

Vaillant



broj 93 • OŽUJAK 2026.

VEP
putovanje

NOVA GENERACIJA
dizalica topline

DIZALICE TOPLINE
ili plinski uređaj

VEP
program



SADRŽAJ

- 4

Novo izdanje Slikovnog cjenika

Nove cijene za produljeno jamstvo
- 5

Monoblok kao tehnologija za dizalice topline
- 6

Nova aroTHERM pro
- 8

Vrhunske obuke u novom praktikum centru
- 10

Dominikana - avantura za pamćenje
- 16

Kako nastaje Vaillant plus
- 19

VEP program lojalnosti

In Memoriam - Slavko Žarić

- 20

Dizalica topline ili plinski uređaj
- 23

Pojačanje u odjelu tehnike
- 24

MAKEDONIJA

Sanmarti - novi Vaillantov distributer
- 25

BiH

Avdić grijanje - 30 godina tradicije
- 26

In Memoriam - Mirza Korzo
- 27

Val Gas - obiteljska priča
- 28

Bubi Prom - kada se spoje bojleri i fliperi

IMPRESSUM

Vaillant plus izdaje:
Vaillant d.o.o.
 Heinzelova 60, HR-10000 Zagreb
 tel.: +385/1/6188-670

Direktor: Mario Opačak
Redakcija:
 Mario Opačak, Sunčana Starček
Priprema izdanja:
 Sunčana Starček i Dunja Sever Vitez

Grafička priprema i digitalizacija:
 Think.Invent.Design.
Lektorica: Martina Šolčić

www.vaillant.hr
vaillant-plus@vaillant.hr



DRAGI MOJI...

**PRED NAMA JE NEXT LEVEL
VAILLANT - 2026. GODINA
TE VAM SVIMA JOŠ JEDNOM
ŽELIM DA VAM BUDE ZDRAVA,
SRETNNA I USPJEŠNA ILI, KAKO
JE GLASILA NAJORIGINALNIJA
ČESTITKA KOJU SAM OVE
GODINE PRIMIO - DA NITKO NE
FALI I NIŠTA NE BOLI.**

Iako smo već započeli vožnju kroz 2026. godinu moram malo pogledati i u retrovizor i reći koju riječ o 2025. godini. S onime što je prošlo ne treba se puno baviti te ću stoga samo konstatirati kako je to bila jedna od najuspješnijih poslovnih godina ikada, a nešto veći promet imali smo samo 2022. godine. Kada znamo da nam je prodaja plinskih uređaja bila na prošlogodišnjoj razini, a da je prodaja

dizalica topline porasla za 50%, onda je jasno kako možemo biti u potpunosti zadovoljni ostvarenim rezultatima. Zahvaljujemo svima vama jer bez vas, vašeg rada i vašeg povjerenja, ovi rezultati ne bi bili mogući.

“

2025. godina bila je za 5

”

Iako se može reći da smo po pitanju prodaje dizalica topline već u 2025. godini dosegli novu i višu razinu, ipak će tek 2026. godina u Vaillant u službeno proteći pod sloganom NEXT LEVEL VAILLANT.

Što to znači?

U 2026. godini uvesti ćemo nove modele dizalica topline te će tako postepeno biti zamijenjeni svi trenutno postojeći modeli, a uvesti ćemo i neke nove, snažnije modele koje do sada nismo imali. Dodatno ćemo proširiti i osnažiti naš asortiman, a vama ćemo pružiti šansu za ostvarivanje još boljih rezultata.

Zašto NEXT LEVEL?

Jednostavno zbog toga što će kvaliteta i karakteristike novih dizalica biti podignute na višu razinu dok će cijene biti korigirane na nižu. Istovremeno ćemo podići i razinu naših usluga prema partnerima kao što ćemo unaprijediti i naš marketinški nastup.

“

**2026. godina - iskorak za sigurnu
budućnost**

”

Ukratko rečeno, svoje poslovanje s dizalicama topline podići ćemo na jednu višu razinu te ćemo, prije 3 godine osvojenu vodeću poziciju na tržištu, dodatno pojačati i učvrstiti.

Nadam se da ćete nam se pridružiti na ovom važnom putovanju te da ćemo zajedno učvrstiti temelje za vaše i naše poslovanje u narednim godinama.

MARIO OPAČAK
direktor Vaillant d.o.o.



Alan Babić

Novo izdanje Slikovnog cjenika za 2026.

**TIJEKOM PRVOG KVARTALA 2026.
GODINE VAILLANTOVIM PARTNERIMA
BIT ĆE DOSTUPNO NOVO IZDANJE
SLIKOVNOG CJENIKA.**

Novosti u slikovnom cjeniku 2026. godine:

- ✓ aktualne preporučene veleprodajne cijene,
- ✓ nova generacija monoblok dizalica topline aroTHERM pro i plus,
- ✓ ažurirani modeli nove generacije ventilokonvektora i
- ✓ proširen program multi-split sutava klima uređaja.

Uz detaljne komercijalne i tehničke informacije, cjenik nudi i niz dodatnih aktualnih informacija pa je kao takav nužan u svakodnevnom radu instalatera, trgovaca, projektanata i svih ostalih Vaillantovih partnera.

Elektronsko izdanje cjenika u .pdf formatu bit će dostupno na www.vaillant.hr na zaštićenom dijelu naše mrežne stranice za poslovne partnere. ■



Dalibor Crnić

Produljeno jamstvo za plinske uređaje i dizalice topline



**PROGRAM PRODUŽENOG
JAMSTVA ZA PLINSKE
UREĐAJE I DIZALICE
TOPLINE I DALJE DAJE
IZVRSNE REZULTATE.**

Za plinske uređaje program se već pokazao vrlo uspješnim, dok sve veći broj kupaca prepoznaje produženo jamstvo kao vrijedan i pouzdan izbor i za dizalice topline. Ovaj uspjeh ne bi bio moguć bez snažne podrške naših

poslovnih partnera čiji optimizam, predanost i proaktivan pristup igraju ključnu ulogu u promociji programa. Njihovi naponi pomažu u jačanju Vaillantove pozicije kao vodeće robne marke kojoj kupci vjeruju i povezuju je s visokom kvalitetom proizvoda.

Od ove godine (s početkom od 1. travnja 2026.) cijene produženog jamstva od 2+3 godine za plinske uređaje bit će korigirane i iznosit će 109 eura za uređaje do 40 kW i 275 eura za uređaje iznad 40 kW. Cijene ugovora za dizalice topline ostaju nepromijenjene, odnosno 299 eura za 2+3 godine i 425 eura za 2+5 godina.

Poučeni dosadašnjim iskustvom vjerujemo da će i ova godina postaviti nove rekorde u sklapanju ugovora produljenog jamstva s našim krajnjim korisnicima. ■



Mario Rukavina



Izvedba monoblok smješta sve ključne komponente u jednu vanjsku jedinicu



Monoblok kao tehnologija za dizalice topline

U DANAŠNJE VRIJEME SVE SE VIŠE PAŽNJE POSVEĆUJE UČINKOVITIJIM I EKOLOŠKI PRIHVATLJIVIJIM NAČINIMA GRIJANJA I HLAĐENJA. RAZVOJ TEHNOLOGIJE DONIO JE RJEŠENJA KOJA NUDE NIŽE TROŠKOVE, TIŠI RAD I VEĆU POUZDANOST.

Jednostavna instalacija

Unutar ponude dizalica topline izvedbe se razlikuju po načinu instalacije, pa je jedna od najčešćih dilema odabir između sustava monoblok i split. Monoblok izvedba smješta sve ključne komponente u jednu vanjsku jedinicu, što instalaciju čini jednostavnijom jer se u objekt uvodi samo vodeni krug. Tvornički zatvoren rashladni sustav smanjuje rizik od istjecanja plina i povećava pouzdanost, dok izostanak unutarnje rashladne jedinice osigurava tiši rad.

