



140 JAHRE

VAILLANT

1874 - 2014

- Hibridni sustav geoTHERM i ecoTEC
- Donacija za SOS djeće selo
- Nagrada Best Buy
- Prezentacije za instalatere



Dragi moji...

Moram priznati da sam već očito oguglao (nisam siguran je li to ispravna hrvatska riječ ali znam da sam ju naučio još kao dijete, puno prije pojave Googlea) i unatoč svim mogućim aferama, problemima i negativnim trendovima niti jedna tema nije me se dovoljno dojmila da bih joj posvetio cijeli uvodnik. Odlučio sam stoga ovaj puta podijeliti s vama nekoliko crtica iz proteklog razdoblja koje su vezane za naše svakodnevno poslovanje i koje su me navele da o njima dodatno promislim.

Tržište

Razmišljajući o tržištu na kojem radimo nekako mi se nametnula usporedba s pričom o mobilnim telefonima. Kako su prolazile godine mobilni telefoni postajali su sve manji, a tako nešto događa i s ovim našim nesretnim tržištem. Međutim, pogledate li danas ponudu mobilnih telefona vidjet ćete da su ponovno u modi sve veći uređaji sa sve većim zaslonom. Zašto? Zbog sve više usluga koje nude svojim korisnicima. Čini mi se da će se tako morati razvijati stvari i

sa tržištem. Ono je takvo kavo jest, a na nama (i vama) je da korisnicima ponudimo više usluga, više pogodnosti i više mogućnosti. Ili tako ili sjediti i žaliti se zbog smanjenog tržišta. Ja sam uvijek za ovu prvu opciju. Zbog toga smo već u ovoj godini započeli s čitavim nizom aktivnosti u vezi pripreme brojnih noviteta koje ćemo Vama te Vašim i našim krajnjim korisnicima ponuditi sljedeće godine.

Tehnologije

Tehnologija u cijelom svijetu nezaustavljivo ide naprijed. I u našoj je struci puno noviteta koji korak po korak zauzimaju svoje mjesto potiskujući u povijest uređaje i tehnologije s kojima smo se naučili živjeti u proteklom razdoblju. Ove promjene dodatno su inicirane u novom zakonskom regulativom koja iduće godine stupa na snagu u EU, a tiče se svih proizvoda koji troše energiju - ErP (Energy related Products). Kako to obično biva na našim prostorima njihovo stupanje na snagu mnoge će iznenaditi (kao što našu zimsku službu svake godine iznenadi snijeg u prosincu). I to je jedno od područja na kojem smo već ove godine potrošili puno energije i vremena pripremajući veliki broj dokumenata, alata i seminara kojima želimo osigurati da Vi, naši Vaillant partneri, ove zakonske promjene dočekate spremni i informirani.

Impressum

Vaillant plus izdaje:

Vaillant d.o.o.

Planinska 11, HR-10000 Zagreb
tel.: +385/1/6188-670
fax: +385/1/6188-669

www.vaillant.hr

vaillant-plus@vaillant.hr

Članovi uprave: Mario Opačak, Zvonimir Manenica

Uredništvo: Adonis Andrišević, Alan Babić, Dalibor Crnić, Tomislav Đurak, Mitja Janež, Marjan Kolouh, Mario Koprivnjak, Jasenka Ljubović, Mario Opačak, Krešimir Simon, Sunčana Starček, Boris Topličanec, Siniša Vasiljević, Viktor Vušak

Priprema izdanja: Sunčana Starček

Grafička priprema: Design studio Expositus

Lektorica: Martina Šolčić

Tisak: Tiskara Velika Gorica d.o.o.

Staro Čiće, Jurja Habdelića 70
10419 Vukovina

Prosinac 2014. godine

Besplatni primjerak

naklada: 2600 primjeraka

ISSN: 1334-2010

Za tiskarske greške ne odgovaramo!



Novosti

- 04 Infomobil dizajn
- 17 Internetske stranice



Partnerstva

- 05 SOS Djeće selo
- 11 Prezentacija u Pakracu



- 12 Kostanjevec dimovodi
- 18 Dimnjačarski obrt Dvojak



Kupci

Pritisnuti brojnim problemima i sada već vrlo dugim nepovoljnim razdobljem i okruženjem, ljudi počinju mijenjati svoje uobičajeno lice. Na stvari se gleda uglavnom iz samo jedne perspektive (one osobne) bez volje i želje da se sagleda i u obzir uzme i razmišljanje, interesi i razlozi one druge strane. Na sitne stvari, preko kojih se do jučer prelazilo kroz šalu i s dozom humora, sada se reagira burno i žestoko. Često se prelaze granice lijepog ponašanja pa čak i dobrog ukusa. Neki dugo građeni odnosi nestaju u trenu zbog nekada zanemarivih sitnih interesa. Nije jednostavno raditi i opstati u takvima uvjetima. Ipak postoji način kako bismo si svi zajedno mogli pomoći. To je prije svega potreba da u sebi nađemo još malo snage i volje da saslušamo, čujemo i razumijemo ljude oko sebe, ali jednakako tako da smognemo snage i priznamo drugima svoje pogreške.

Svjestan činjenice da u svakodnevnom radu pod velikim pritiskom i mi nemamjerno napravimo poneku pogrešku, ja se na ovom mjestu želim ispričati svima koji su imali takvo iskustvo. Živimo u vrijeme kada se kupci boje potrošiti novac. Štednja raste iz dana u dan zbog neizvjesnosti o tome što nas još čeka. U takvoj se situaciji događa da kupci biraju sve jeftinije uređaje bez obzira na njihovu kvalitetu i efikasnost. Umjesto praćenja novih

tehnologija većinom se vraćamo korak ili dva unazad. Vrlo često upravo tako opisujemo današnje ponašanje naših kupaca. Vidimo to kao nešto loše i negativno. Potreban je samo malo drugačiji pogled na stvari kako bismo shvatili da je upravo na svima nama prilika koju trebamo iskoristiti. Bavimo se poslom i prodajom uređaja koji kupcima mogu donijeti znatne uštede. Potrebno je pronaći način kako im to jasno i jednostavno predložiti i tada se u velikom broju slučajeva odluka o kupnji više ne vodi samo cijenom.

Eto dragi moji, za posljednji uvodnik u ovoj godini nisam spomenuo ni krizu, ni recesiju, ni nove poreze, stečajne postupke, nezaposlenost, Dinamo ni Ligu prvaka... Sve nas to ionako čeka u novoj godini.

Zato umjesto uobičajenog „Sretna Vam Nova godina“ želim da iz iskustava 2014. godine izvučemo pouku i svi zajedno učinimo ono što je u našoj moći kako bismo 2015. godinu učinili boljom, sretnijom i uspješnijom za sve nas.



Partnerstva

- 22 SI: Sajam Energetika
- 24 BiH: Renexpo BiH
- 25 BiH: Skupština instalatera



Klubovi

- 08 KIV intervju: MI MARIS
- 20 VSS intervju: Elektromehanika Daruvar



Proizvodi

- 06 Hibridni sustav
- 18 Novi Drain-back sustav



Događanja

- 14 Oslikana vozila



- 26 Referentni objekt Crna Gora
- 27 Referentni objekt OŠ Ludbreg



Zanimljivosti

- 28 Best Buy za Vaillant



Novi dizajn za

Vaillantov Infomobil

Sukladno visokim standardima tvrtke, Infomobil je oslikan u skladu s najnovijim korporativnim pravilnicima u kojima ponovo dominira Vaillantov zec. Osnovna smjernica za osmišljanje ovakvog dizajna je prepoznatljivost robne marke te činjenica da je riječ o pokretnom informacijskom vozilu u kojem je moguće vidjeti najnovije eksponate tvrtke Vaillant.

