda.

S obzirom na njegovu želju za učenjem, ekipu spremnu pomoći i dobru atmosferu u timu, vjerujemo da će se Dejan



brzo uklopiti i postati nezaobilazan dio Vaillantove priče.

Dejane, dobro nam došao! ■

Iskusno pojačanje u internoj prodaji – Marija Debelić

Naša interna prodaja odnedavno je bogatija za novo, ali itekako iskusno lice – Mariju Debelić. Marija nam se pridružila s dugogodišnjim iskustvom u prodaji i administraciji te je već od prvoga dana pokazala koliko zna i da je spremna pomoći kolegama i našim partnerima.

Svojim profesionalnim pristupom, organiziranošću i odličnim poznavanjem prodajnih procesa, Marija će biti važan oslonac našem prodajnom timu, posebno u svakodnevnoj komunikaciji s kupcima i partnerima. Uz znanje donosi i vedar duh te zarazan osmijeh, što je uvijek dobrodošao dodatak u svakodnevnom radu.

Drago nam je što je postala dio Vaillantovog tima i želimo joj puno uspjeha u novim poslovnim izazovima! ■



Nova snaga u Vaillant marketing timu - Dunja Sever Vitez

S veseljem vam predstavljamo novu kolegicu u timu - Dunju Sever Vitez. Dunja je početkom godine preuzela ulogu stručnjaka u marketingu, gdje će svojim znanjem i kreativnošću dodatno unaprijediti komunikaciju i promociju robne marke Vaillant.

Sa svojim bogatim iskustvom u području marketinga i snažnom strašću prema inovativnim pristupima, Dunja donosi svježju energiju i nove ideje koje će zasigurno obogatiti naše projekte i kampanje. Njezina otvorenost, proaktivnost i timski duh već su prepoznati među kolegama, a sigurni smo da će i naši partneri ubrzo imati priliku upoznati njezin entuzijazam i stručnost.



Želimo joj srdačnu dobrodošlicu i puno uspjeha u novim izazovima! ■

Pojačanje u prodajnom timu - Ante Penava

Nakon što smo u odjelu marketinga poželjeli dobrodošlicu Dunji, dan kasnije nam se pridružio i Ante Penava, novi inženjer u prodaji u Vaillantu. Mladi i ambiciozni Ante dolazi s velikim entuzijazmom i željom za učenjem, a svojom energijom i proaktivnim pristupom već je ostavio odličan prvi dojam.

Njegov glavni fokus bit će podrška našim partnerima na terenu, tehničko savjetovanje te briga o kvalitetnoj suradnji između Vaillanta i naših instalatera i distributera. Vjerujemo da će Ante brzo postati prepoznatljivo lice u našoj prodajnoj mreži, a njegov timski duh i spremnost na izazove svakako su veliki plus za našu ekipu.

Želimo mu puno sreće i veselimo se zajedničkim uspjesima! ■





PROIZVODI

Piše: Filip Mateša



KLIKNI ZA VIŠE



aroTHERM Split plus – Inovativna dizalica topline za suvremene domove

U DOBA KADA SU ZAHTJEVI ZA ENERGETSKOM UČINKOVITOSTI I EKOLOŠKOM OSVIJEŠTENOSTI SVE VEĆI, GRIJANJE I HLAĐENJE DOMA POSTAJE VAŽAN FAKTOR U ODRŽIVOM NAČINU ŽIVOTA.

Dizalica topline Vaillant aroTHERM Split plus donosi inovativno rješenje koje kombinira visoku učinkovitost, ekološku prihvatljivost i vrhunsku udobnost.

Dizalica topline aroTHERM Split plus temelji se na split sustavu, pri čemu su ključne komponente rashladnog kruga smještene u vanjskoj jedinici, dok unutarnja jedinica služi za prijenos topline i povezivanje s instalacijom potrošne tople vode i grijanja. Koristi rashladni medij R32, koji ima znatno smanjen globalni potencijal zagrijavanja (GWP) u usporedbi s prethodnim generacijama, čime dodatno pridonosi zaštiti okoliša.

Velika prednost dizalice topline aroTHERM Split plus je njezina energetska učinkovitost, koja omogućuje značajno smanjenje

potrošnje električne energije. Zahvaljujući modernoj inverterskoj tehnologiji, uređaj kontinuirano prilagođava svoj rad stvarnim potrebama kućanstva, čime se osigurava optimalna potrošnja energije i smanjenje operativnih troškova. Sustav postiže izuzetno visok koeficijent učinkovitosti (COP) do 5,2 pri A7/W35. Korisnici također mogu daljinski upravljati uređajem putem aplikacije myVAILLANT, omogućujući jednostavno praćenje i optimizaciju potrošnje energije.

Jedan od ključnih aspekata koji ovu dizalicu topline izdvaja od konkurencije je izuzetno tihi rad. Vanjska jedinica emitira samo 28 dB(A) na tri metra udaljenosti, što je usporedivo s tihim šapatom. Ova karakteristika čini je idealnim rješenjem za gradska naselja i gusto izgrađene stambene objekte, gdje je smanjenje buke ključno za ugodno stanovanje.

Unutarnja jedinica dostupna je u dvije verzije – hidraulička stanica ili uniTOWER verzija s integriranim spremnikom tople vode od 190 litara, koja zauzima minimalni prostor i može se lako smjestiti unutar ugradbenog elementa ili kotlovnice.

Uz sve navedene prednosti, aroTHERM Split plus predstavlja jedno od najnaprednijih i najisplativijih rješenja na tržištu dizalica topline. Njegova kombinacija visoke učinkovitosti, inteligentne kontrole i održivosti osigurava maksimalnu udobnost uz minimalne troškove, čineći ga idealnim izborom za svakog korisnika koji želi ulagati u budućnost svog doma i okoliša. ■





ecoTEC IoniDetect plus



ecoTEC u kombinaciji sa zidnim spremnikom (montaža pored uređaja)



ecoTEC u kombinaciji sa zidnim spremnikom (montaža ispod uređaja)

ecoTEC IoniDetect na zajedničkom dimnjaku

Vaillant svojim prodajnim brojkama može potvrditi žestok prodor dizalica topline u segment grijanja i pripreme potrošne tople vode. Ekspanzija prodaje dizalica topline posebno je izražena u novoj stanogradnji gdje je Vaillant tržišni lider kada su u pitanju dizalice topline rezidencijalnog karaktera (dizalice topline do nominalnog učinka 15 kW). Unatoč intenzivnom rastu prodaje dizalica topline, plinski kondenzacijski uređaji i dalje su vodeći generator toplinske energije u termotehničkim sustavima, posebno u segmentu obnove višestambenih zgrada.