Uz to, monoblok rješenja često zauzimaju manje prostora te zahtijevaju manji broj instalacijskih elemenata, što ubrzava ugradnju. Sustav je u pravilu lakši za servisiranje

jer se većina komponenti nalazi na jednoj lokaciji. Kod modernih modela dodatna prednost je i jednostavnija integracija s postojećim grijanjem.

Ipak, postoje i nedostaci: voda se dovodi do vanjske jedinice, što u hladnijim razdobljima povećava rizik od smrzavanja. Zbog toga je potrebno koristiti antifriz ili dodatnu zaštitu, što može povisiti troškove i utjecati na učinkovitost. U takvim uvjetima split sustavi imaju prednost jer se vani nalazi rashladni plin, a ne voda.

Zaključno, pri izboru između dizalice topline monoblok i split odluka se treba temeljiti na analizi objekta i uvjeta u kojima će sustav raditi. Obje izvedbe mogu pružiti visoku razinu učinkovitosti i pouzdanosti ako su pravilno projektirane i ugrađene. Stoga je preporučljivo savjetovati se sa stručnjacima kako bi se odabralo optimalno rješenje. ■



Tomislav Đurak



NOVO!

Nova aroTHERM pro

POČETKOM SVIBNJA OVE
GODINE NAŠA OBITELJ
DIZALICA TOPLINE aroTHERM
DOČEKUJE NOVOG ČLANA -
aroTHERM pro. NOVA DIZALICA
TOPLINE aroTHERM pro
PREDSTAVLJA NAJNAPREDNIJE
RJEŠENJE U VAILLANTOVOJ
PONUDI ZA GRIJANJE,
HLAĐENJE I PRIPREMU
POTROŠNE TOPLE VODE (PTV).

Četiri dostupna učinka - 5, 8, 12 i 15 kW

Dostupna je u četiri nominalna učinka (A7/W35): 5, 8, 12 i 15 kW, što omogućuje optimalan odabir za sve tipove objekata - od niskoenergetskih kuća do zahtjevnijih projektnih sustava. Kao visokoučinkoviti sustav zrak-voda, aroTHERM pro koristi

prirodno rashladno sredstvo (R290) nove generacije, osiguravajući visoku energetska učinkovitost i minimalan utjecaj na okoliš.

“Flexible Space Function” - maksimalno smanjenje sigurnosne zone

Najveća tehnološka posebnost dizalica topline aroTHERM pro je jedinstvena funkcija „Flexible Space Function“, koja omogućuje maksimalno smanjenje sigurnosne zone oko vanjske jedinice što aroTHERM pro čini iznimno fleksibilnom u pogledu postavljanja. Za razliku od ostalih dizalica topline na tržištu s radnom tvari R290, ova funkcija omogućuje jednostavan smještaj uređaja, čak i u ograničenim prostorima, na malim parcelama i u gusto naseljenim područjima.

Temperatura polaznog voda do 70 °C

Korištenjem radne tvari R290, dizalica topline omogućuje temperaturu polaznog voda do 70 °C, što je čini iznimno pogodnom za projekte renovacije i zamjene starijih sustava grijanja bez potrebe za izmjenom postojećih radijatora. Uz mogućnost pripreme potrošne tople vode do 65 °C podržana je i funkcija za zaštitu od legionele, čime je osigurana visoka higijenska sigurnost.

Zahvaljujući korištenju posebnih materijala i zaštita, konstrukcija uređaja dodatno je prilagođena radu u obalnim uvjetima te na taj način aroTHERM pro nudi dugotrajan i pouzdan rad čak i u uvjetima gdje uređaji mogu biti izloženi slanom zraku i koroziji.

Dvije vrste unutarnjih jedinica

Za sve modele vanjskih jedinica dostupne su i dvije vrste unutarnjih jedinica s integriranim električnim grijačem što sustav čini potpuno modularnim i prilagodljivim potrebama korisnika, kako slijedi u nastavku.

- **Unutarnja zidna jedinica - VWZ MEH 97/7**

Kompaktna zidna jedinica služi kao centralni hidraulički modul te je idealna za objekte koji već imaju odvojen spremnik potrošne tople vode ili žele maksimalnu slobodu u konfiguraciji sustava.

- **Unutarnja jedinica s integriranim spremnikom PTV (190 litara) - uniTOWER VIH QW 190/7**

Podna jedinica s integriranim spremnikom PTV od 190 litara omogućuje visoku dostupnost potrošne tople vode, dok zbog kompaktne izvedbe zauzima vrlo malo prostora te se vizualno uklapa u svaki tehnički prostor.

Jedinica uniTOWER dostupna je u dvije izvedbe:

- **verziji s jednim krugom grijanja i**
- **verziji s dva kruga grijanja, posebno pogodna za kombiniranje radijatorskoga grijanja i podnoga grijanja.**

U verzijama većeg učinka (12 i 15 kW - A7/W35) uređaj je i dalje kompaktan i lagan za instalaciju, što ga čini idealnim za projektne sustave i višestambene objekte. Elegantna estetika i izdržljiva konstrukcija rezultat su europske proizvodnje i vlastitog Vaillantovog razvoja, čime se osigurava dug vijek trajanja i visoka razina pouzdanosti.

Zahvaljujući tehnološkoj naprednosti, fleksibilnoj modularnosti, smanjenoj zaštitnoj zoni postavljanja i širokom rasponu raspoloživih učinaka, aroTHERM pro predstavlja optimalno rješenje za novogradnju i energetska obnovu. ■

aroTHERM pro
- idealno
kompaktno rješenje
za grijanje,
hlađenje i PTV



Vanjska jedinica - aroTHERM pro



Hidraulički modul - VWZ MEH 97/7



Unutarnja jedinica - uniTOWER VIH QW 190/7 E



Viktor Vušak



Vrhunske obuke u novom praktikum centru

SVJESNI SMO DA JE GODINA TEK
ZAPOČELA, ALI VJERUJEM DA SVI
IMAMO OSJEĆAJ DA VRIJEME PROLAZI
BRŽE NEGO IKADA!

Nove dizalice
topline
aroTHERM pro i
aroTHERM plus su
najkompaktnije dizalice
na tržištu koje se mogu
smjestiti bilo gdje.

Obuke za nove generacije uređaja aroTHERM plus i pro kreću u travnju

Zaključujem da nije prerano da, s velikim zadovoljstvom, najavimo stručne obuke za 2026. godinu, gdje je glavni fokus na novoj generaciji dizalica topline u izvedbi monoblok koje koriste rashladno sredstvo R290 - uređaji aroTHERM pro i aroTHERM plus (redizajn). Obuke kreću u mjesecu travnju pa svakako budite među prvima koji će dohvatiti informacije o ovim novitetima. Do kraja godine bit će još obuka i noviteta, ali nećemo odmah sve otkrivati.

Napredna tehnologija nikad nije bila dostupnija

Tržište grijanja i hlađenja ulazi u novu fazu: fokus se sve više prebacuje na energetska učinkovitost, nisku emisiju, jednostavniju ugradnju i sigurnost - a upravo sustavi R290 monoblok predstavljaju temeljni iskorak u tom smjeru.

Obukama koje smo pripremili želimo osnažiti

našu partnersku mrežu znanjem i praktičnim vještinama potrebnima za ispravnu ugradnju, konfiguraciju, dijagnostiku i servis novih uređaja. Cilj nam je da svaki partner nakon edukacije bude spreman samostalno i sigurno isporučiti kvalitetno rješenje krajnjem korisniku - uz maksimalnu pouzdanost sustava i vrhunsko korisničko iskustvo.

Iako smo dizalice topline s potpuno prirodnim rashladnim sredstvom R290 predstavili tržištu još 2019. godine, s modelom aroTHERM plus i dalje se možemo fokusirati na niz prednosti u modernim dizalicama topline, posebno u izvedbi monoblok, a one su sljedeće:

- visok potencijal energetske učinkovitosti u širokom rasponu radnih uvjeta,
- koncept monoblok koji pojednostavljuje instalaciju, jer je rashladni krug tvornički zatvoren u vanjskoj jedinici i
- fokus na optimalnoj integraciji sa sustavima grijanja (radijatori/podno, spremnici PTV-a, hibridne konfiguracije) te na pametnom upravljanju i povezivosti.