Infomobil je već odradio nekoliko prezentacija u svom novom ruhu te su povratne reakcije više nego pozitivne. Oni koji su ga vidjeli po prvi puta izjavili su da izgleda vrlo dobro i upečatljivo. Uskoro se planira i osvježavanje unutrašnjosti u smislu ugradnje novih uređaja. Ostaje na Vama da procijenite da li je novi izgled uspio.

Pozivamo ujedno sve zainteresirane partnere da nam se jave vezano za organizaciju prezentacije s infomobil vozilom.

M.Kol.

Novo ruho

Vaillantovih internetskih stranica

S obzirom na činjenicu da je internet postao dio naše svakodnevnice te da je današnje poslovanje bez njega nezamislivo, internetske stranice svake tvrtke postale su vrlo bitan čimbenik u poslovnoj komunikaciji i marketinškom predstavljanju.

Koncern Vaillant Group odavno je prepoznao važnost i način internetskog predstavljanja tako da je u svim zemljama unificirala svoje stranice prije više od deset godina putem zajedničke platforme u koju administrator svake zemlje unosi tekst i slike prema lokalnim potrebama.

Sukladno napretku tehnologije te sve većim informatičkim zahtjevima navedenu platformu potrebno je modernizirati i zamijeniti novom koja će svim sadašnjim i budućim korisnicima pružiti puno više informacija na još pristupačniji i jednostavniji način.

Prijelazom u novu 2015. godinu, sve Vaillantove stranice u regiji (www.vaillant.hr / www.vaillant.si / www.vaillant.ba / www.vaillant.rs) zamijenit će se tehnološki naprednjijim,

The screenshot shows the homepage of the new Vaillant website. At the top, there's a navigation bar with links for 'Krajnji koraci', 'Poslovni partneri', 'O nama', 'Savjeti i iskustvo', 'Proizvodi', 'Servis i podrška', 'Kontakt', 'Vaillant plus', 'Referentni lista', and 'E-P'. Below the header, there's a large image of a modern white house with large glass windows. To the right of the house, there's a callout box with text about 'Proizvod produženog jamstva', 'Dizalice Isoline + ecoTHERM', and 'Zidlo Vaillant ecoTEC plus?'. Below the house image, there are three main sections: 'Kondenzacijska centrala' (Condensing central), 'Geotermalne dizalice topline' (Geothermal heat pumps), and 'Akcioni solarni paketi!' (Promotional solar packages). Each section has a brief description and a list of features or products.

novima te posebno prilagođenima za korištenje putem pametnih telefona i tablet uređaja. Stranice će se i dalje dijeliti na dvije razine, za krajnje korisnike te za poslovne partnerne.

Pristup razini za „Poslovne partnere“ bit će i dalje moguć isključivo putem korisničkog imena te odgovarajuće šifre.

A.B.



**SOS DJEĆJE
SELO
HRVATSKA**

Jer svako dijete treba topli dom

Tvrtka Vaillant donirala je SOS Dječjem selu Lekenik i SOS Dječjem selu Ladimirevcu opremu za grijanje u vrijednosti od 50.000 kn. Ovom vrijednom donacijom zamjenjeni su dotrajali uređaji za grijanje čime će biti osigurana topla i bezbrižna nadolazeća zima za 250 djece i mladih.

U prostoru Muzeja za umjetnost i obrt u Zagrebu 6. listopada 2014. godine, gospodin Mario Opačak, član Upravnog odbora Vaillanta, uručio je simbolični ček nacionalnoj direktorici SOS Dječjeg sela Hrvatska, gospodi Višnji Tuškan-Krapić. Kroz svečanost vodila je poznata hrvatska kazališna i televizijska glumica Doris Pinčić Rogoznica.

Od osnutka tvrtke 1874. godine Vaillant pridaje važnost podupiranju društvenih projekata, a svojom strategijom održivosti definira široku skupinu kriterija za društveni angažman. Rezultat toga je pokretanje projekta pod nazivom „Jer svako dijete treba topli dom“ koji simbolizira dugoročno partnerstvo između koncerna Vaillant Group i SOS Dječjih sela diljem svijeta što Vaillant čini njihovim ekskluzivnim partnerom u osiguravanju energetski i ekološki učinkovitih sustava grijanja.

U Hrvatskoj ova donacija označava nastavak višegodišnje suradnje Vaillanta sa SOS Dječjim selom Hrvatska, a u sljedećoj godini planira se suradnja i sa SOS Dječjem selom u Makedoniji čije tržište također pokriva tvrtka Vaillant u Hrvatskoj.

„Vrlo smo ponosni što Vaillant kao obiteljska tvrtka ovim putem može proširiti obiteljski duh i obiteljske vrijedno-



Predaja simboličnog čeka

sti te pomoći djeci koja trebaju topli dom“, izjavio je gospodin Opačak.

„Neizmјerno smo zahvalni na Vaillantovoj podršci koja nam je pomogla u održavanju domova za naše SOS obitelji u Lekeniku i Ladimirevcima te se nadamo da će se naša suradnja nastaviti u sljedećim godinama“, zahvalila je gospoda Višnja Tuškan-Krapić.

„Naša organizacija nastoji stvoriti dom za djecu i mlade koji su, iz bilo kojeg razloga, morali biti odvojeni od svojih obitelji. Nastojimo stvoriti mjesto u kojem će se osjećati kao kod kuće, mjesto u kojem će u punom smislu osjetiti toplinu doma, a Vaillant nam je upravo u tome pomogao“, dodala je Tuškan-Krapić.

S.S.



Zajednička fotografija



Hibridni sustav

geoTHERM i ecoTEC

Vaillant geoTHERM VWL 35/4 S s VWL 3/4 SI i ecoTEC plus

Ako se na trenutak zaustavimo i malo osvrnemo na trendove po pitanju energetske učinkovitosti i racionalnog korištenja energije, kako zbog porasta cijene energenata tako i zbog povećane svijesti čovjeka o utjecaju na okoliš, možemo zaključiti samo jedno - moramo razmišljati „zeleno“. Priroda može nastaviti živjeti bez čovjeka, ali čovjek bez prirode ne može.

Sustav hibridne dizalice topline kombinira tehnologiju dizalice topline s tehnologijom plinskih kondenzacijskih uređaja tako da osigurava optimalne ekonomске uvjete za njezin rad, kombinirajući parametre energetskih troškova (električna energija, plin), učinkovitosti dizalice topline i zahtjeva opterećenja grijanja kako bi isporučila do 35% više učinkovitosti u grijanju, omogućujući veliku uštedu u troškovima.

U hibridnom sustavu **geoTHERM i ecoTEC** Vaillant je udružio pouzdanost i udobnost grijanja na plin s besplatnom energijom iz okoliša. Hibridna zidna dizalica topline iz Vaillantove radio-nice može se jednostavno kombinirati s plinskim kondenzacijskim uređajem. To je optimalno rješenje koje umanjuje štetu prema okolišu te je namijenjeno za novogradnju i adaptaciju radi modernizacije postojećih kotlovnica.

S hibridnom dizalicom topline kao izvor topline moguće je koristiti toplinu iz zraka, zemlje ili podzemnih voda. Svi modeli rade s 3 kW toplinske snage. Pri upotrebi zraka kao izvora topline koristi se split tehnologija s izmjenjivačem topline koji je postavljen unutar zgrade.

Dizalica topline jednakih je dimenzija kao i plinski uređaj. Uz to imamo mogućnost montaže u najmanje prostore zbog njihovih kompaktnih mjera, a jednako tako bez problema svaki dio sustava možemo montirati posebno u različite prostore, kao i na različite etaže.