Početkom godine upotpunili smo gamu ecoTEC IoniDetect plus uređaja

koje je moguće spajati na zajednički dimnjak te je na taj način zaokružen gotovo cjelokupan prodajni asortiman IoniDetect plus uređaja za tu namjenu (osim uređaja ecoTEC VUW 11/26 CS/1-5). Novi uređaji ecoTEC Ioni Detect plus zadržavaju istu nomenklaturu i učinke kao i do sada, a jedini način razlikovanja je novi kataloški broj. Kod ugradnje uređaja na zajednički dimnjak obavezno je ugraditi set za preinaku (usisna cijev s dimovodnom zaklopkom i mjerачem protoka dimnih plinova) koji je dostupan u dvije izvedbe - za uređaje do 26 kW i uređaje iznad 26 kW toplinskog učinka (također novi kataloški broj). ■



KLIKNI ZA VIŠE



Set za preinaku



PARTNERI

Piše: Mario Opačak

ŽEPOH – 34 godine partnerstva



SPOMENUTE 34 GODINE SU VEĆ OZBILJNE GODINE I ZA JEDNOG ČOVJEKA, RESPEKTABILNE GODINE ZA POSTOJANJE NEKE TVRTKE, ALI 34 GODINE USPJEŠNE SURADNJE I PRAVOG PARTNERSTVA TO JE VEĆ NEŠTO ŠTO NIJE UOBIČAJENO TE SE NE NALAZI LAKO.

Zato, iako godišnjica nije okrugla, ovim putem želimo zahvaliti vlasnicima, djelatnicima i tvrtki Žepoh na iznimnom zalaganju i radu na promociji robne marke Vaillant, na uloženom naporu u osvajanju tržišnog udjela te na već tradicionalno otvorenoj, iskrenoj, obostrano korisnoj i uspješnoj suradnji.

Malo nas je koji smo tu suradnju pratili od samoga početaka, i koji, sjećajući se skromnih početaka, možemo spoznati veličinu i vrijednost dosegnutog. Na tom dugom putu bilo je nesporazuma i nesuglasica, ali sve je riješeno dobrom voljom i dobrim namjerama na obje strane. Lista uspjeha, zajedničkih ideja,

postignuća te ugodnih i korisnih sastanaka i druženja daleko je duža i veća. To je i bio ključ zajedničkog uspjeha, iako treba naglasiti da Žepoh nema takvu suradnju samo s nama (iako je s Vaillantom najduža) već i s još nekoliko ključnih dobavljača. To nam pokazuje da najveći dio zasluge za ovako dugu i plodonosnu suradnju pripada gospodinu Tomislavu Paiću Majdiću i njegovom timu.

Još jednom iskreno zahvaljujemo na povjerenju, lojalnosti i svemu što je u ovaj zajednički odnos i zajedničke rezultate uložila tvrtka Žepoh. Veselimo se budućim zajedničkim jubilejima. ■



PROIZVODI

Piše: Dalibor Crnić

Komfor iz snova

NAŠI SU SE ŽIVOTI UVELIKE PROMIJENILI JER SU SE, U USPOREDBI S PROŠLIM GENERACIJAMA KOJE SU ZNAČAJAN DIO SVOGA VREMENA PROVODILE NA OTVORENOM, NAŠE NAVIKE IZMIJENILE I DANAS VEĆI DIO VREMENA OBITAVAMO U ZATVORENIM PROSTORIMA.

Dodamo li još i klimatske promjene, samo se po sebi nameće da prostorije bez kombinacije grijanja i hlađenja teško mogu zadovoljiti naše potrebe i zahtjeve. Samim time nameću se ventilokonvektori kao izvrsno rješenje i proizvodi za distribuciju toplinske i/ili rashladne energije, kako u novogradnji, tako i prilikom rekonstrukcije postojećih sustava. Osim što se mogu koristiti za grijanje i hlađenje, bitno se prisjetiti da se mogu koristiti i za ventilaciju, odnosno odvlaživanje prostora. Uzimajući u obzir različite modele i





Zidna izvedba ventilokonvektora



Parapećna izvedba s integriranom regulacijom

Zidni ventilokonvektori aroVAIR predstaviti će se na tržištu kao treća, poboljšana generacija ove izvedbe, a odlikuju se sljedećim značajkama:

- imaju filter za prašinu i filter za formaldehid koji osigurava svjež i čist zrak uklanjanjem prašine ili peludi iz dovedenog zraka; filter za formaldehid uklanja formaldehid, općenito prisutan u zraku u domovima, a koji može uzrokovati kožne alergije;
- kompatibilni su s tehnologijom Modbus;
- imaju funkciju „silent“ koja smanjuje emisiju buke, smanjujući brzinu ventilatora na najmanju moguću mjeru - idealno za rad noću s automatskim vraćanjem na uobičajenu brzinu nakon 8 sati;
- imaju funkciju „soft wind“ u načinu hlađenja, omogućavaju rad ventilatora na najnižem broju okretaja u hlađenju, omogućujući veću udobnost uz uštedu energije;
- raspoloživom snagom u hlađenju od 2,7 kW, 3,81 kW i 4,47 kW.

moćnost raznolike integracije u interijer, ventilokonvektori su proizvodi čija prodaja kontinuirano raste i svakim su danom sve traženiji.

Za 2025. godinu pripremili smo cijeli niz novosti iz asortimana Vaillantovih ventilokonvektora aroVAIR pa krenimo redom...

Parapećni ventilokonvektori aroVAIR standardne izvedbe ostali su nepromijenjeni te su i dalje dostupni u četiri



Parapećni ventilokonvektor u „slim“ izvedbi

Parapećni ventilokonvektori aroVAIR u tzv. „slim“ izvedbi su novost te su namijenjeni interijerima gdje je bitna mala dubina i atraktivan dizajn kako bi proizvod bio što bolje integriran u prostor, a odlikuju se sljedećim karakteristikama:

- atraktivan dizajn te visoka efikasnost u radu;
- integrirana regulacija osjetljiva na dodir;
- kompatibilnost Modbus za centralne sustave;
- funkcija „silent“ ograničava brzinu ventilatora na vrlo nisku vrijednost, a postavljena temperatura se automatski mijenja (preporučuje se za razdoblje spavanja), smanjujući potrošnju energije;
- raspoloživa snaga u hlađenju: 1,76 kW i 2,81 kW



Kasetni ventilokonvektor

Kasetni ventilokonvektori aroVAIR druge generacije donose značajan napredak u odnosu na prvu sa sljedećim karakteristikama:

- moguće je ugraditi zračne kanale na sve četiri strane za veću fleksibilnost i udobnost;
- funkcije „soft wind“ i „silent“ kao i kod zidnih ventilokonvektora;
- žičana regulacija dostupna kao dodatna oprema omogućuje upravljanje s više od jednog uređaja po jednom regulatoru;
- integrirana kompatibilnost Modbus i
- raspoloživa snaga u hlađenju: 3,96 kW, 7,5 kW i 10,5 kW.

izvedbe od 1,5 kW, 3,5 kW, 4,3 kW i 7,35 kW u hlađenju.