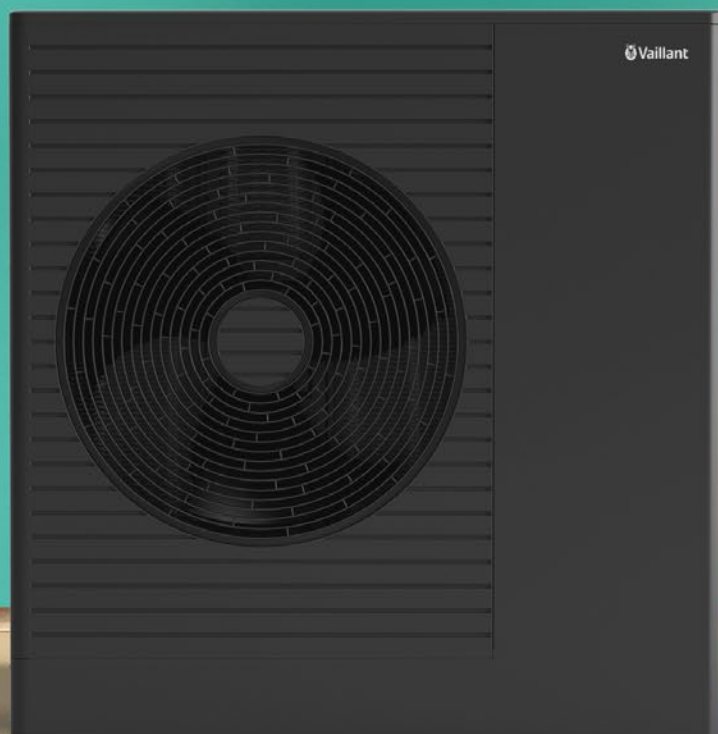
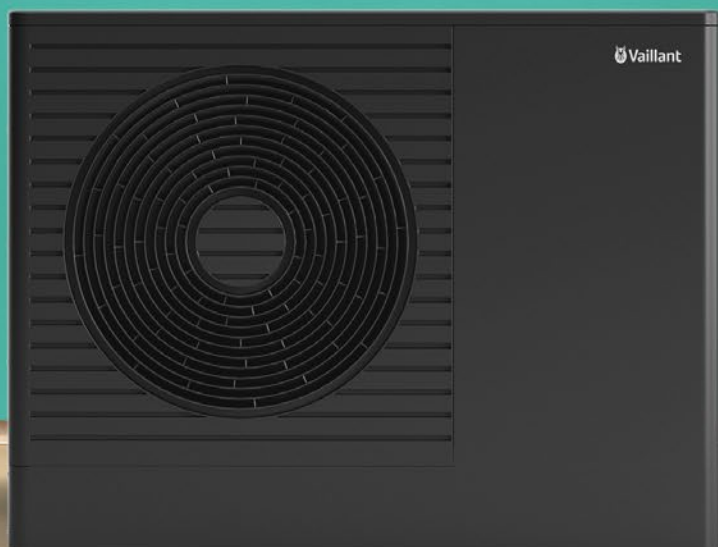
Edukacija je zamišljena kao kombinacija teoretskog dijela putem platforme LXP (Vaillant akademija) i praktičnog treninga u našem trening centru, s naglaskom na situacije koje se realno događaju na terenu. Prethodno znanje u temama specifično vezanima uz monoblok uređaje te rashladno sredstvo R290 dodatno će podići razinu rasprave i treninga.

Novi praktikum centar u Zagrebu

U svrhu spomenutih obuka, kako internih tako i eksternih, naš praktikum centar u potpunosti je rekonstruiran početkom godine te su ugrađeni svi aktualni modeli dizalica topline u punoj funkcionalnosti kako bi praktični dio treninga zaista bio odraz konkretnog stanja na terenu. Vjerujemo da će vas to samo dodatno motivirati da se prijavite na praktičnu obuku.

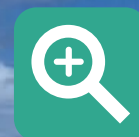
Zaključno, ovo je izvrsna prilika da zajedno podignemo razinu stručnosti i spremnosti za nove modele dizalica topline te osiguramo da krajnji korisnici dobiju pouzdane, učinkovite i sigurne sustave. Vaše iskustvo s terena i naša tehnička podrška najbolja su kombinacija za uspješne projekte - zato vas pozivamo da se pridružite edukaciji i budete među prvima koji će ovu tehnologiju primijeniti s punim razumijevanjem i sigurnošću.

Radujemo se vašem dolasku i zajedničkom radu! ■





Mario Opačak



Najbrojnija
VEP
ekspedicija
do sada - čak 84
člana!

AVANTURA ZA PAMĆENJE

USPJEŠNO SMO ZAVRŠILI JOŠ JEDNU VELIKU VEP AVANTURU. OVOG SMO PUTA POSJETILI DOMINIKANSKU REPUBLIKU I, ZNAJUĆI KOLIKO SMO MI PUTOVALI U 21. STOLJEĆU, ČOVJEK SE NEMINOVNO ZAPITA KAKO JE TO IZGLEDALO KADA JE NA ISTU DESTINACIJU PUTOVAO KOLUMBO, POGOTOVO ZATO ŠTO SIGURNO NIJE IMAO OVAKO DOBRU, POZITIVNU, VESELU, DUHOVITU I RASPOLOŽENU EKIPU KAKVA JE BILA OVA NAŠA VEP EKIPA OD ČAK 84 ČLANA.

Kako smo krenuli

Naše odredište u Dominikani bila je Punta Cana koja je, nakon Cancuna u Meksiku, druga najposjećenija destinacija na cijelim Karibima. Odmah po dolasku i smještaju u hotel nestao je sav umor dugog putovanja, a tome je naročito pridonijela činjenica da smo imali „all inclusive“ smještaj te su i sva pića na šanku bila besplatna.

Kao i obično, 70-tak posto ekipe poznavalo se s ranijih putovanja, ali kao nikada do sada „debitanti“ su se vrlo brzo uklopili te smo dalje funkcionirali kao da se svi poznaju već godinama.

Nakon prve neprospavane noći i cjelonoćne zabave, otišli smo na naš prvi izlet i vožnju buggy vozilima po unutrašnjosti otoka. Bio je to doista žestok i atraktivan početak koji je u potpunosti opravdao činjenicu da smo



naše putovanje zvali avanturom. Što smo sve u toj vožnji vidjeli i gdje smo sve bili puno je manje zanimljivo od same vožnje i toga kako smo nakon vožnje izgledali (što se može vidjeti i na fotografijama u nastavku).

Karipski raj

Sljedeći smo dan otišli u posjet i razgledavanje glavnoga grada Dominikane. Santo Domingo je najstariji grad koji su po dolasku u Ameriku osnovali Europljani. Svojom atmosferom, prizorima i glazbom potpuno nas je osvojio šarm starog dijela grada u kojem se nalazi i najstarija katedrala sagrađena u obje Amerike. S tog smo se izleta vratili s puno suvenira među kojima je svakako najviše cigara, cigarillosa i domaćeg originalnog alkoholnog pića pod nazivom Mamajuana.

Cigare, rum, kokteli i Presidente

Naš treći dan boravka bio je vrlo sadržajan. Prvo smo posjetili poluotok Samaná i najveći vodopad u Dominikani do kojega smo došli jašući na konjima što je svakako bio poseban doživljaj. Nakon toga smo gliserima otišli u potragu (uspješnu) za grbavim kitovima koji se početkom godine s Antarktika, gdje inače žive, dođu mrijestiti upravo u vode ispred poluotoka Samana. Dan smo završili odlaskom na otočić poznat kao „Bakardi otok“ zato što su ondje snimane reklame za svjetski najpoznatiji brend ruma.





Osim kupanjem u ovom malenom karipskom raju osvježavali smo se, kao i inače, najpoznatijim dominikanskim pivom Presidente.