Obje izvedbe plinskog zidnog kondenzacijskog aparata (VU, VUW) mogu se ugraditi u hibridni sustav. Nova dizalica topline jednostavno se povezuje s postojećim plinskim grijanjem, koje skrbi za grijanje pri većim potrebama topline. To znači da se plinski uređaj za grijanje aktivira samo u slučaju ako dizalica topline više nije u mogućnosti samostalno grijati objekt. U hibridnom sustavu dizalica topline može proizvesti čak do 80% potrebne toplinske energije.

Hibridni sustav upotrebljava koliko god je moguće toplinu iz okoline, a preostalu potrebnu toplinsku energiju generira plinski uređaj. Odluku o tome koji uređaj će u određenom trenutku raditi određuje regulacija **calorMATIC 470/4**.

U regulaciju upisujemo trenutačne cijene plina kao i struje po



Komponente jedinice geoTHERM VWL 35/4 S



Primjer sustava hibridni geoTHERM s dvozonskim priborom

različitim tarifama. Na osnovu tih podataka i temperaturnih uvjeta, regulacijski sustav uključuje dizalicu topline ili plinski uređaj. Za pripremu potrošne tople vode koristi se isključivo plinski uređaj. Na taj način energetsku učinkovitost cijelog sustava zadržavamo na vrlo visokoj razini.

U kombinaciji s hibridnim sustavom imamo mogućnost upravljanja jednim direktnim krugom ili jednim direktnim i jednim miješajućim krugom. Za upravljanje tim drugim miješajućim krugom potreban je modul VR 61/4. Uporabom pribora za dvozonsko upravljanje možemo postići istovremeni rad dizalice topline i plinskog uređaja. U tom slučaju plinski uređaj grijе direktni krug grijanja dok dizalica topline grijе miješajući krug grijanja. Modul VR 61/4 u tom je slučaju već tvornički ugrađen u pribor za dvozonsko upravljanje. Hibridni sustav, u svojoj

osnovi, sastoji se od dvije izvedbe dizalice topline: **geoTHERM VWL 35/4 S** (dizalica topline zrak/voda) u kombinaciji s unutarnjom jedinicom **VWL 3/4 SI**, te **geoTHERM VWS 36/4** (dizalica topline s pasivnim hlađenjem uz korištenje topline iz zemlje i podzemnih voda) u kombinaciji s pločastim izmjenjivačem. Sustav također implementira bilo koji Vaillantov eBUS plinski zidni uređaj. Preporuka je svakako korištenje kondenzacijskog uređaja kako bi se učinkovitost sustava zadržala na visokoj razini. Nezaobilazni dio sustava je regulacija **calorMATIC 470/4** koja objedinjuje sve ove komponente i inteligentno određuje u kojem trenutku se koristi koji uređaj za grijanje. Sinergija ovih komponenti dovodi do racionalne uporabe energije i smanjenja troškova.

Moguće dodatne komponente sustava uključuju:

- ekspanzijske posude
- sigurnosnu grupu za plinski uređaj
- osjetnik VR 10
- zrakovodni pribor kada se koristi VWL 35/4 SI jedinica
- pribor za dvozonsko upravljanje (dvozonska jedinica s uključenim modulom VR 61/4)
- razdjelnik za dvije cijevne grupe
- cijevne grupe (sa ili bez miješajućeg ventila)
- granični termostat za podno grijanje
- hidrauličke skretnice.



Vaillant geoTHERM VWS 36/4 + ecoTEC plus

Zaključno, 3 kW toplinske snage dovoljna su za većinu manjih novoizgrađenih objekata, što znači da će dizalica topline raditi samostalno kroz oba prijelazna razdoblja, dok će plinski uređaj raditi samo kad to bude stvarno potrebno. S obzirom na sve veći trend smanjenja gubitaka topline u zgradama novi hibridni sustav predstavlja vrlo prihvatljivo rješenje za budućnost.

Uz Vaillant je lako slijediti pozitivne trendove...

V.V.



MI MARIS 20 godina

Predstavljanje člana KIV-a, Ivanić Grad

MI MARIS - 20 godina tradicije, znanja, iskustva, kvalitete

Ovih jesenjih dana uputili smo se u grad koji je nadomak Zagreba i koji je poznat po tradicionalnoj Bučijadi i ljekovitom Naftalanu. Posjetili smo tvrtku MI MARIS u Ivanić Gradu koju ćemo predstaviti u ovom broju Vaillantovog časopisa.

Družili smo se s gospodinom Stankom Magićem i njegovim sinom Tomislavom koji su nam predstavili svoju tvrtku do najsjitnijih detalja.

Gospodin Stanko Magić i njegova supruga Iva radili su Naftaplinu 20 godina da bi se 1993. godine odlučili otisnuti u poduzetničke vode i osnovati vlastitu tvrtku. Osnovna djelatnost u Naftaplinu bila je instrumentacija, regulacija te automatika u velikim sustavima. Kako je to bivalo u velikim državnim tvrtkama sustav je bio vrlo spor i trom, a gospodin Stanko želio je uvesti mnogo dobrih ideja i time unaprediti poslovanje. Međutim, nitko nije imao sluha za takvo što te je na kraju zajedno sa suprugom dao otkaz i odmah potom osnovao svoju tvrtku koja se bavi istim poslovima instrumentacije, regulacije i automatike. Mnogi su tim potezom bili šokirani jer su u to vrijeme plaće u Naftaplinu bile prilično dobre i otici iz jedne tako dobre tvrtke bilo je neshvatljivo.

Na samom početku gospodin Magić bio je sam sa suprugom da bi kasnije zaposlili još trojicu instalatera. Vrlo brzo su se prilagodili i ubacili na tržiste te se počeli baviti instalacijama grijanja ali i elektroničarskim segmentom.

Osnovna djelatnost su instalacije velikih kotlovnica i u tome se odlično snalaze. Sin Tomislav velika je potpora tvrtki i svojim je angažmanom digao posao na višu razinu poslovanja. Završio je FER te je sada upisao i strojarstvo. U strojarstvu se nalazi iznimno dobro i većinu strojarskih problema zna riješiti sam, a to se odnosi na toplinski proračun, hidrauličke proračune, padove tlaka i slično. „Električare je uvijek lakše naučiti strojarskim poslovima nego obrnuto i svaki će se električar lako upeti u strojarsku problematiku“, govori gospodin Stanko. Sve je to naučio kroz knjige, bio je vrlo dosadan te je gnjavio projektante kako bi mu pomogli te je shvatio da ni oni katkad ne znaju sve.

Tvrtka MI-MARIS nije klasična instalaterska tvrtka koja radi male kućne instalacije već kotlovnice snaga 200-300kW i više. Najčešće se ugrađuju kondenzacijski uređaji koji su optimalno rješenje jer troškove grijanja smanjuju za nekoliko puta te su finansijski vrlo isplativi. Pored sustava grijanje rade i klasične elektroinstalacije, instrumentaciju upravljanja i projektiranje elektroshema niskog napona. Kreće se od ideje, zatim se projekt razrađuje i na kraju pušta u pogon. U strojarstvu ne projektiraju niti imaju ovlaštenog inženjera strojarstava već surađuju s vanjskim tvrtkama i uredima.