Kod svih novih modela navedeno je da imaju priključak Modbus.

Što je to Modbus?

Modbus je komunikacijski protokol, izvorno zamišljen za upotrebu s programibilnim logičkim kontrolerima (PLC), no zbog svoje jednostavnosti i lake dostupnosti danas je to praktički industrijski standard primjenjiv u raznim elektroničkim uređajima. Protokol Modbus zasnovan je na serijskoj komunikaciji između „master“ jedinice i jedne ili više „slave“ jedinica spojenih u istu mrežu. Svaka „slave“ jedinica ima svoju adresu i samo jedinica kojoj je naredba poslana reagira na naredbu.

To nam omogućava inteligentno upravljanje ventilokonvektorima tako da možemo podešavati



Kanalna izvedba ventilokonvektora

Kanalni ventilokonvektori aroVAIR druge generacije donose nekoliko novosti:

- manju širinu i dubinu za lakšu integraciju u odnosu na prethodnu generaciju;
- integriranu kompatibilnost Modbus;
- raspoloživu snagu u hlađenju: 2,45 kW, 4,25 kW, 5,85 kW, 9,05 kW i 10,08 kW.

određene parametre poput zadane temperature, načina rada, broja okretaja ventilatora, a neke parametre možemo samo očitavati.

Iako se navedeni protokol uglavnom koristi u poslovnim objektima, sve je više obiteljskih kuća ili stanova gdje se traže ovakve mogućnosti kako bi ventilokonvektori bili dio pametnog centralnog sustava upravljanja.

S novim generacijama predstavljeni će biti i novi termostati, odnosno daljinski upravljači koji će biti dio isporuke ili će se nabavljati kao dodatni pribor ovisno o modelu ventilokonvektora.

Većina novih modela bit će dostupna u drugom kvartalu godine, a manji dio u trećem.

S novim modelima osigurali smo inteligentno upravljanje ventilokonvektorima, visoku razinu fleksibilnosti prilikom ugradnje i vrhunski dizajn uz maksimalan komfor. ■





uniSTOR plus VIH RW 200/2 B i 250/2 B nova generacija spremnika PTV u kombinaciji s dizalicama topline



PRIPREMA TOPLE VODE U KOMBINACIJI S DIZALICAMA TOPLINE PODRAZUMIJEVA SPREMNIKE TOPLE VODE S POVEĆANOM POVRŠINOM IZMJENJIVAČA TOPLINE ZBOG NIŽE TEMPERATURE POLAZNOG VODA TE POSTIZANJA BOLJE UČINKOVITOSTI.

Ukoliko govorimo o spremnicima zapremine do 300 litara, postojeća serija spremnika VIH RW 200 bit će zamijenjena novom serijom (/2). Osim toga, ovaj će model spremnika, po pitanju zapremine, od sada biti

dostupan u dvije izvedbe.

Riječ je o okruglim spremnicima potrošne tople vode sa spiralnim uronjenim izmjenjivačem koje je moguće kombinirati s dizalicama topline do 12 kW. Spremnici su napravljeni od čelika, emajlirani s vodene strane, dodatno posjeduju magnezijску anodu kao zaštitu od korozije te slavinu za pražnjenje. Zahvaljujući kvalitetnoj toplinskoj izolaciji (polietilenska pjena s aluminijskom oplatom) spremnici posjeduju razred energetske učinkovitosti B, u energetskom rasponu A+ do F. Dodatni argument, kad je riječ o kvaliteti, svakako je mjesto proizvodnje spremnika, a to

je proizvodni pogon u Bergheimu (Njemačka).

uniSTOR plus VIH RW 200/2 B: zapremina 185 litara, svi hidraulički priključci dostupni su s gornje strane.

uniSTOR plus VIH RW 250/2 B: zapremina 246 litara, hidraulički priključci su s gornje strane, osim priključka za izmjenjivač topline koji je sa stražnje strane. Spremnik ima i otvor za uronjeni elektro grijač. ■



KLIKNI ZA VIŠE





PARTNERI

Piše: Mario Opačak



Mi smo Vaillant

Druga afrička

Na sada već dugačkom nizu VEP putovanja oko svijeta, naša VEP karavana ove je godine po drugi puta otišla u Afriku.

Nakon što smo prije nekoliko godina bili na Zanzibaru, ovoga smo puta od 4. do 15. veljače 2025. godine boravili u Keniji.

Avionska veza preko Dubaija i višesatno čekanje na sljedeći let omogućili su nam i noćno razgledavanje Dubaija. Iako nije bio unaprijed planiran, ovaj spontani noćni obilazak tog fascinantnog grada ostavio je doista velike utiske

te je bio odlična predigra za ono što nas je čekalo u nastavku.

Odmah po dolasku u Mombasu (drugi najveći grad u Keniji) te nakon što smo autobusom krenuli ka našoj konačnoj destinaciji, shvatili smo da nas čeka puno toga na što nismo navikli niti smo imali prilike vidjeti ikada prije. Prvo iznenađenje bio je autobus kojim smo se vozili, a koji nije imao



avantura



prostor za prtljagu nego su svi naši koferi natovareni na krov autobusa te je pravo čudo da putem niti jedan nismo izgubili. Svaki pogled iz autobusa svjedočio je o velikom siromaštvu ove zemlje i njenih stanovnika.

Naša destinacija bila je Diani Beach – turističko odredište poznato po najdužoj, 17 kilometara dugoj, pješčanoj plaži u Africi. Smjestili

smo se u hotelskom kompleksu pod nazivom Jacaranda Indian Ocean Beach Resort koji je donio dašak luksuza za kenijske pojmove. Odmah smo se opustili i počeli uživati. Smještaj, hrana, zabavni program, pješčana plaža, čisto zelenkasto-plavo more, dobar bazen, biljar, stolni tenis, odbojka na pijesku, barovi, sunce i toplo vrijeme bili su idealno okruženje u

kojem se ova vesela ekipa potpuno opustila. Možemo slobodno reći da su vrhunsko druženje i zabava trajali non-stop. Ako bi trebalo naći bar jednu zamjerku onda bi to vjerojatno bila činjenica da pivo nije gotovo nikada bilo dovoljno hladno, ali i to samo zato što je ova vesela ekipa pila brže nego što su frižideri mogli ohladiti.