Jedan smo dan proveli u plovidbi katamaranom do još jednog karipskog bisera - otoka Saona gdje smo ponovili provjereno dobru kombinaciju kupanja i osvježavanja s ledeno hladnim koktelima, a naš boravak je, između ostalog, obilježio i posjet gradiću Altos de Chavón koji je prema narudžbi jednog američkog milijardera sagrađen prije 50-tak godina kao replika jednog europskog srednjevjekovnog grada. Specifičan izgled građevina te položaj iznad prelijepe doline rijeke Chavón učinili su ovaj izlet jednim doista ugodnim iskustvom.

Zabava i smijeh do upale trbušnih mišića

Za posljednji dan našeg putovanja ostao nam je odlazak na krstarenje party brodom - koji nije prošao prema planu jer nam se pokvario brod te smo se manjim plovilima prebacivali nazad na obalu, ali sve te probleme u

potpunosti je izbrisao večernji provod. Posljednju noć proveli smo u klubu Coco Bongo koji je jedan od samo tri takva kluba u cijelome svijetu. Iako je među nama bilo puno onih koji su u životu posjetili mnoge svjetski poznate noćne klubove s varijete programima, ipak smo svi do jednog ostali impresionirani onime što smo tu noć doživjeli. Potpuno je uzaludno trošiti riječi u pokušaju da dočaram tu atmosferu, program, glazbu, atrakcije i efekte kojima smo svjedočili. Jednostavno, biti jedan od 1800 posjetitelja koji su se ludo zabavljali bilo je teško ponovljivo i fantastično iskustvo, čime je ovo postao vrhunac našeg putovanja.

Druženje 24/7

Između svih opisanih aktivnosti, cijele dane i gotovo cijele noći trajalo je opušteno i veselo druženje. Obnovljena su stara poznanstva i prijateljstva te su stvorena neka nova i mi smo doista funkcionirali kao jedna velika i složna ekipa sastavljena od više od 80 ljudi iz četiri zemlje (Slovenija, Hrvatska, Bosna i Hercegovina i Srbija).

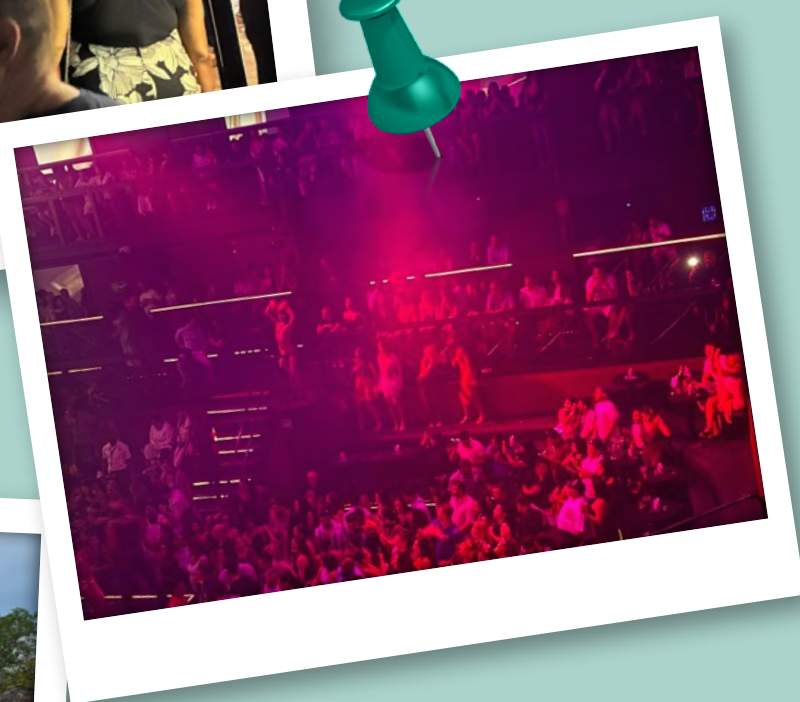
Nemoguće je opisati i dočarati sve detalje ovog putovanja, a nema ni potrebe jer, kako kažu, što se dogodi u Dominikani, ostaje u Dominikani.

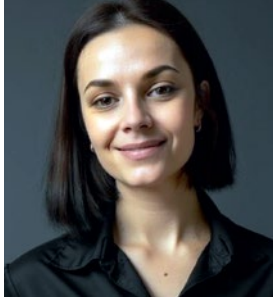
Za sve vas koji ove godine niste iskoristili priliku imamo samo jednu poruku za kraj - skupljajte bodove i pridružite nam se na sljedećoj VEP avanturi koja će sigurno biti jednako atraktivna, egzotična i zanimljiva. ■



Avantura
koja se
ne zaboravlja







Dunja Sever Vitez

Iza nas su

92

broja



Od jedne tablice u Excelu do 28 stranica časopisa

Malo povijesti

Dok listate ove stranice i čitate ovaj članak iza nas su čak 92 broja časopisa Vaillant plus. Prvi je broj izašao davne 2003. godine i od tada vas kvartalno, kroz zadnje 22 godine (!) informiramo o novostima, suradnjama, Vaillantovom proizvodnom programu, ali i o ljudima koji čine i predstavljaju Vaillant kao brand. Od broja 89 časopis izlazi u potpuno digitalnom izdanju te je dostupan za listanje u dvije verzije - samolistajućoj i .pdf-u, a neke od brojeva možete prolistati [ovdje](#). Dok je kolegica Sunčana od samog početka u uredništvu časopisa, meni je ovo tek peti broj, no rado bih s našim vjernim čitateljima podijelila nekoliko crtica o tome kako on nastaje i koliko nas je zaista uključeno u izradu.

Što sve čini Vaillant plus

Kada je riječ o sadržaju, časopis načelno pokriva nekoliko cjelina - prodaju, tehniku, servis, marketing i ljudske resurse, a kolege iz Sjeverne Makedonije te Bosne i Hercegovine također javljaju svoje, lokalne, teme. Odjel marketinga (zvuči kao da nas je barem 20, s tri pododjela i voditelja smjene, a u biti tu smo samo kolegica Sunčana i ja) sukladno planiranom datumu izlaska broja, kolegama postavljamo rokove za upisivanje tema i članaka koji im se često čine kratki uz komentare zašto tako 'rano' trebaju pripremiti teme. No, naš Vaillant plus ne bi postojao bez tih istih kolega koji se, bez obzira što ih se ponekad treba nježno podsjetiti (ovdje ne bih više ništa dodala da ne završim na razgovoru u odjelu ljudskih resursa), uvijek spremno uhvate posla. Osnovne cjeline koje časopis pokriva već sam spomenula, a sam sadržaj, odnosno teme određuju kolege koji ih sukladno tome i pripremaju. Često se na stranicama našeg časopisa mogu pronaći i

teme koje nastanu iz čestih upita naših krajnjih korisnika, partnera, ali i iz međusobnih diskusija unutar različitih odjela Vaillanta. Tako da je svaki doprinos dobrodošao!

Što se događa iza kulisa

No, ono što se događa u pozadini izrade svakog broja rijetko tko vidi. Nakon što kolege pripreme svoje teme i napišu članke (računamo s 20-tak članaka po broju), treba provjeriti sadrži li svaki članak apsolutno sve elemente (naslov, fotografije, naglaske...) koji su nam potrebni da možemo nastaviti s idućim korakom i naravno, provjeriti je li sve napisano smisleno i razumljivo, a ponekad članak treba skratiti ili ga preoblikovati. Uz to, ovisno o članku, odmah pišemo i uputu dizajneru kako bismo voljeli da se nešto prikaže (npr. u obliku grafikona) i pripremamo dodatne materijale (linkovi, video). Ponekad kolegama članke vraćamo na doradu zbog nejasnoća pa je i to proces koji oduži cijeli tijek. Da, sve članke naših dragih kolega pročitam u prosjeku 6-7 puta prije nego ih vidite u finalnom izdanju magazina, a tek smo počeli.