Vaillant je od samog početka bio vrlo dobro pozicioniran na ovom tržištu te je postao standard za klasična obiteljska rješenja grijanja ali i veće sustave za vrtiće, škole, poslovne objekte i slično. Vaillant je zastupljen u 80% kućnih instalacija te tijekom godine odrade velik broj instalacija s Vaillantovim uređajima. To su najčešće atmo/turboTEC uređaji, ali u posljednjim godinama ima i sve više kondenzacijskih uređaja. Suradnja s Vaillantom je duga, a svu opremu nabavljaju od Žepoha. Tvrta Žepoh njihov je najstariji dobavljač s kojim surađuju više od 15 godina. „Posljednjih godinu i pol počelo se raditi preko natječaja. „Od Vaillanta dobijemo natječaj za neki objekt, a uz to nam šalju i specifikaciju koju prosljeđujem u Žepoh i tako već imamo ponudu za objekt“, govori Tomislav. Kada stranke pitaju koju opremu ugraditi, najčešći odgovor je Vaillant. Većina uređaja koji su ugrađeni u Ivanić Gradu i okolicu su Vaillantovi. Sve Vaillantove uređaje koji se instaliraju u pogon pušta gospodin Lisjak s kojim također imaju dobру suradnju. Tvrta MI-MARIS ima ugovor s nekoliko velikih tvrtki kao što su HAC, PLINACRO, HNB i MORH. Oni održavaju sve njihove objekte diljem Hrvatske i brinu se da sve radi besprijekorno. Angažirani su 24h na dan i do 365 dana u godini. Sve ove tvrtke su ih prepoznale kao jednu ozbiljnu tvrtku koja stoji iza svojih projekata i jamči za svoj rad. To je referenca zbog koje dobivaju tako velike i ozbiljne projekte.

Referentnih objekata s Vaillantom ima puno. Posebno želimo istaknuti stambeni objekt u Petrovoj s 9 luksuznih stanova veličine 116 m² koji se griju pomoću 2 kondenzacijskih uređaja VU 466. Na zgradici su solarni kolektori koji također zagrijavaju veliki pufer i toplina se distribuira preko toplinskih podstanica za svaki stan. Zatim obiteljska kuća u Kloštar Ivaniću s bazenom, također opremljena Vaillantovim uređajima. Svakako treba napomenuti i objekt Državnog zavoda za statistiku gdje je ugrađeno 6 uređaja VU 466 koji rade preko UNP-a. Nekada je ondje bio u uporabi kotao na ulje, a uvođenjem UNP-a potrošnja je smanjena više od 4 puta. U cijeloj zgradi postavljeni su i Vaillantovi radijatori. Uskoro kreću s ugradnjom Vaillantove opreme u dječjem vrtiću Gлина. Inače je taj vrtić sredstva dobio iz EU fondova. Ugradit će Vaillantu dizalicu topline VWS 46, zatim VPS 500/3, 4xVFK 145 kolektora te će se energija izvlačiti iz 8 sondi po 100 m.

Pored toga mnogo rade za grad Sisak gdje imaju daljinsko upravljanje i očitavanje plina, vode i temperature za velike sustave. U zgradu „Kazališta 21“ također je ugrađeno nekoliko Vaillantovih uređaja o kojima vode brigu.



Obiteljska kuća i sjedište tvrtke



Tomislav Magić i otac Stanko u uredu

MI MARIS danas zapošljava oko 40 ljudi što uključuje upravu, vlastiti rač. servis, 3 inženjera u pripremi, odjel nabave i pripreme elektroprojekata, zatim odjel održavanja i intervencije, dok ostalih 30 ljudi radi na terenu. Instalateri se dijele na strojare i električare, imaju 7 atestiranih varioca za bakar, PHD i dr. Ti su dečki dobro uigrani i točno se zna tko je za što zadužen, tko je stručnjak za određeni segment. Takav se tim ljudi stvara godinama, a mnogi su u tvrtki 15 godina što govori o kvaliteti tvrtke MI MARIS.



Stambeni objekt u Petrovoj ulici u Zagrebu

Velika prednost je što smo dostupni 24 sata jer imamo sve na istoj lokaciji - skladište, vozila, alat i dijelove, možemo bilo što pogledati i odmah reagirati, a negativno je što ta dostupnost znači da radimo i neradnim danima - priča gospodin Stanko.

Vremena za odmor je malo, u vrijeme godišnjih odmora se izmjenjujemo. Gospoda Magić i gospodin Stanko uživaju u uređenju svoje okućnice za koju su dobili mnoga priznanja. Tomislav je strastveni košarkaš koji uz svoje obaveze još uvijek igra u lokalnom klubu. Pored toga je trener mladim kadetima i potpuno je angažiran u tom području.

Ovih dana počinje sezona te je stalno na terenu i prati ih na svim utakmicama. Kćer Katarina također je dio tvrtke, a ujedno je i predsjednica udruge prijatelja baštine Ivanić Grada gdje je vrlo aktivna.

M.Kol.



Prezentacije za instalatere

Novi uređaji, projekti, akcije...



Ugodan razgovor uz aroTHERM dizalicu topline

Tijekom mjeseca listopada u suradnji s našim uvoznicima tvrtkama Petrokov i Žepoh u njihovim smo poslovnicama organizirali niz prezentacija za instalatere.



U ugodnoj atmosferi poslovnice tvrtke Žepoh u Zadru

Cilj je bio upoznati instalatere s novitetima u prodajnom programu tvrtke Vaillant, novim projektima i akcijama. U ovoj aktivnosti odabrane su poslovnice naših uvoznika u Splitu, Zadru, Rijeci, Puli te poslovniči tvrtke Petrokov u Zagrebu (Klara). Odaziv instalatera, posebno u gradovima uz more, bio je vrlo dobar te su instalateri pokazali zanimanje za nove proizvode, a fokus je bio na projektu uvođenja nove dizalice toplice zrak/voda aroTHERM koju tvrtka Vaillant želi promovirati kroz projekt „Push aroTHERM“.

Projekt „Push aroTHERM“ namijenjen je instalaterima koji već rade s dizalicama topline i poznaju tu tehnologiju te instalaterima koji žele proširiti svoje poslovanje uvođenjem uređaja vezanih za obnovljive izvore energije.

Kroz taj projekt tvrtka Vaillant svojim stručnim savjetima (izrada idejnih projekata, specifikacija, obuka instalatera) želi instalaterima i krajnjim korisnicima približiti jedan iznimno kvalitetan uređaj. Za instalatere koji se uključe u projekt „Push aroTHERM“ tvrtka Vaillant pripremila je i bogat sustav nagradivanja vezan za broj prodanih uređaja.

Instalateri su također pokazali zanimanje za nove kondenzacijske uređaje za koje su imali samo riječi hvale vezane za jednostavnost instaliranja te za nove prihvatljive cijene. Vaillantovi solarni sustavi dio su prodajnog programa koji je vrlo dobro prihvaćen kod instalatera zbog svoje raznolikosti (termosifonski sustavi, drain-back tehnologija, sustavi međuspremnika...), visoke kvalitete kolektora i širokog izbora spojnog pribora koji dozvoljava njihovo instaliranje na različitim mjestima.

Na kraju smo instalatere upoznali i s nadolazećim projektima novih regulacija, produljenim jamstvom za kondenzacijske zidne uređaje i novim solarnim sustavima koji ih očekuju u prvoj polovici iduće godine.

U ugodnom razgovoru s našim partnerima uz prigodnu zakusku imali smo vremena porazgovarati i o servisnim problemima, zahtjevima korisnika, problemima oko naplate i slično.

U svakom slučaju možemo reći da smo se svi osjećali ugodno te smo zadovoljni otišli svojim kućama s mišlju: Ovo treba ponoviti iduće godine!

K.S.



Prezentacija u Pakracu

Programom „Sunce na mom krovu“ i ove godine gradovi Pakrac i Lipik nastavljaju sa subvencioniranjem nabave i ugradnje obnovljivih izvora energije. Svaki od ovih gradova s budžetom od 1,000.000 kn subvencionirat će do 80% iznosa investicije za nabavku i ugradnju OIE sustava.