Diani Beach



U lokalnoj školi



Nevjerojatni afrički krajolici



Na pješčanom sprudu



Užitak u oceanu



Safari u džipovima





Iako smo imali sasvim dovoljno vremena za odmaranje i različite slobodne aktivnosti, ipak smo svaki dan imali i dio organiziranog programa i izleta. Uputili smo se tako na plovidbu lokalnim jedrenjakom, vožnju biciklom kroz okolna sela, posjet jednom od obližnjih otoka, odlazak u selo u kojem živi narod Masai, ronjenje na koralnom grebenu, hranjenje žirafa i puno druženja s lokalnim stanovništvom koje je unatoč velikoj neimaštini izuzetno druželjubivo i gostoljubivo. Koliko je bila dobra zabava vjerojatno najbolje svjedoči detalj o tome da je večernji zabavni program koji su izvodili lokalni animatori i akrobati na neko vrijeme prekinut jer je naša vesela ekipa „ukrala show“ te su izvođači na kratko prestali sa svojim programom, uzeli mobitele i snimali nas.



Netko na biciklu, a netko na...



Neobični kućni ljubimci



Motocikl sa suncobranom



Ekipa



Kada u divljini pukne guma



Doručak uz ocean



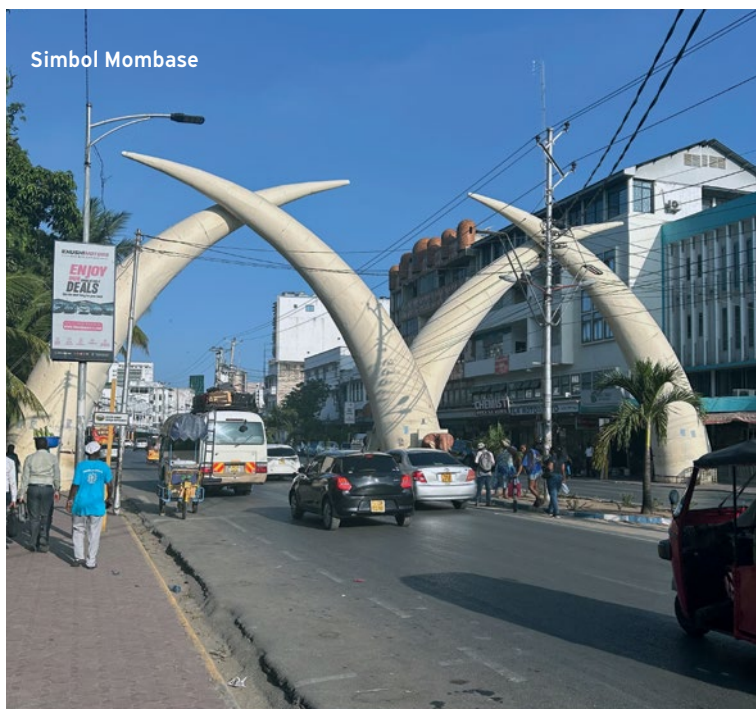
Veličanstveni prizori divljine



Posjet lokalnom vraču



Simbol Mombase



Susjedi u hotelskom kompleksu



Ipak, najveći doživljaj i ono što nitko od nas neće zaboraviti jest odlazak na dvodnevni safari u Nacionalni park Tsavo. Vožnja džipovima kroz nevjerojatne predjele s puno slobodnih divljih životinja ipak se može doživjeti samo na takvome mjestu. Vidjeli smo lavove, slonove, žirafe, zebre, hijene, leoparda, bivole, vodenkonje, zebre, antilope i još mnoge životinje.

A kada se na sve to dogodi da pukne guma i onda morate izaći iz džipa (što je inače strogo zabranjeno zbog opasnosti od divljih životinja) i provedete čitav sat na otvorenom prostoru gledajući oko sebe kada i iz kojeg grma će iskočiti neka od divljih životinja...

Naših vjernih 60 partnera zasigurno će dugo prepričavati ove doživljaje te će doživotno pamtiiti ovu našu drugu afričku avanturu. ■

Noćni izlazak u Dubaiju





NOVOSTI

Piše: Marko Brajković



Na kavi s Filipom i Antom

Naš menadžer prodaje, Marko Brajković, u maniri pravog istraživačkog novinara, uz službeno-neslužbeni Q&A poželio je dobrodošlicu novom pojačanju u odjelu prodaje – Filipu Mateši i Anti Penavi. Dečki su nam otkrili što najviše cijene u poslu, svoje vrline i mane, ali i još poneku crticu iz privatnog života.



Dečki, prije svega dobrodošli u tim! Želim vam odmah reći da vam neće biti lako, ali definitivno će biti zanimljivo. Stoga krenimo odlučno. Podijelite s nama svoje tri vrline i tri mane.

F: Počinjem uvijek s lošijim vijestima



ponekad i naučim nešto zgodno.

A: Za mene je to definitivno sport. Nogomet s ekipom zapravo me podosta podsjeća na neke situacije u poslu. Imati dobar tim, raznovrsne igrače i dobrog trenera omogućava pobjedu protiv bilo kojeg protivnika.

? **Obzirom da smo sada konačno u timu svi strojari, koji vam je predmet bio najteži na fakultetu?**

F: U postolara su šuplje cipele, reklo bi se, ali definitivno terma (termodinamika op.a.). To sam zapravo i najviše i učio. Danas mi je drago da se za takve stvari grijao stolac.

A: Uh! Matematika 3 i Fluidi 2 - samo ću reći - užas. Zapravo me veseli što u našem poslu konačno imam priliku sve te brojke i formule doživjeti u kotlovnici. Nisam za vrijeme studija uviđao koliko je teško prenijeti teorijsko znanje u jedan funkcionalan sustav. Zato iznimno cijenim naše instalatere i servisere te koristim svaku priliku da učim od njih.

? **U redu, nadamo se da ćemo ovo pitanje testirati i na ponekom Vaillantovom slavlju. Možda čak dobijemo i pjevački nastup! Kakvu glazbu volite?**

F: Opet ću zvučati kao popularni Broj 1 iz Alan Forda, ali ovo što

ako znam da slijede bolje pa evo nekih mana. Tvrdoglav sam, posebno ako mi je nešto važno. Volim puno riječi pa ne očekujte sa mnom kratke razgovore. Često ne volim riskirati makar intuicija kaže drukčije. Za vrline bih rekao da volim pomoći kolegama i partnerima, puno radim i uvijek sam točan u pogledu vremena (svojeg i tuđeg).