Nakon što odradimo prvi korak pripreme te direktor i Sunčana pregledaju općeniti sadržaj, sve članke šaljemo na lekturu koja može potrajati i do tjedan dana. Nakon što nam se svi članci vrate s lekture, slažemo sadržaj broja. Sadržaj broja je slaganje tema po stranicama jer naše teme pokrivaju različita područja pa tako nastojimo 'miksati' sadržaj da bismo imali pregled od 'lakših' do malo zahtjevnijih tehničkih i prodajnih tema.

Word + excel = časopis

Tek nakon što prođemo taj proces, svi članci i raspis sadržaja broja po stranicama šalju se dizajneru. Iz broja u broj trudimo se uvesti novine kako bi vama, našim čitateljima, ove stranice još dugo ostale zanimljive, što znači da često imamo moment pokušaja i pogreške. Iako ponekad zamisao kako bi nešto trebalo izgledati bude dobra, ne pronademo uvijek način da se ona





u časopisu dobro i izvede, stoga su potrebne korekcije. Dizajneru su u pravilu potrebna dodatna 2 tjedna da napravi prijelom (oblikovanje stranica) časopisa, a u prosjeku imamo između 4 do 5 korekcija cijeloga časopisa, što znači da nakon svake korekcije uredništvo (tko li je, tko li je u uredništvu) čita sve članke i stranicu po stranicu, ulomak po ulomak provjerava da nam nešto nije promaklo. Tek nakon što damo autorizaciju, časopis se šalje na finalni pregled kod direktora i postavljamo ga online. Ako sam dobro izračunala (metoda je nepogrešiva - sve sudionike sam izbrojala na prste), u aktivnoj izradi jednog broja u prosjeku sudjeluje oko 20 ljudi - kolege iz prodaje, marketinga, tehnike i drugih zemalja, dizajneri, lektorica...

Za kraj

I zato, sve ovo što ste do sada pročitali, a kreće od prve bilješke u tablici do posljednje točke u tekstu - nastaje uz velik trud maloga tima i veliku podršku kolega, i na tome im neizmjereno hvala! Upravo zato Vaillant plus već više od dva desetljeća živi, razvija se i donosi sadržaj koji želite čitati. Hvala vam što ste s nama već 92 broja na ovome putu. Vidimo se u sljedećem izdanju! ■



Eugen Ivanović



VEP program lojalnosti

**VAILLANT EXCELLENCE PARTNER ILI
KRATKO VEP, VAILLANTOVA JE ELITNA
MREŽA PARTNERA INSTALATERA.**

VEP okuplja Vaillantove partnere koji zadovoljavaju Vaillantove standarde obuke, kvalitete i usluge te im daje pristup ekskluzivnim pogodnostima:

- ✓ pristup naprednoj obuci i znanju o proizvodima,
- ✓ tehničku podršku i servisne resurse te
- ✓ marketinšku podršku i mogućnost zajedničkog brendiranja.

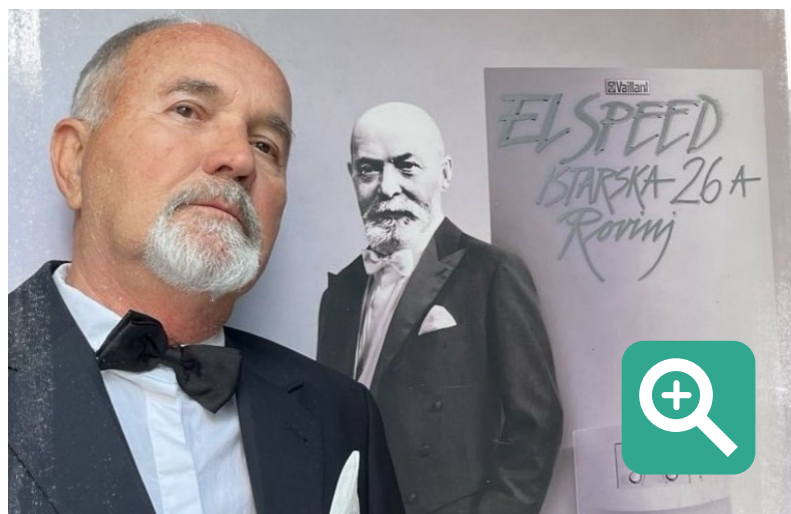
Sve što morate učiniti kao VEP partner jest demonstrirati visoke standarde instalacije i servisa, održavati ažurne certifikate te se pridržavati Vaillantovih smjernica ugradnje!

Ono što nisam naveo, a htio bih naglasiti, jest da VEP uključuje i program lojalnosti. Za svaki ugrađeni uređaj skeniranjem bar koda tog uređaja (putem aplikacije vepSCAN APP) dobivate određeni broj bodova. VEP bodove možete mijenjati za različite nagrade u Vaillantovom webshopu na stranici myvaillantpro.hr!

Ukoliko još ne koristite sve pogodnosti, pozivam vas da se javite prodajnom inženjeru za vaše područje jer vas očekuju odlične pogodnosti i interaktivne akcije tijekom 2026. godine! ■



In memoriam



Napustio nas je Slavko Žarić.

Vlasnik firme Elspeed iz Rovinja, naš servisni partner preko 30 godina, izuzetan čovjek i moj dobar prijatelj.

Slavko je rođen u Slavonskom Brodu i spletom životnih okolnosti prije više od 30 godina preselio je u Rovinj, otvorio firmu i postao ovlašteni Vaillant serviser, a s vremenom i pravi sinonim za Vaillant u tom gradu, ali i u velikom dijelu Istre. Inženjer elektrotehnike po struci, obožavao je svoj servisni posao,

bavio se i instalacijama te doista ne znam poznajem li još nekoga tko svoj posao radi sa toliko entuzijazma i ljubavi. Uvijek u pokretu i uvijek u akciji. Imao je zlatne ruke. U sve se razumio i sve je znao popraviti i napraviti. Jedino nije nikada naučio naplatiti svoj rad.

Slavko je bio divan i posvećen otac, djed kakvog bi poželjelo svako dijete te pravi i iskren prijatelj. Bilo je nemoguće ostati imun na njegov vedar duh, volju za životom, ljubav prema svim ljudima. Bio je stalno spreman za šalu, ali baš uvijek na svoj račun. Krasila ga je inovativnost i duhovitost o čemu govori i ova fotografija sa kojom nam je čestitao 150 godina tvrtke Vaillant.

Takav je bio naš Žarić i ostavit će za sobom veliku prazninu. Šetnje po Rovinju više nikada neće biti iste jer ću i dalje očekivati da odnekud začujem „prijatelju, idemo na kavu“.

Dragi prijatelju, neka ti je laka zemlja i odmori se malo bar na tom drugom svijetu.

Mario Opačak



Ante Penava



Usporedba
dizalice topline i
plinskog bojlera



Stvarna ušteda dizalice topline u odnosu na plinski kondenzacijski uređaj

PITANJE ISPLATIVOSTI DIZALICA TOPLINE U ODNOSU NA PLINSKE UREĐAJE JEDNO JE OD NAJČEŠĆIH U NAŠOJ STRUCI.

UVOĐENJEM NZEB STANDARDA, POSTROŽILI SU SE ZAHTJEVI VEZANI UZ ENERGETSKU UČINKOVITOST ZGRADA PA SADA U NOVIM PROJEKTIMA GOTOVO I NE VIDIMO NIŠTA OSIM DIZALICA TOPLINE.

Stoga je ovo pitanje možda zanimljivije onima koji razmišljaju o zamjeni plinskog uređaja modernijom tehnologijom kao što je dizalica topline.

Iako se dizalice topline često percipiraju kao skuplje rješenje, pogotovo kada je riječ o početnoj investiciji, njihova visoka sezonska učinkovitost i sve veći udio obnovljive električne energije dovode do konkretnih operativnih ušteda. U ovom članku usporedit ćemo dizalice topline zrak-voda i kondenzacijski plinski uređaji, uz realan pregled cijena energenata.