Infomobil ispred pakračke tržnice

Tom prigodom Vaillant je u suradnji s tvrtkom Termo-metal organizirao prezentaciju u cilju promoviranja novih obnovljivih sustava energije koja je održana 16.10. 2014. godine pokraj vrlo prometne pakračke tržnice. Vaillantov Infomobilu mamio je prolaznike koji su brojno dolazili postaviti svoja pitanja. Zainteresirani korisnici koji razmišljaju o solarnim sustavima kao i novim kondenzacijskim uređajima iskoristili su priliku informirati se o ponudama uživo. Najviše zanimanja pokazali su za Vaillantove solarne pakete 300 i 400. Osim krajnjih korisnika posjetio nas je i velik broj instalatera.

Poticaji svakako su mnoge potakli da počnu razmišljati o ugradnji solarnih sustava budići da se moguća potpora do 80% investicije svakako isplati.

Želimo se zahvaliti gospodinu Ajhneru na organizaciji te njegovom djelatniku gospodinu Ždraloviću koji nam je bio velika podrška tijekom dana. Iskreno se nadamo da ćemo i iduće godine imati prilike nastaviti s ovakvim vidom suradnje.

M.Kol.



Dobra posjećenost tijekom dana



Fotografija za uspomenu



Najveći prelazak s neispravne kotlovnice

na etažno grijanje



Direktorica tvrtke
Marija Kostanjevec Sajko



ecoTEC VU INT I 256/5-5 sa spremnikom
uniSTOR VIH R 150/6 M u poslovnom prostoru



ecoTEC VUW INT I 196/5-3 u jednom od stanova

Idealno rješenje za grijanje ovisi je o mnogobrojnim čimbenicima. Želja za sigurnošću, stalan rast cijena energenata i potražnja za ekološki prihvatljivim načinima grijanja doveli su do potrebe adaptacije starih sustava i prelaska na ekonomičnije i ekološki prihvatljivije načine grijanja.

Tijekom posljednjih nekoliko godina u gradu Zagrebu izvršen je velik broj sanacija dimnjaka na različitim objektima kako bi se stanarima omogućio siguran i funkcionalan sustav za grijanje i pripremu potrošne tople vode. Od sasvim jednostavnih preinaka dimovodnog sustava do višestrukog spajanja potrošača na istu vertikalnu i/ili preinaka cijelog sustava grijanja - postala je redovita praksa kod adaptacije stambenih objekata.

Vrlo su česti slučajevi kada više zgrada koristi zajedničku kotlovnici za grijanje. Navedeni grupni masivni sustavi grijanja zbog svoje dotrajalosti, smanjene iskoristivosti, a ponajviše zbog neorganizirane naplate troškova odlaze u povijest. Činjenica je da danas svaki pojedinac želi imati vlastito (etažno) grijanje i uvid u potrošnju energenta. Jedan takav slučaj je sanacija dotrajale kotlovnice koja se koristila za grijanje bloka zgrada na adresi Divka Budaka br. 1 - 15. Nakon učestalog popravljanja stare kotlovnice stanari su

počeli razmišljati o promjeni. Razmatranjem više opcija došlo se do zaključka da je najbolje i najkomforntije rješenje etažno centralno grijanje za koje su se stanari nakon mnogo sastanka i rasprava i odlučili te je pokrenut javni natječaj za odabir izvođača

Na spomenutom javnom natječaju među više ponuđača odabrana je tvrtka Kostanjevec dimovodni sustavi d.o.o. „Naše dugogodišnje iskustvo, kvalitetne reference i stručnost vezana za problematiku sanacije dimnjaka i preinake starih sustava grijanja puno nam je pomogla prilikom dobivanja natječaja za ovaj projekt. Upornost i ustrajnost svih nas na kraju je nagrađena dobivanjem posla“, zaključio je osnivač tvrtke Ivica Kostanjevec i nastavio, „zbog kvalitetne suradnje i podrške tvrtki Vaillant i Petrokov stanarima smo uspjeli ponuditi ekonomski, ekološki i energetski prihvatljivu kondenzacijsku tehnologiju. Uzvši u obzir da je riječ o otprilike 220 stanova, bila je potrebna visoka razina profesionalnosti, opremljenosti i organiziranosti kako bi se ovakav posao uspio odraditi kvalitetno i u zadanom roku.“

Kostanjevec dimovodni sustavi d.o.o obiteljska je tvrtka utemeljena 1994. godine kao radionica za izradu dimovodnih cijevi i otada se aktivno bavi problemima struke te je kao takva vodeća u sanacijama dimnjaka u Republici Hrvatskoj. Izrada i montaža dimovodnih cijevi za turbo i kondenzacijske aparate, sanacija poroznih dimnjaka, izrada proračuna dimovodnih



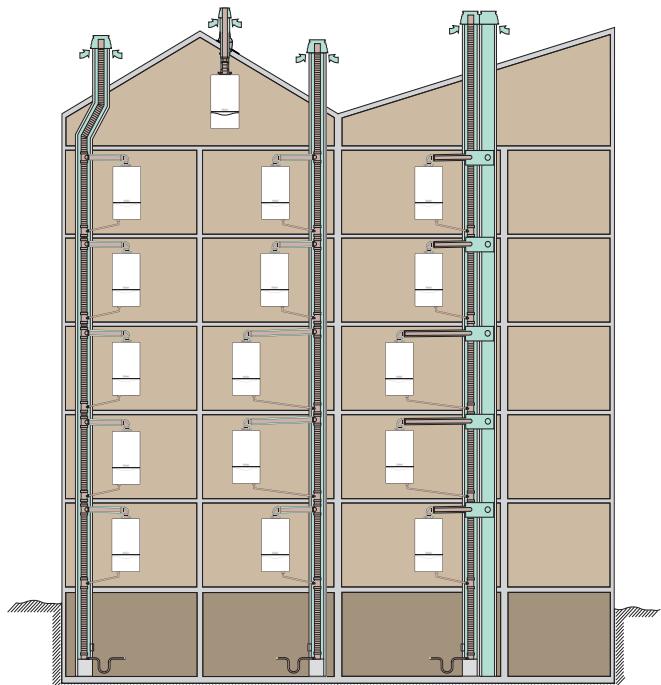
sustava, izrada sustava grijanja po sistemu „ključ u ruke”, obnovljivi izvori energije, trgovina dimovodnim priborom i pećima na kruta goriva i biomasu samo su neke od djelatnosti kojima se tvrtka Kostanjevec dimovodni sustavi d.o.o već 20 godina uspješno bavi. Trenutno ima 11 zaposlenih djelatnika. Uz kvalitetnu koordinaciju i angažman drugih partnera na sudjelovanje na ovom projektu od početka nije bilo sumnje da sve mogu realizirati kvalitetno i u prihvatljivom roku, te stanarima ponuditi što potpunije rješenje „ključ u ruke“. Prednosti jedne ovakve organizacije su suradnja velikih i malih, široki raspon educiranih i osposobljenih ljudi za svu problematiku ove grane djelatnosti, bolji pristup i lakši izbor specijaliziranih usluga, mogućnost umrežavanja i na kraju, ono najvažnije, zaštita krajnjeg korisnika na visokoj razini.

Uz Kostanjevec dimovodne sustave, kao nositelja posla, na projektu su sudjelovale tvrtke Solis Romano, Termoprigorje, TM Montaža i Petrokov servisi koje su izvodile preinaku centralnoga grijanja u stanovima te su se pokazale kao pravi stručnjaci za sve probleme grijanja koje su susreli na navedenom objektu.

Olkotna okolnost bila je da su u stanovima prije bili ugrađeni protočni bojleri te je razvod plina već postojao što je ubrzalo izvođenje radova.