A: Slušam Filipa, stariji je pa ću krenuti i ja s manama - znam ponekad cjepidlačiti, možda nisam uvijek za urednost ako znam gdje mi je što, a još uvijek sam mlad ako se to može smatrati manom. Ono ljepše,

a i nadam se više prisutno; marljiv sam, temeljit u rješavanju zadataka i volim timski rad.

? **U redu, krenimo na lakše teme. Koja vam je najdraža aktivnost osim prodaje Vaillantovih bojlera i dizalica topline?**

F: Volim provoditi vrijeme sa svojom obitelji i to posebno u prirodi. Možda se ovo mlađim snagama čini kao kamilica, ali vrijeme će ih naučiti. E da, volim prčkati po raznim uređajima pa



mladi danas slušaju... Šalim se, više volim starije hitove i nisam baš nešto izbirljivog uha.

A: Volim energiju i žestinu u glazbi pa je rock za mene broj jedan. Može i zabavno pa domaće dok god se ljudi vesele.

? **Radit ćete s otprilike tisuću naših dragih partnera. Kakve sugovornike više volite? Pokeraše, one koji će vas pustiti da odradite priču i slušati ili one koji će vam baš sve detaljno objasniti pa i ponoviti tri puta ako treba.**

F: Obzirom da volim puno govoriti, volim i puno slušati. Drago mi je kad mogu čuti i razumjeti partnerove potrebe i želje. Naravno, izazov će biti vrijeme. Uz dobru priču sati lete...

A: Lakše je s onima koji puno kažu, ali ako mogu birati, volim konkretne, jezgrovite razgovore. Mislim da je to u našem poslu bitno. Često su želje nekompatibilne s tehničkim ili nekim drugim zahtjevima pa stvari trebaju biti jednostavne i jasne.

? **Svjedoci smo velikih političkih previranja i neizvjesnosti koja posebno zahvaća energetiku pa je moje pitanje - plin ili struja?**

F i A: Oboje, slažemo se da postoji primjena za jedno i drugo. Naravno, vjerujemo u energetske tranzicije i bolju klimu u svakom smislu uz naš Vaillant! I bojler i dizalica imaju svoje prednosti i mane.

F: Mislim da je energetika jednako vezana uz politiku i znanost. Naravno, socijalni aspekt donosi treću dimenziju i kao takva je vrlo kompleksna. Mi u Vaillant-u zaista vjerujemo u zdravu i održivu klimu, posebno u kućanstvima koja su i najbrojniji korisnici energije za grijanje i hlađenje.

? **Vratimo se malo na naše partnere. Online sastanak ili uživo?**

F: Uživo - pričljiv sam, kako sam već naveo, a i volim osjetiti ljude i situacije. Zbog toga volim ovaj posao.

A: Slažem se s Fićom - uživo. Lakše je, ljepše i efikasnije izaći van iz ureda i maknuti se od ekrana. Kako sam i ranije rekao, iznimno cijenim naše instalatere i servisere te se iskreno nadam lijepim i dugim partnerstvima.

? **Je li vam bitnija cijena ili tehnička besprijekornost?**

F: Mislim da treba naći balans. Nije uvijek lako odrediti prioritet, ali naravno u Vaillant-u smo posvećeni trajnosti i efikasnosti sustava. Ipak,





smatram da naš portfolio nudi povoljna rješenja te da nije uvijek više i bolje. Uzmimo za primjer Eloblock, uz ulaganje u fotonapon nečija vikendica može se, primjerice, komforno grijati za malu investiciju.

A: Tehnička besprijekornost, radije ću platiti više i biti miran godinama. Cijenim kvalitetu i dobru strojarску praksu. Mislim da pojam cijene u našoj struci nije jednostavan kako ga se prečesto percipira. Pouzdanost i energetska efikasnost uvelike određuju potrošnju kroz duže razdoblje.

? **U vašem radu vam želim puno velikih uspjeha te sam siguran da ćete neke projekte sanjati i pamtiti dugo. Koji projekt vam je dosad ostao u najljepšem sjećanju, odnosno na što ste dosad najponosniji?**

F: Dolazak u Vaillant (smijeh)! A sada ozbiljno. Nadam se da nije zadnji, ali baš sam danas došao sa sastanka na kojem sam prezentirao i uspješno dogovorio kupnju Vaillantovog sustava s dizalicom topline za jednu novoizgrađenu zgradu. Posao mi tu, naravno, ne završava, veselim se pozdraviti nove stanare i znati da se griju i hlade Vaillantovim uređajima.

A: S obzirom da dolazim iz nekog drugog tima samo ću reći da se nadam skorim uspjesima, sportski rečeno, u novom zelenom dresu. Zasad mi se čini da će biti izuzetno zanimljivo.

? **Kratko ste s nama, ali vjerujem da ste imali prilike osjetiti duh našeg tima u Zagrebu. Kad biste morali izdvojiti nekog, kome biste posebno zahvalili?**

F: Zaista ne mogu izdvojiti jednu osobu jer mi je cijeli tim podrška, a nadam se i ja njima. No posebnu zahvalu upućujem svom bivšem timu Tehnike na nesebičnom dijeljenju znanja i iskustva.

A: Ja zahvaljujem svom novom timu Prodaje. Doista su me lijepo dočekali i odmah pokazali želju za suradnjom i podrškom.

? **Evo dečki, došli smo do kraja. Inače, slijedi klišej pitanje - gdje se vidite za 10 godina, ali ja ću vas pitati gdje vidite Vaillant za 10 godina?**