Kako funkcionira račun za električnu energiju:



Mjesečne naknade

+



Cijena električne energije

=



Račun za potrošnju el. energije

Pri čemu su:



Tarifna stavka za opskrbu kupca (EUR/kWh)

+



Tarifna stavka za distribuciju električne energije (EUR/kWh)

+



Tarifna stavka za prijenos električne energije (EUR/kWh)

=



Cijena električne energije

+ naknada za OIE i visokoučinkovitu kogeneraciju (0,013239 EUR/kWh + PDV).



Naknada za opskrbu (fiksno 0,982 EUR)

+



Naknada za mjerno mjesto (fiksno 1,983 EUR).

=



Mjesečne naknade (fiksno 0,0355 EUR/kWh)

	Dnevna tarifa - VT	Noćna tarifa - NT
Tarifna stavka za opskrbu kupca (EUR/kWh)	0,097189	0,047688
Tarifna stavka za distribuciju el. energije (EUR/kWh)	0,044446	0,020514
Tarifna stavka za prijenos el. energije (EUR/kWh)	0,021256	0,008175
Naknada za OIE i visokoučinkovitu kogeneraciju (EUR/kWh)	0,013239	0,013239
Mjesečna naknada za opskrbu (EUR)	0,982	0,982
Mjesečna naknada za mjerno mjesto (EUR)	1,983	1,983
UKUPNO	0,17613 EUR/kWh + 2,965 EUR	0,089616 EUR/kWh + 2,965 EUR

Trenutačno PDV na sve stavke kod izračuna cijene električne energije iznosi 13%, pa ćemo za toliko i uvećati krajnji iznos. Razmatramo da se 2/3 električne energije za grijanje utroši u VT, a 1/3 u NT. Prema tome, „prosječna“ cijena električne energije utrošene za grijanje je 0,147292 EUR/kWh (iznos s PDV-om je 0,16643996 EUR/kWh).

Kako funkcionira račun za plin



Krajnja cijena plina

+



Fiksne naknade

=



Račun za potrošnju plina

Pri čemu su:



Trošak nabave plina (fiksno 0,0355 EUR/kWh)

+



Trošak distribucije plina (varira ovisno o TM)

+



Trošak opskrbe plina (fiksno 0,0095 EUR/kWh)

=



Krajnja cijena opskrbe plinom

Također, krajnji kupac plaća i fiksne naknade.



Fiksna naknada za trošak distribucije plina (varira ovisno o TM)

+



Troškovi postupka ispitivanja nepropusnosti i ispravnosti nemjerenog i mjenog dijela plinske instalacije u svrhu izdavanja ispitnog izvješćaja (fiksno 0,40 EUR po obračunskom mjernom mjestu)

=



Fiksne naknade

Tarifni model (godišnja potrošnja plina iskazana u kWh)	Krajnja cijena opskrbe plinom - bez PDV-a (EUR/kWh)	Fiksna naknada - bez PDV-a (EUR)
TM1 (do 5.000)	0,0548	1,73
TM2 (5.001 - 25.000)	0,0525	1,73
TM3 (25.001 - 50.000)	0,0514	3,05
TM4 (50.001 - 100.000)	0,0510	4,38
TM5 (100.001 - 1.000.000)	0,0506	5,71
TM6 (1.000.001 - 2.500.000)	0,0503	8,36
TM7 (2.500.001 - 5.000.000)	0,0499	13,67
TM8 (5.000.001 - 10.000.000)	0,0495	20,31
TM9 (10.000.001 - 25.000.000)	0,0484	26,94
TM10 (25.000.001 - 50.000.000)	0,0476	40,22
TM11 (50.000.001 - 100.000.000)	0,0469	53,49
TM12 (100.000.001 i više)	0,0461	66,76

Trenutačno PDV na prirodni plin iznosi 5%, pa ćemo za toliko i uvećati krajnji iznos.

U usporedbi će se promatrati primjer obiteljske kuće pa uzimamo Tarifni model TM2 budući da se za većinu obiteljskih kuća račun obračunava prema tom modelu (iznos za TM2 s PDV-om je 0,055125 EUR/kWh).

Tehnološke razlike

Bez da dužimo, samo ću kratko navesti osnovne varijable koje su potrebne za pregled teme.

Kondenzacijski plinski uređaji imaju faktor iskoristivosti 92 - 98% (to znači da gotovo maksimalno iskoriste potencijal dobivanja toplinske energije iz izgaranja plina).

Dizalice topline ne „proizvode“ toplinu iz fosilnih goriva, već koriste električnu energiju kako bi, pomoću tehnologije, preuzele toplinsku energiju iz okoliša i predale je objektu. Njihova učinkovitost izražava se sezonskim koeficijentom SCOP (eng. seasonal coefficient of performance), koji pokazuje koliko toplinske energije sustav isporuči u odnosu na utrošenu električnu energiju tijekom cijele sezone grijanja.

Koeficijent SCOP varira ovisno o višoj varijabli, a osnovni su:

- ✓ kvaliteta uređaja,
- ✓ kvaliteta instalacije,
- ✓ oblik,
- ✓ karakteristike objekta,
- ✓ prosječne temperature (vanjske i unutarne),
- ✓ navike korisnika,
- ✓ regulacija i
- ✓ ostalo.

Koeficijent SCOP kod dizalica topline stoga varira u iznosima od 3,0 do 5,0 pa i više.

Cijene energenata

Nakon predstavljanja faktora iskoristivosti obaju uređaja, potrebno je u priču uključiti i cijene energenata kako bismo konačno vidjeli o kojim je uštedama riječ.

Cijene plina

Budući da cijena plina varira ovisno o distribucijskom području, u ovom slučaju razmatramo konkretne podatke za Zagreb, za siječanj 2026. godine (podaci vrijede do 30. rujna 2026.).

Također, cijena plina varira ovisno o Tarifnom modelu (TM) u kojem se objekt nalazi.

Obračunska mjerna mjesta svrstana su u tarifne modele (TM1 do TM12) prema potrošnji prirodnog plina u prethodnoj kalendarskoj godini.

Cijena električne energije

Cijena električne energije također ima metodologiju izračuna, a i ovdje postoje tarifni modeli (plavi, bijeli, crveni i crni). Tarifni modeli električne energije određuju način obračuna potrošnje. Obiteljske kuće su objekti s višetarifnim brojilom i koriste dvotarifni bijeli model.

Za sve kupce kategorije kućanstvo, čija ukupna šestomjesečna potrošnja električne energije, u razdoblju od 1. listopada 2025. do 31. ožujka 2026. godine ne prelazi 3.000 kWh, primjenjuju se cijene navedene u tablici ispod.

Sva potrošena električna energija iznad navedenog iznosa plaćat će se po tarifnim stavkama uvećanim za 35%.

U bijelom tarifnom modelu električna energija naplaćuje se u dvije tarife - dnevna tarifa VT (zimi 7-21 h) i noćna tarifa NT (zimi 21-7 h).

Usporedba troškova

Sada, kada smo definirali cijene energenata, možemo konkretno usporediti ova dva uređaja i vidjeti kada je dizalica topline isplativija i o kojim je uštedama riječ.

Usporedba na primjeru obiteljske kuće u Zagrebu

Razmotrit ćemo obiteljsku kuću u Zagrebu u tri kvadrature (100, 200 i 300 m²), a za tri hipotetska slučaja koja procjenjuju stanje objekta, tj. zahtjev za toplinskom energijom na godišnjoj razini (A - objekt bez izolacije, loša stolarija; B - objekt osrednje izolacije (5-10 cm stiropor) i osrednja stolarija; C - objekt po nZEB standardu). Naravno, navedeni iznosi godišnje toplinske energije su orijentacijski i služe za izračun konkretne usporedbe.