Radovi na projektu započeli su 1. srpnja, 2014. zgradom na adresi Divka Budaka 7-9. U stanovima je prije svega bilo potrebno odrezati staru instalaciju, isprati stare radijatore koje su stranke ostavile ili ugraditi nove ako se stranka odlučila za to, nakon čega se krenulo s izradom nove instalacije i spajanjem kondenzacijskog aparata. U stanove su ugrađeni Vaillantovi kondenzacijski zidni uređaji ecoTEC VUW INT I 196/5-3 koje će stanari koristiti za potrebe grijanja i pripreme PTV.

Bitno je napomenuti da se prilikom izvođenja radova svakom stanu pristupilo individualno jer je svaki stan predstavljao izazov za sebe s različitim preinakama i željama stanara pa je tako



bilo slučajeva gdje je situacija zahtijevala kompleksnije rješenje. Tako je na primjer u jedan od poslovnih prostora ugrađen kondenzacijski uređaj ecoTEC VU INT I 256/5-5 sa spremnikom potrošne tople vode uniSTOR VIH R 150/6 M.

Za višestruko spajanje uređaja prema projektu u postojeći kanal spuštale su se krute cijevi promjera 125 mm, dok su se pojedinačne sanacije izvodile cijevima promjera 80 mm, izrađene od materijala PP (oznake EN 14471 T120 P1 O W). Dovod zraka uzima se iz postojećeg kanala te se radilo spajanje uređaja bešavnim cijevima d=80/125 PP/Alu u bijeloj boji s brtvama. Po završenoj sanaciji i izvršenoj tlačnoj probi, svakodnevnim nadzrom i budnim okom pregled je radio područni dimnjačar Andelko Pogačić, koji je po završetku posla izdao pozitivan nalaz za sve sanirane vertikale.

„Ispravna sanacija uključivala je individualan pristup svakom dimnjaku, a samo tehničko rješenje sanacije dimnjaka određivao je postojeći dimovodni kanal i mi smo se morali prilagoditi da sa što manje rušilačkih radova nađemo što kvalitetnije rješenje“, rekao je osnivač tvrtke Ivica Kostanjevec.

Nakon uspješno odradenog posla instalacije 192 Vaillantova uređaja te sanacije 94 dimnjaka od čega 55 pojedinačnih i 39 višestrukih može se reći da je tvrtka Kostanjevec dimovodni sustavi d.o.o u kratkom roku izvela kvalitetno i sigurno rješenje etažnoga grijanja za stanare Divka Budaka 1-15 što se trenutno smatra jednim od najvećih projekata tog tipa u Republici Hrvatskoj.

Tvrtka Kostanjevec dimovodni sustavi d.o.o u idućih nekoliko godina ima u planu izvesti još nekoliko ovakvih projekata u čemu im želimo veliki uspjeh.

M.K.S.



Sanacija dimovodnih kanala



Primjeri oslikavanja u 2014. godini







Gospodin Slavko i Miroslav Dvojak

Dimnjačarski obrt Dvojak

iz Zagreba

Posjetili smo dimnjačarski obrt Dvojak iz Zagreba, u kojem glavnu riječ vode otac i sin, gospodin Slavko i gospodin Miroslav Dvojak. Obrt je smješten u Zagrebu na adresi Kutinska 24. Gospodin Slavko Dvojak počeo se baviti dimnjačarskim poslom 70-ih godina prošlog stoljeća.

U poduzeću Dimnjak počeo je raditi početkom 80-ih godina i tamo se zadržao do gašenja poduzeća. Logičan nastavak bio je pokretanje vlastitog obrta za dimnjačarstvo. Dimnjačarsku službu od tada obavlja na području Trešnjevke, Vrbani i Prečko. U obrtu kao majstori dimnjačari rade gospoda Dvojak uz zaposlenog jednog administrativnog djelatnika i jednog naučnika dimnjačara.

Zamolili smo gospodina Slavka da se prisjeti vlastitih početaka. Gospodin Slavko govori: „Na samom početku bilo je određenih problema jer se trebalo snaći u novim okolnostima obzirom da sam tada sve morao obavljati sam. Najveći problem predstavljala mi je silna papirologija, ali s vremenom sam savladao sve što je potrebno za kvalitetno obavljanje papirologije. Nakon što je moj sin Miroslav počeo raditi na terenu kao majstor dimnjačar zaposlili smo administrativnog djelatnika koji nas rasterećeće po pitanju papirologije tako da se u potpunosti možemo posvetiti onome što znamo i volimo raditi, a to je, biti dimnjačar u punom smislu riječi.“

Na upit kako je danas biti dimnjačar, gospodin Slavko odgovara: „Na području na kojem obavljamo komunalnu dimnjačarsku djelatnost otprilike su podjednako zastupljene poslovne i stambene zgrade, dok manji dio otpada na obiteljske kuće. Naš pristup prema svim korisnicima uvijek je jednak i maksimalno profesionalan. Nastojimo obavljati posao u skladu s pravilima struke te u skladu s hrvatskim normama i propisima. Suradnja s krajnjim korisnicima je zadovoljavajuća, ali ona može i mora biti bolja, stoga na tome radimo svakodnevno. Pritom mislim na određeni otpor manjeg dijela krajnjih korisnika prema dimnjačarskoj službi na terenu. Glavni razlog otpora je neznanje i neinformiranost krajnjih korisnika na koje možemo utjecati edukativ-

nim pristupom. Bez obzira na sve, mislim da je danas puno lakše biti dimnjačar nego prije 30 godina, iako je to teško usporedivo jer se nekada glavnina posla obavljala kuglom i četkom, dok danas dimnjačari koriste sofisticirane mjerne uređaje bez kojih ne mogu obavljati svoju djelatnost. Bitno je redovito se educirati, pratiti razvoj tehnologije ložišta i dimnjaka te suradivati s proizvođačima ložišta. Ovim putem naglasio bih kako imamo uspješnu suradnju s tehničkim odjelom Vaillanta.“

Za kraj upitali smo našeg sugovornika kako provodi slobodno vrijeme. Gospodin Miroslav odgovara: „Slobodnog vremena i nemamo puno, ali ono malo što uhvatimo nastojimo što kvalitetnije iskoristiti. Uglavnom slobodno vrijeme provodimo s obitelji i prijateljima, tu su odlasci na izlete u prirodu, a pravi ispušni ventil su utakmice KHL Medveščak čiji smo veliki fanovi.

Zahvaljujemo gospodi Dvojak na odvojenom vremenu i želimo im a puno uspjeha u dalnjem radu.

M.K.



Na radnom mjestu



Kada smo glasovali za ulazak Hrvatske u EU sví su građani bili svjesni da će članstvo donijeti mnoge novosti koje će značajno promjeniti naše živote u svim segmentima.

Kako to inače biva, hrvatski građani rijetko gdje mogu dobiti kvalitetne informacije o nadolazećim promjenama.

Novi ErP propisi donose

značajne promjene u 2015.

Vaillant je u svojem 140-godišnjem radu i djelovanju izrastao u vodeću robnu marku na području grijanja i pripreme PTV što je postignuto kvalitetnom opremom i tehnologijom te kontinuiranom brigom za krajnje korisnike. Educiranje je od ključne važnosti za život svakog građanina kako bi se svatko od nas što bolje pripremio za nadolazeće izazove.