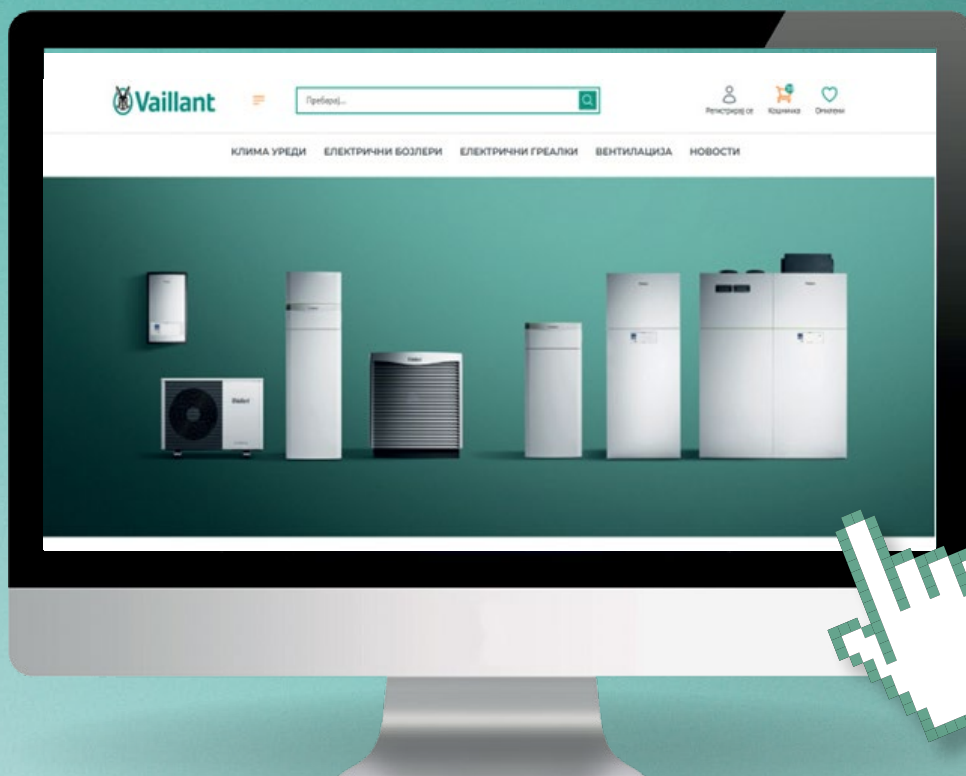
F: Definitivno kao lidera u opremi za grijanje i hlađenje. Kako smo nedavno proslavili 150 godina rekao bih da je ta tradicija inovacije, ali i otpornosti i kvalitete, garancija za uspjeh u budućnosti.

A: Trebamo ostati lideri na europskom tržištu. Ako je suditi prema našem malom timu, imamo sve potrebno za to. Teško je reći kako će svijet izgledati čak i za pet godina, ali prave vrijednosti, trud i fair play definitivno su odgovor na sve izazove. ■



MAKEDONIJA

Piše: Radmila Jovevska



Makedonija uvela webshop



KLICKNI ZA VIŠE

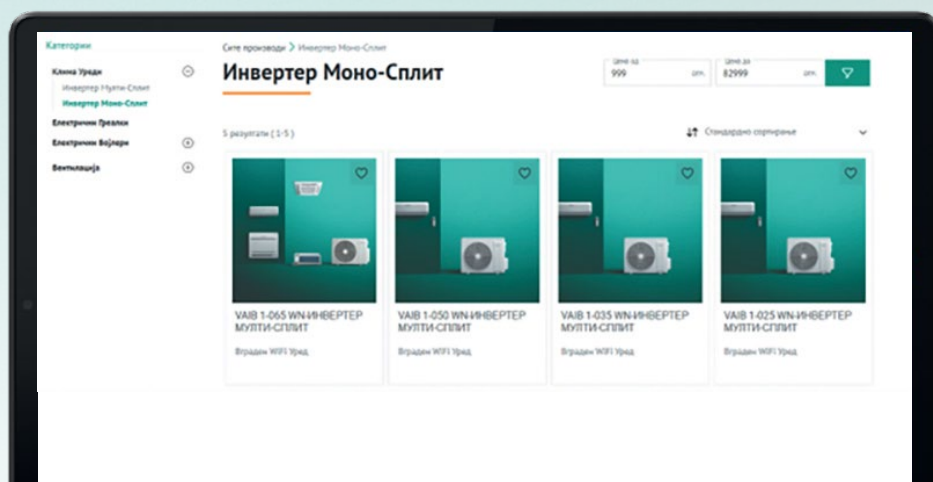


SJEVERNA MAKEDONIJA PRVA JE ZEMLJA U REGIJI KOJA JE POKRENULA VAILLANT WEBSHOP, INTERNETSKU PLATFORMU OSMIŠLJENU KAKO BI SE POJEDNOSTAVIO PROCES KUPOVINE RJEŠENJA ZA GRIJANJE, HLAĐENJE I ODRŽIVU ENERGIJU.

Pokretanjem Vaillant webshopa tvrtka Vaillant Sjeverna Makedonija potvrđuje svoju predanost zadovoljstvu kupaca, nudeći moderan i pristupačan način kupnje visokokvalitetnih rješenja za grijanje, hlađenje, PTV i ventilaciju. ■

Ključne značajke Vaillant Web Shopa:

- sadrži opsežnu ponudu proizvoda, uključujući klimatizaciju, rješenja za pripremu tople vode i ventilaciju, a sve je dostupno za online kupnju našim partnerima;
- ima jednostavno korisničko sučelje: imajući na umu praktičnost za krajnjeg korisnika web trgovina ima intuitivno sučelje koji pojednostavljuje odabir proizvoda i kupnju;
- Ima korisničku podršku: namjenska korisnička podrška dostupna je za pomoć s bilo kakvim pitanjima ili problemima u procesu online kupovine.





BiH

Piše: Jasenka Ljubović



Konferencija Sfera 2025.

Dana 25. i 26. veljače, 2025. godine održana je konferencija „Sfera 2025. - Klimatizacija, grijanje i hlađenje“, u Hotelu „Hills“ u Sarajevu. Organizator događaja je, kao i do sada, mostarska tvrtka Sfera d.o.o. i regionalni stručni časopis za građevinarstvo i arhitekturu m-Kvadrat.

Konferenciju je svečano otvorio gospodin Almin Mališević, direktor Sektora za industriju i usluge Privredne komore FBiH, koji je pozdravio sve prisutne i poželio dobrodošlicu.

Teme uvodnih i komercijalnih predavanja bile su raznovrsne. Govorilo se o znanstveno-tehnološkim dostignućima i profesionalnim opredjeljenjima u kontekstu proizvodnje, primjene i oblikovanja sustava za klimatizaciju, ventilaciju i grijanje.

Aktualne teme na konferenciji su također bile energetska rješenja za KGH sustave, obnovljivi izvori energije te zakonska regulativa s područja KGH. Za vrijeme pauze sudionici su se imali priliku upoznati s novostima i tehnologijama, i to kroz neposrednu komunikaciju s predstavnicima tvrtki sponzora, partnera i izlagača konferencije.