Za iskoristivost plinskog kondenzacijskog uređaja uzimamo iznos od 95%. Dijelimo godišnju potrebnu toplinsku energiju s iznosom

Površina objekta	Objekt	God. topl. en. (kWh)	Plinski kond. bo-jler (kWh plina)	Trošak pli-na (EUR)	DT (kWh el. en. uz SCOP = 5.075)	Trošak el. energije (EUR)	DT (kWh el. en. uz SCOP = 3.675)	Trošak el. energije (EUR)
100 m²	A	16500	17368,4	957,4	3251,2	541,1	4489,8	747,3
	B	10000	10526,3	580,3	1970,4	328,0	2721,1	452,9
	C	3000	3157,9	174,1	591,1	98,4	816,3	135,9
200 m²	A	33000	34736,8	1914,9	6502,5	1082,3	8979,6	1494,6
	B	20000	21052,6	1160,5	3940,9	655,9	5442,2	905,8
	C	6000	6315,8	348,2	1182,3	196,8	1632,7	271,7
300 m²	A	49500	52105,3	2872,3	9753,7	1623,4	13469,4	2241,8
	B	30000	31578,9	1740,8	5911,3	983,9	8163,3	1358,7
	C	9000	9473,7	522,2	1773,4	295,2	2449,0	407,6

0,95 kako bismo dobili utrošene kWh plina. Kako bismo dobili trošak plina, taj iznos množimo s cijenom plina za TM2 (0,055125 EUR/kWh).

Za SCOP dizalice topline uzimamo podatak za našu aroTHERM plus dizalicu topline i SCOP (za polaznu vrijednost od 35 °C, podno grijanje) = 5,075; SCOP (za polaznu vrijednost od 55 °C, radijatori) = 3,675. Da bismo dobili iznos kWh utrošene električne energije, dijelimo iznos godišnje potrebne toplinske energije s SCOP-om, a kako bismo dobili trošak el. energije, taj iznos množimo s „prosječnom“ cijenom za električnu energiju (0,16643996 EUR/kWh).

Budući da su zanemarive, fiksne naknade za mjesečne račune ne uzimamo u obzir u izračunu.

Kad usporedimo vrijednosti dobivene za plinski kondenzacijski bojler i dizalicu topline, vidimo kako je trošak grijanja dizalicom

topline na godišnjoj razini manji za 43% ako je u pitanju podno grijanje, a 22% ako su u pitanju radijatori.

Naravno da treba uzeti u obzir i trošak investicije, međutim veća iskoristivost kroz godine isplaćuje investiciju pa je uvijek savjet - što više energije trošimo, više nam se isplati uložiti u poboljšanje sustava. Nitko ne garantira da se cijene energenata neće mijenjati u budućnosti, ali to je tema za sebe. Svakako, ne treba zanemariti ni utjecaj na okoliš, a dizalice topline, koje pripadaju OIE (obnovljivim izvorima energije), upravo su se pokazale kao vrhunska alternativa za tradicionalne sustave grijanja. Ako u cijelu priču uključimo eventualnu subvenciju Fonda za zaštitu okoliša (60 - 80% investicije) te ugradnju fotonaponskog sustava, dolazimo do vrhunske priče koju itekako vrijedi razmotriti. ■

Širenje tehničkog tima u Hrvatskoj: Josip Jukić - inženjer tehničke podrške

Početkom veljače naš je tim u Hrvatskoj dobio novog člana - Josipa Jukića, koji je preuzeo poziciju inženjera tehničke podrške. Josip dolazi s područja strojarstva i već ima iskustva s tehničkom dokumentacijom, rješavanjem praktičnih problema te suradnjom s različitim timovima, a to je baš ono sa čime se svakodnevno susrećemo u našem poslovanju. Iako je s nama kratko, već se pokazao kao pouzdan, snalažljiv i djelatnik koji brzo uči, što je idealna kombinacija za dinamično okruženje kao što je tehnička podrška.

Osim poslovnog iskustva Josip je dvije godine vodio javne rasprave na fakultetima i u studentskim centrima, moderirajući razgovore o društvenim, poslovnim i obrazovnim temama čime je razvio odlične komunikacijske vještine i sigurnost u situacijama gdje treba voditi skupinu ljudi različitih mišljenja. Svakako su za spomenuti i njegova volonterska iskustva u svojstvu mentora u programu robotike i programiranja. Radio je s djecom te ih je uvodio u osnove tehnologije, programiranja i timskog rada što mnogo govori o njegovom strpljenju i želji za prenošenjem znanja. Želimo mu toplu dobrodošlicu i puno uspjeha u novoj ulozi! ■

Loredana Milaković



Josip Jukić



Radmila Jovevska



Sanmarti - novi Vaillantov distributer za Sjevernu Makedoniju

**TVRTKA SANMARTI KOJA JE NA TRŽIŠTU
SJEVERNE MAKEDONIJE PRISUTNA PUNIH
30 GODINA POSTALA JE NOVI DISTRIBUTER
VAILLANTA ZA SPOMENUTO PODRUČJE
KRAJEM 2025. GODINE.**

Kroz svoje dugogodišnje poslovanje Sanmarti se profilirao kao stabilna i pouzdana tvrtka čija ponuda obuhvaća širok raspon građevinskih materijala, sanitarne opreme, sustava grijanja te rješenja za suvremeno uređenje doma.

Upravljanje s pet vlastitih objekata

Sanmarti upravlja s pet vlastitih objekata, uključujući tri skladišta, veliki izložbeni salon i outlet čime osigurava čvrstu logističku i komercijalnu strukturu kao potporu učinkovitoj opskrbi i dostupnosti proizvoda. Vlastita distributivna mreža i vojni park omogućuju tvrtki potpunu kontrolu nad logistikom, pravovremenim isporukama i ujednačenom razinom usluge na cijelom tržištu.

Pouzdan partneri

Partnerstvo s Vaillantom samo je još jedan pokazatelj kako spoj tradicije i modernog pristupa poslovanju idu ruku pod ruku. Ovim partnerstvom obje su tvrtke u Sjevernoj Makedoniji dodatno očvrsnule poziciju pouzdanog partnera za profesionalne i maloprodajne kupce. ■





30 godina tradicije Avdić grijanje

**TVRTKA AVDIĆ GRIJANJE
D.O.O. SARAJEVO
OSNOVANA JE 1996.
GODINE KAO OBITELJSKA
TVRTKA, S CILJEM DA
KLIJENTIMA PONUDI
POUZDANA, KVALITETNA I
DUGOTRAJNA RJEŠENJA IZ
PODRUČJA GRIJANJA.**

Kroz tri desetljeća predanog rada, kontinuiranog usavršavanja i praćenja suvremenih tehnologija, izgradili su snažno povjerenje i prepoznatljivo ime na tržištu.

Tvrtku čini vrijedni i stručni tim, koji svakom projektu pristupa profesionalno odgovorno i s jednakom pažnjom, bilo da je riječ o obiteljskom domu,

poslovnom prostoru ili kompleksnim instalacijskim sustavima.

Ugradnja i održavanje Vaillantovih sustava

Tvrtka nudi ugradnju i održavanje Vaillantovih sustava grijanja i hlađenja putem dizalica topline, plinskih bojlera i kotlova, kotlova na biomasu i VRF sustava, a ujedno su ugovorni izvođač radova „KJKP Sarajevogas d.o.o.“

Na čelu tvrtke nalazi se Amel Avdić, direktor i ključni nositelj razvoja. Njegovo dugogodišnje iskustvo, vizija i osobni angažman od samih početaka usmjeravaju rast tvrtke, uz očuvanje obiteljskih vrijednosti i njihovu primjenu u suvremenom poslovnom okruženju.

Cilj tvrtke

Cilj tvrtke jest pružiti profesionalnu i kvalitetnu uslugu, pouzdanu servisnu podršku, stručne savjete i optimalna rješenja sustava, prilagođena stvarnim potrebama klijenata. Ponosni su na put koji su prošli i zahvalni na povjerenju koje im je ukazano kroz godine. Upravo ih to povjerenje obvezuje da i u budućnosti nastave raditi s jednakom strašću, odgovornošću i predanošću, jer iza svakog uspješnog sustava stoje ljudi koji vjeruju u kvalitetu.