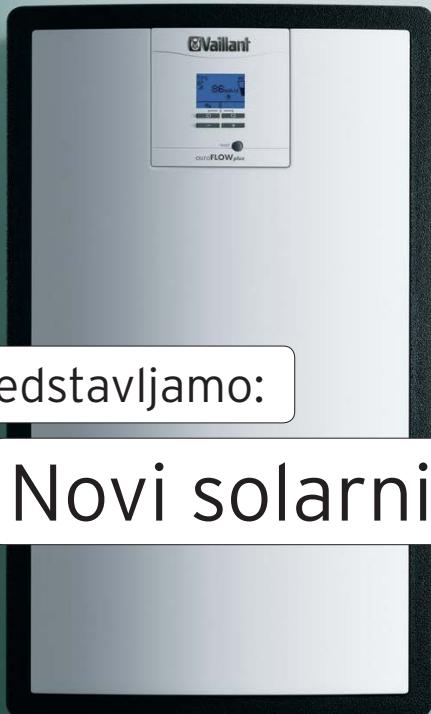
Danas se situacija nije promjenila te smo kao tržišni lider naše partnerne i korisnike odlučili prvi informirati o Europskoj Direktivi za ekološki dizajn, odnosno ErP-u (energetski srodnim proizvodima) koji će značajno promjeniti sustave grijanja, hlađenja i ventilacije (HVAC). Ova Direktiva postavit će minimum standarda za proizvode iz industrije HVAC s kojima će se postići viša učinkovitost sustava te se smanjiti emisije stakleničkih plinova, a ujedno i povećati udio proizvoda iz segmenta obnovljivih izvora energije.

Kada Direktiva dolazi, što je LOT, tko je nadležan za tržišni nadzor - samo su neka od najčešćih pitanja koja se postavljaju i koja traže odgovor.

Odgovore na najčešće postavljana pitanja možete naći na Vaillantovim internetskim stranicama zajedno s ostalim obavijestima vezanim uz ErP. Za sva ostala pitanja na raspolaganju su djelatnici Vaillanta.

D.C.





Predstavljamo:

Novi solarni „drain-back“ sustavi

Vaillant auroFLOW VPM 15 D

Ograničenja u primjeni klasičnih solarnih sustava

Poznata je činjenica da je energija Sunca besplatna, ekološki čista, i ono najbitnije, dostupna svima koji ju žele koristiti. Međutim, ono što je načigled besplatno i lako dostupno skriva zamke koje dovode do potencijalnih poteškoća u projektiranju i korištenju ove tehnologije u praksi.

Ovo je najlakše objasniti na primjeru dva najčešće korištena energenta: električne struje i plina. Naime, ukoliko želimo prekinuti dovod jednog od tih dvaju energenata do trošila vrlo lako možemo zatvoriti glavni plinski ventil ili odvojiti glavnu električnu sklopku te na taj način sustav lišiti energenta koji koristi u radu. Sunce nam ne pruža tu mogućnost, bar ne na tako jednostavan način.

Što to znači u praksi? To znači da ukoliko ne postoji kontinuirana potrošnja toplinske energije koju sustav dobiva od Sunca ili dovoljni kapacitet pohrane te energije, sustav postaje prezasićen te dolazi do zakuhavanja i isparavanja solarne tekućine. Uz to dolazi i do nepovoljnog utjecaja na sve komponente u sustavu zbog visokih temperatura i povišenog tlaka, odnosno oscilacija navedenih veličina.

Najčešći primjer gdje se ovaj problem pojavljuje je u vikend kućama i sličnim objektima u kojima ljudi ne borave cijelo vrijeme, već samo periodično.



Značajke, prednosti i nedostaci „drain-back“ solarnih sustava

Već tradicionalno, Vaillant teži inovativnom pristupu i implementiranju efikasne tehnologije, a sve u svrhu racionalnog korištenja energije, smanjenja troškova, povećanja komfora i zadovoljstva krajnjeg korisnika.

Sustav auroFLOW plus logičan je korak u dalnjem razvoju solarnih sustava, a prednost ove tehnologije očituje se u činjenici da solarna instalacija nije pod tlakom i nema isparavanja solarne tekućine. Prilikom pogonskog rada zrak se nalazi u gornjem dijelu solarnog izmjenjivača topline dok kroz donji dio izmjenjivača, solarnu crpu, kolektore i spojne cijevi cirkulira samo solarna tekućina. U trenutku kada nema dovoljno solarnog prinosa solarna crpka staje s radom, a samim se time i solarna tekućina gravitacijskim putem vraća prema solarnom izmjenjivaču topline dok se zrak vraća u kolektore. Zbog navedenih razloga neke od inače standarnih komponenti solarnih sustava, kao što su ekspanzijska posuda, manometar, ventil za odzračivanje i slično, nisu potrebni što u konačnici smanjuje vrijednost investicije.

„Drain-back“ solarni sustavi povećavaju radni limit solarne pripreme tople vode. Eliminiraju problem pregrijavanja sustava ljeti automatskom drenažom solarne tekućine. Zbog toga je lakše dimenzionirati sustav te je moguće povećati ukupan broj kolektora, odnosno količinu solarnog prinosa te pritom izbjegći problem premalog solarnog prinosa u prijelaznim razdobljima.

Navedeni sustav je idealno rješenje za vikendice ili objekte koji nemaju konstantnu potrošnju toplinske energije tijekom cijele godine, no može se predvidjeti i za obiteljske kuće jer je investicija niža u odnosu na konvencionalni sustav. Iako je jasno da „drain-back“ sustavi imaju mnogo prednosti u odnosu na klasične solarne sustave važno je napomenuti



Vaillant auroFLOW plus kaskadno spajanje

da je kod projektiranja ovakvih sustava potrebno obratiti pažnju na nekoliko stvari. Količina solarne tekućine koja se nalazi u solarnim kolektorma i cijevima solarnog kruga mora se precizno dimenzionirati, imajući u vidu kompletan solarni sustav. Ne smiju se prekoračiti minimalna ni maksimalna duljina cijevi solarnog kruga, niti je dopušteno koristiti različite promjere cijevi.

Komponente sustava auroFLOW plus

Solarni sustav auroFLOW plus tipično se sastoji od kolektorskog polja, solarne cijevne grupe auroFLOW plus, spremnika vode te spojnih i ostalih elemenata koji su nešto detaljnije specificirani u nastavku:

- auroFLOW VPM 15 D ili VPM 30 D solarna cijevna grupa
- kolektorsko polje koje se sastoji od šest VFK 135/140 VD kolektora za VPM 15 D, odnosno 12 VFK 135/140 VD kolektora za VPM 30 D
- aLISTOR VPS/3 spremnik ogrjevne vode
- spojne cijevi solarnog kruga i kruga tople vode.

Nastavno, u sustav je moguće implementirati i sljedeće komponente:

- regulaciju sustava, npr. auroMATIC VRS 620/3, za upravljanje svim komponentama sustava grijanja
- auroSTOR VIH S 300-500 bivalentni spremnik sanitарне vode
- aquaFLOW VPM 20/25/2 W, 30/35/2 W ili 40/45/2 W podstanicu za PTV itd.

Za primjenu u većim objektima i sustavima moguće je kombinirati i spojiti u kaskadu do četiri solarne cijevne grupe (osnovni modul auroFLOW VPM 15 D i ekspanzijski moduli VPM 30 D). Kolektorsko polje u ovoj kombinaciji može sačinjavati do 48 solarnih kolektora.

Na kraju samo možemo zaključiti da Vaillant već tradicionalno slijedi trendove u tehnološkom razvoju i ponovno svojim korisnicima predstavlja vrhunsko rješenje koje objedinjuje povećanje snage i efikasnosti, uz smanjenje troškova ugradnje i korištenja već provjereno kvalitetnog solarnog sustava.

„Napredak nije puko popravljanje prošlosti; on je neprekidno kretanje prema budućnosti.“

V.V.



Vaillant auroFLOW VPM 15 D (bez pokrova) + VPM 30 D



Vaillant auroFLOW „drain-back“ sustav u objektu



Član VSS-a iz Daruvara



Gospodin Ivica Družin u uredu

Posjetili smo našeg dugogodišnjeg prijatelja i suradnika iz Daruvara, gospodina Ivcu Družinu i njegov obrt Elektromehanika. Obrt je smješten u samom centru Daruvara u ulici Ivana Gundulića 11.