Vaillant je i ove godine na konferenciji sudjelovao kao partner, a na izložbenom štandu prezentirane su novosti iz proizvodnog programa poput novog modela toplinske pumpe aroTHERM Split plus te klima uređaja climaVAIR pro. Vaillantov štand je, kao i svake godine, bio izuzetno posjećen. Posebno

zanimljiv bio je uređaj za fotografiranje Ipad Photo Booth koji je izazvao veliki interes posjetitelja. Svi su se trudili što bolje pozirati kako bi napravili odličnu fotografiju s Vaillantovim zecom. Fotografiju su mogli preuzeti putem AirDrop-a ili QR koda.

Cilj organizatora prilikom održavanja ovog događaja bio je na jednome mjestu spojiti struku i znanost, pružiti priliku za razmjenu iskustava i znanja, kao i interaktivnim dijalogom proširiti mogućnosti suradnje te uspostaviti nove trendove na tržištu. ■





PROIZVODI

Piše: Viktor Vušak



Inteligentno i učinkovito stvaranje klime – nova climaVAIR plus



KLIKNI ZA VIŠE



Vrhunska udobnost, u svakom trenu

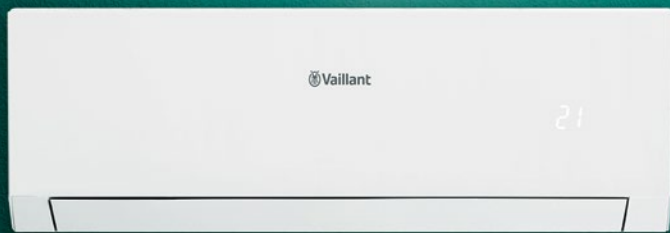
U LIPNJU PROŠLE GODINE NAPRAVILI SMO OSVRT NA TEHNOLOŠKI RAZVOJ KLIMA UREĐAJA, POVEZANOST S TVRTKOM VAILLANT I VAŽNOST KOJU OVA KATEGORIJA PROIZVODA ZADRŽAVA SVE DO DANAS PO PITANJU UČINKOVITOSTI I JEDNOSTAVNOSTI.

Zanimljivo je spomenuti 1902. godinu kada je pušten u pogon prvi komercijalni klima uređaj (održavanje vlage u papirnici Sackett & Wilhelms, Brooklyn, NY), te ugradnju prvog rezidencijalnog klima uređaja u velebnu vilu Charlesa Gatesa u Minneapolisu 1914. godine.

Nažalost, gospodin Gates zbog iznenadne smrti nije nikada osobno uključio uređaj, a zabilježeno je da su mjesečni troškovi hlađenja (nakon njegove smrti) iznosili tadašnjih 1500

dolara. Za površinu vile od 3.530 m² na prvu se to i ne čini puno osim ako u obzir uzmete inflaciju (preračunato u današnju vrijednost to bi iznosilo 47.650 dolara mjesečno). Odjednom ta brojka postaje abnormalno visoka, ali to je samo „zabavna“ činjenica kako se vremena mijenjaju.

Razvojem tehnologije, povećanjem učinkovitosti i uvođenjem umjetne inteligencije, troškovi hlađenja prostora jednake veličine modernim klima uređajem (uzevši u obzir



Moderna i elegantna unutarnja jedinica

jednake uvjete prostora i negativan efekt globalnog zatopljenja) iznosili bi vjerojatno oko 600 eura mjesečno (cijene struje u RH) uz dodatnu rezervu u izračunu. Naravno da je ovo daleko pojednostavljen izračun dojma radi, ali u odnosu na gore spomenute činjenice, čak da pogriješimo i za pedesetak eura to ne mijenja poantu. Vrijednost novca pala je 31 puta u odnosu na 1914. godinu, a učinkovitost današnjih uređaja više je nego dvostruko veća, čak i u najzahtjevnijim uvjetima.

Gdje je tu Vaillant? Ponovo pri samom vrhu s novim mono split klima uređajima climaVAIR plus VAIP (P - „performance range“) čija prodaja bi trebala krenuti sredinom drugog kvartala.

Etablirana kvaliteta, odlučan ali moderan dizajn, jednostavna instalacija i značajke koje su u korak s ostalim vrhunskim proizvođačima i možete biti sigurni da ste odabrali pouzdanog partnera.

Oznake novih modela ErP u samom su vrhu s do A+++ u hlađenju i A++ u grijanju (raspon od A+++ do D), a od ostalih značajki posebno izdvajamo:

1. **tvornički ugrađen WiFi modul (zidne jedinice),**
2. **dodatnu uštedu energije korištenjem umjetne inteligencije (smanjenje troškova do 10% godišnje),**
3. **inteligentan nadzor i regulaciju vlage u prostoru (očuvanje zdravlja),**
4. **izvrsnu kvalitetu zraka uz dvostruku sterilizaciju (hladna plazma i ultraljubičasto zračenje (UVC),**
5. **tiši rad unutarnje jedinice u odnosu na prethodnu seriju climaVAIR exclusive (moguća redukcija do 19 dB(A),**
6. **smanjenje buke vanjske jedinice u noćnom radu do gotovo nečujnih 40 dB(A)**
7. **ekološko rashladno sredstvo R32.**

Uz besplatnu aplikaciju Ewpe Smart App moguće je daljinskim putem upravljati pojedinim klima uređajem unutar dostupne bežične mreže (2,4 GHz).



Lagana i tiha vanjska jedinica



Jednostavno i elegantno upravljanje

Dimenzije unutarnjih i vanjskih jedinica vrlo su slične svojim prethodnicima i ostalim modelima u gami proizvoda pa čak i ranije predviđeni montažni radovi gotovo sigurno odgovaraju novim modelima, uz sitne preinake.

Raspon Mono split dolazi u četiri modela - kombinacija jedne vanjske (WNO) i jedne unutarnje jedinice (WNI):

2,5 kW (VAIP 1-025 WNO + VAIP 1-025 WNI)

3,5 kW (VAIP 1-035 WNO + VAIP 1-035 WNI)

5,0 kW (VAIP 1-050 WNO + VAIP 1-050 WNI)

7,0 kW (VAIP 1-065 WNO + VAIP 1-065 WNI)

Jamstvo na kompletan proizvod je pet godina prema Općim uvjetima jamstva koji su sastavni dio isporuke.

Uživajte! ■



Aktivnost koja traje već 25 godina...

KADA NEŠTO TRAJE 25 GODINA ONDA UISTINU MISLIMO - PA KAKO LI NAM JE TO USPJELO?! BEZ OBZIRA JE LI RIJEČ O BRAKU, PRIJATELJSTVU ILI PAK RADNOM STAŽU U NEKOJ TVRTKI...