Hvalevrijedni projekti

Realizirali su brojne vrijedne projekte, među kojima izdvajaju SPO Blue Dreams Sarajevo (ugradnja i puštanje u pogon 25 dizalica topline Vaillant aroTHERM split plus VWL 85/8.2, 3 dizalice topline aroTHERM VWL 125/5 te 17 uređaja eloBLOCK VE6), Fakultet islamskih nauka, objekti Neptun, Goethe Institut, SKY, Green Residence, B3 Tekija, Centar Sarajevo, naselje Alzarooni, apartmani Rubin, Smaragd, Toplik, hoteli Platinum, Diamond Rain, Boss, hostel Kucha, kao i brojni drugi. ■



Sjećanje

Mirza Koro

S tugom se opraštamo od našeg dragog kolege i prijatelja Mirze Kore iz tvrtke Termo-gas iz Sarajeva, dugogodišnjeg Vaillantovog serviser, koji nas je napustio u siječnju ove godine. Bio je pouzdan i predan u obavljanju svog posla, uvijek spreman pomoći i podijeliti svoje znanje. Mirza je radio isključivo s robnom markom Vaillant te je taj poziv živio u potpunosti, s ponosom, strašću i posvećenošću koja se rijetko sreće.



Njegova vrijednost, dobrota i spremnost da bude oslonac učinili su ga ne samo izvrsnim suradnikom, nego i istinskim prijateljem. Mirzu ćemo pamtiti po njegovoj profesionalnosti, vedrom duhu i ljudskosti koja je ostavila trag u svima nama. U znak sjećanja dijelimo fotografiju s posljednjeg skupa ovlaštenih serviser u Neumu, 2025. godine. ■



Dejan Mikulić



Val-Gas - obiteljska priča



VAL-GAS D.O.O. SA SJEDIŠTEM U PULI JE TVRTKA IZA KOJE STOJE DVA BRATA, MAURIZIO I MARKO, A KOJA PREDSTAVLJA PRIMJER DUGOGODIŠNJEG PARTNERSTVA S VAILLANTOM UTEMELJENOG NA ZNANJU, ISKUSTVU I POVJERENJU U KVALITETU NAŠIH PROIZVODA.

Prije pokretanja vlastitog obrta 2000. godine, Maurizio je stekao više od 10 godina iskustva radeći u vodećem Vaillantovom servisu gdje je usvojio visoke tehničke standarde i profesionalni pristup radu koji i danas primjenjuje.

Upravo je to iskustvo bilo presudno u odabiru tehnologije i partnera. Od samih početaka rada u Puli i okolici, kroz plinske instalacije i sanaciju dimnjaka, Val-Gas d.o.o. oslanjao se na provjerena rješenja i kvalitetu kojoj se može dugoročno vjerovati.

Obiteljska tvrtka

Dolaskom Marka 2002. godine, posao prerasta u istinsku obiteljsku priču u kojoj su obojica i danas aktivno uključena u svaki projekt. Takav način rada omogućuje potpunu kontrolu kvalitete i osobni odnos prema klijentima, ali i dosljednost u primjeni tehnologija u koje imaju potpuno povjerenje.

Značajan iskorak u razvoju poslovanja dogodio se 2012. godine ugradnjom prve Vaillantove dizalice topline u Vrsaru, čime započinje intenzivna suradnja na području energetske učinkovitih sustava grijanja. Obrt prerasta u tvrtku 2013. godine, a partnerstvo s Vaillantom dodano se produbljuje.

Dva složna brata

Iako iza sebe imaju desetljeća iskustva i ozbiljne projekte, Maurizio i Marko su u komunikaciji ostali potpuno opušteni i „svoji“. Poslovni razgovor svodi se na trenutak kada telefon zazvoni, a s druge se strane bez razmišljanja javi kratko i odlučno „DA!“. Bez uvoda, bez formalnosti. Taj mali detalj redovito izaziva smijeh i momentalno razbija distancu, ali savršeno opisuje njihov karakter: direktni, prisutni i uvijek spremni za rješenje.

Upravo ta kombinacija vrhunske struke, obiteljske povezanosti i toplog ljudskog pristupa čini ih partnerom kojem se vjeruje i razlogom zašto suradnja Vaillanta s tvrtkom Val-Gas d.o.o. traje godinama te se razvija jednakim entuzijazmom kao i prvoga dana. ■



Krešimir Simon



Saša Horvat spaja bojlere i flipere

**MNOGI VAILLANTOVI OVLAŠTENI
SERVISERI, UZ SVOJ STALNI
POSAD, IMAJU I DODATNE
VRLO ZANIMLJIVE POSLOVE
ILI HOBIJE KOJIMA SE BAVE U
SLOBODNO VRIJEME.**

Ova nam se tema učinila vrlo zanimljivom jer smo željeli predstaviti i drugu, privatnu, stranu naših kolega serviseru te tako pokazati da se mnogi mogu pohvaliti specifičnim vještinama.

Ovlašteni servis iz Lobora

Jedan od njih je naš kolega Saša Horvat, servis „BUBI-PROM“ iz Lobora, koji surađuje s tvrtkom Vaillant punih 30 godina, točnije upravo ove godine slavi 30 godina od prvog sklapanja Ugovora.

Organizator reli utrka

Uz to što je izuzetno kvalitetan serviser svih grupa proizvoda tvrtke Vaillant, dodatno se bavi i jednim od najopasnijih sportova na svijetu – relijem, stoga smo ga zamolili da nam malo opiše taj svoj, doista zanimljiv i uzbudljiv hobi. Na kraju razgovora, imali smo prilike čuti za još jednu njegovu vještinu. Zanimanje za brzinu i automobile počinje dok je još kao dijete živio u Njemačkoj, gdje je gotovo

svake nedjelje s ocem posjećivao različite automobilističke utrke od brdskih relija do utrka Formule 1. Utrke su ga privlačile, no njegov stvarni ulazak u svijet natjecateljskog relija na razini utrka za prvenstvo RH počinje 2011. godine s njegovom Škomom Fabijom, koju i danas vozi (u klasi do 1400 cm³). Svake godine vozi 6 utrka Prvenstva Hrvatske, a svoj najveći uspjeh ostvario je 2021. godine kada je na kraju prvenstva zauzeo drugo mjesto u ukupnom poretku. Iako je riječ o vrlo skupom sportu – svake godine promjeni najmanje 2-3 seta guma za reli, ima stalne popravke i nadogradnje automobila – njegova zaljubljenost u brzinu može se uočiti u svakoj izgovorenoj riječi, ali i pogledu na njegov ured gdje se nalazi mnoštvo trofeja i originalnih primjeraka reli automobila u smanjenoj veličini. Posebno je ponosan na primjerke reli automobila s Vaillantovom oznakom.

Serviser fliper uređaja

S godinama, sve se više bavi organiziranjem reli utrka pa tako već šest godina, kao tajnik i organizator u Auto Klubu Oroslavlje, organizira dvije utrke super slaloma u Oroslavlju i na Sljemenu na kojima redovito nastupa više od 150 sudionika iz cijele Hrvatske u 6 kategorija. Uz to sudjeluje i u organizaciji WRC Croatia Rally. E, to je ljubav...

Na samom odlasku, u kutu ureda ugledali smo fliper te smo tada saznali da se, prije servisiranja Vaillantovih uređaja, Saša bavio održavanjem i servisiranjem fliper uređaja. To je bila prilika da saznamo i sve o fliper uređajima, vrstama, cijenama i kolekcionarima, ali i kako fliper proizvodi onaj svoj poznati „tilt“ – no, to je tajna koju čuvamo za sebe.

I da zaključimo, u srcu Zagorja pod starim gradom Loborom živi jedan vrlo zanimljiv čovjek sa različitim interesima i talentima. Ime mu je Saša Horvat. Za sve vas koji imate takvu zanimljivu priču, slobodno nam se javite da je podijelimo sa svim našim partnerima. ■