Prije 25 godina jedna mala skupina serviseri (6 tvrtki), odlučila je dati prijedlog tvrtki Vaillant da se organizira dežurni servis u gradu Zagrebu za vrijeme božićnih i novogodišnjih praznika. Kako je njihov prijedlog došao pred sam Božić te je preostalo malo vremena za realizaciju, a nama se u Vaillantu doista svidio, vrlo brzo smo došli u vremenski tjesnac s pokretanjem te aktivnosti.

Tada smo koristili telefonsku sekretaricu i kasetofon te smo snimili poruku, no sve je trebalo povezati s tadašnjom telefonskom centralom. Vrlo se dobro sjećamo da je cijeli proces trajao do kasnih poslijepodnevni sati na sam Badnjak, no uspjeli smo riješiti tehničke detalje i pokrenuti prvo dežurstvo ovlaštenih Vaillantovih serviseri u gradu Zagrebu! Osnovna ideja bila nam je da krajnjim korisnicima pružimo komfor grijanja u neradne dane i dane blagdana zaključno sa

6. siječnja. Već iduće godine pridružilo nam se još 10 servisa pa smo dežurstvo produljili od 1. prosinca do 15. siječnja te smo našu aktivnost oglasili i na Radio Sljemenu. Kolege na radio postaji nekoliko puta su ponavljale imena dežurnih servisa i njihove telefonske brojeve u obliku snimljenog spota, a na to su se nadovezivali upiti slušatelja, odnosno naših krajnjih korisnika.



Kratka zahvala serviserima za 25 godina dežurstva



25 godina dežurstva u gradu Zagrebu



Atmosfera u „Maxi Pubu“ bila je odlična

U trećoj godini dežurstva pridružilo nam se još 10 servisa pa je i razdoblje dežurstva pomaknuto na 1. studeni, što je i današnji datum početka dežurstva (završava s 1. ožujka).

Od početka je dežurstvo ovlaštenih serviseri krasila međusobna suradnja kao i stalni kontakt s tehničkim osobljem u Vaillant. No najvažnije je bilo da se nakon uspješno provedene aktivnosti svi zajedno proveselimo i razmijenimo iskustva kako bismo iduće godine bili još bolji i efikasniji u obavljanju ove, prije svega, humane aktivnosti. Mnogi će se sjetiti kuglanja kod gospodina Dragaša, odlazaka na hokejaške utakmice KHL Medveščaka, odlaska na nogometnu utakmicu Hrvatska-Grčka i još mnogo zabavnih doživljaja koji će nam uvijek ostati u izuzetnom sjećanju.

I tako već 25 godina... Svim kolegama serviserima želimo **ZAHVALITI** na sudjelovanju u ovoj akciji, jer ona pokazuje usku povezanost tvrtke Vaillant Hrvatska s jednim od svojih „najjačih oružja“ - ovlaštenim serviserima. ■



NOVOSTI

Piše: Dunja Sever Vitez



Dobrodošli u novi ŽEPOH B2B webshop



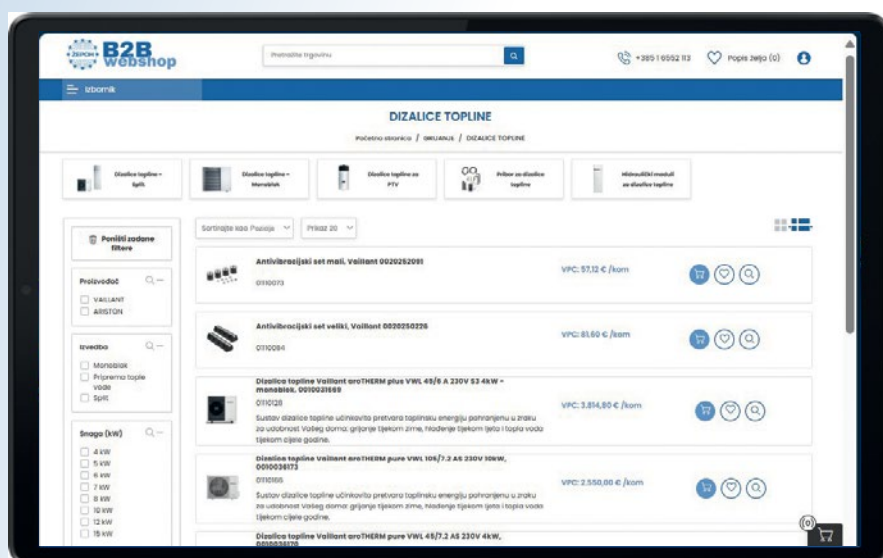
ŽEPOH, NAŠ DUGOGODIŠNJI PARTNER UVOZNIK I DISTRIBUTER VAILLANT OPREME ZA GRIJANJE, KLIMATIZACIJU, VENTILACIJU TE POPRATNE OPREME ZA PLIN I VODOVOD, ODUVIJEK JE BIO NA ČELU INOVACIJA. SADA, SVOJOM NOVOM B2B WEBSHOP PLATFORMOM, PODIŽU LJESTVICU JOŠ VIŠE.

Novi Žepoh B2B webshop za partnere odgovor je na neprestane izazove modernog poslovanja kao što su brzina, učinkovitost i prilagodba individualnim potrebama. Platforma omogućava partnerima da na brz, jednostavan i efikasan način pristupe Žepohovom širokom asortimanu proizvoda, omogućavajući narudžbu proizvoda bilo kada i bilo gdje.

Proces prijave na Žepoh B2B webshop vrlo je jednostavan – brzom registracijom na web stranici tvrtke Žepoh uz upisivanje osnovnih podataka o vašoj tvrtki dobivate pristup ponudi koja trenutačno sadrži više od 10.000 artikala.

Na samom B2B webshopu, čije je postavljanje trajalo svega 8 mjeseci, osim cijena, uvjeta i dostupnosti proizvoda nalaze se i katalozi, tehnički listovi, certifikati i ostali bitni dokumenti vezani uz proizvode. Dostupnost cijena i uvjeta ažurira se svakih nekoliko minuta kako bi registrirani korisnici u svakom trenu imali točnu informaciju o stanju proizvoda i prodajnim uvjetima.

Vizija tvrtke Žepoh je kontinuirano širenje i poboljšanje svog poslovanja, kako bi razina pružanja usluga njihovim partnerima bila što bolja. Pored novog webshopa Žepoh je, naravno, i dalje dostupan „uživo“ u svom sjedištu u Zagrebu kao i u distribucijskim centrima u Osijeku, Zadru, Splitu i Rijeci. Štoviše, u bliskoj budućnosti, Žepoh planira otvaranje dodatnih regionalnih distributivnih centara kako bi distribucija robe do krajnjeg korisnika bila još brža i povoljnija. ■



KLIKNI ZA PRISTUP