Gospodin Ivica obrt je osnovao davne 1986. godine i uspješno posluje dugi niz godina. Zamolili smo gospodina Ivcu da s nama podijeli svoju priču o osnivanju obrta, što je sve radio i kao radi danas.

Gospodin Ivica govori: „Ovaj posao radim već 36 godina. Prije osnivanja vlastitog obrta isti sam posao radio 8 godina u tvrtki Elektrometal iz Bjelovara, ali u pogonu Daruvar. Radeći tamo u jednom trenutku postao sam nezadovoljan radom okolinom, visinom primanja i općenito cijelom situacijom u poduzeću. Istovremeno sam se osjećao dovoljno sposobnim i samostalnim da se upustim u pokretanje vlastitog biznisa.

Bila su tada drugačija vremena, posla je bilo više nego dovoljno, tako da me nije pokolebala ni činjenica što smo imali malo dijete, a supruga nije bila zaposlena. Kao što sam rekao, posla je bilo mnogo, i u početku sam radio sve i svašta. Popravljam kućanske aparate, TV prijamnike i plinske bojle. Prvih godinu dana, naravno, nisam imao djelatnika, već sam sve radio sam. Nakon godinu dana zaposlio sam prvog djelatnika i nakon toga mi je bilo lakše raspoređiti i obavljati posao.



A kuda sada?

Danas radim servis plinskih uređaja Vaillant, izvodim centralno grijanje i imam servis elektromotora, dok sam servis kućanskih aparata prepustio bratu koji to uspješno obavlja u svojoj tvrtki."

U Elektromehanici danas rade dva zaposlenika, moj djelatnik i ja. Servis plinskih uređaja uglavnom obavljam ja, dok je za instalaterske poslove uglavnom zadužen moj djelatnik, s tim da i ja pripomognem kada je potrebno ili kada je u pitanju neki zahtjevni posao."

Gospodine Ivica, recite nam koje područje pokrivate svojim uslugama i kako ocjenujete današnje poslovanje svog obrta?
Gospodin Ivica: Svojim uslugama pokrivam prilično veliko područje. Najviše radim u Daruvaru, ali često idem i u Pakrac, Lipik, Garešnicu i Grubišno polje. Povremeno, za rodbinu i poznanike odem u Bjelovar i Viroviticu.

Uglavnom se držim radijusa od 40-ak kilometara oko Daruvara i to me u potpunosti zadovoljava količinom posla, a s druge strane mogu brzo reagirati ukoliko se pojavi potreba za hitnom intervencijom. Poslovanje obrta danas ocjenjujem pozitivno i mogu reći da sam stvarno zadovoljan. Gledajući ukupno poslovanje, mogu reći da podjednako radim za privatne i poslovne korisnike."

Recite nam kako je došlo do suradnje s Vaillantom i kako ste danas zadovoljni svojim odabirom?
Gospodin Ivica: „Kontakte s Vaillantom imao sam još dok sam radio u Elektrometalu. Međutim, s mojim odlaskom iz Elektrometala poklopila se situacija da je u Daruvaru i okolicu rasla potražnja za majstorima plinoserviserima na što su u Vaillantu kvalitetno i pravovremeno reagirali. Kontaktirao me bivši direktor

Vaillant Predstavnštva gospodin Svetozar Matijašević i vrlo brzo smo dogovorili suradnju na obostrano zadovoljstvo. Moram reći da sam u to vrijeme imao pregovore i početak suradnje s jednim drugim renomiranim proizvođačem plinskih uređaja, ali sam vrlo brzo shvatio da su nekorektni te sam tada s njima prekinuo suradnju i u potpunosti se okrenuo Vaillantu. Danas sam vrlo sretan i zadovoljan svojim odabirom što je svakako potvrda da nisam pogriješio.“

Što smatraje najvećom kvalitetom Vaillanta i zašto?
Gospodin Ivica: „Najvećom kvalitetom Vaillanta smatram to što imate vrlo dobro izbalansiran sustav koji se sastoji od više segmenata. Prvi i najvažniji je kvalitetan i prepoznatljiv proizvod, na što se nadovezuje povoljna cijena proizvoda, susretljivost djelatnika u Vaillantu koji su uvijek spremni pomoći svojim partnerima, odlično razvijena servisna mreža, najbolje razvijena distribucija i dostupnost rezervnih dijelova. Ukratko, imate sve što jedna kvalitetna robna marka treba imati na tržištu.“

Molim vas recite nam kako provodite slobodno vrijeme?
Gospodin Ivica: „Slobodno vrijeme uglavnom provodim radno. Poslijepodnevne sate koristim za obavljanje servisa, dok u prvom dijelu dana obavljam druge obvezе. U mlađim danima volio sam otići na skijanje, dok danas uglavnom podem u šetnju, vožnju biciklom te se družim s obitelji i prijateljima.“

Imate li za kraj kratku poruku koju biste htjeli uputiti našim čitateljima?

Gospodin Ivica: „Poruka je vrlo kratka i jasna. Držite se Vaillanta jer Vaillant je sigurno najpouzdanije i najbolje rješenje.“

Zahvaljujemo gospodinu Ivici na izdvojenom vremenu za ovaj intervju i želimo mu puno uspjeha u dalnjem radu.

M.K.



Poslovni prostor Elektromehanike



Sajam Energetika 2014.

Energetika od proizvodnje do potrošnje

Vrijeme brzo prolazi i čini se kao da su se neke stvari dogodile tek prije mjesec dana, no naše poimanje vremena ponekad varira.

Zato mi se i čini da je od ovogodišnjeg sajma Energetika prošlo tek mjeseca dana, no prošlo je više od pola godine.

Ovogodišnji sajam Energetika, već 17. po redu, održan je na staroj lokaciji u Celju od 20. do 23. svibnja, a uključen je u sajam naziva Spretni prvaci energije, opreme i trajnosti - Energetika od proizvodnje do potrošnje.

Već niz godina sajam privlači goste koje zanima Energetika i Terotech-Održavanje budući da su obje grane usko povezane pa tako i dijele zajednički izložbeni prostor.

Organizatori sajma navode da je sajamske blizance u četiri sajamska dana posjetilo otprilike 14.000 posjetitelja. Najviše je bilo posjetitelja iz Slovenije koji su sajam posjetili jer ih predstavljeni proizvodi i usluge zanimaju iz poslovnih i privatnih razloga. Među posjetiteljima iz inozemstva prevladavali su gosti iz susjednih država Hrvatske, Austrije i Italije. Prirodna nepogoda, poplave na Balkanu, spriječile su u dolasku većinu zainteresiranih iz stručne javnosti Srbije i BiH. Izlagači su svoj nastup na sajmovima u većini ocijenili uspješnim (gotovo 60%), odnosno vrlo uspješnim (gotovo 10%). Sajamska manifestacija nije u cijelosti ispunila njihova očekivanja jer su prije svega željeli veću posjećenost. No, zaključili su da je, s obzirom na opće prilike u slovenskom gospodarstvu i gotovo potpunu odsutnost investicijske djelatnosti u industriji i domaćinstvima, odaziv javnosti očekivan.

Ni naša tvrtka nije ostvarila posjećenost na razini prijašnjih godina, što bi osim stanja u državi, moglo biti i posljedica vrlo dobro posjećenog sajma Dom u Ljubljani dva mjeseca prije, a gdje su posjetitelji mogli naći sve za svoj dom.

Na sajmu smo izložili glavne adute s naglaskom na novosti kao što su ecoTEC serije/5, dizalice topline zrak-voda, ventilacijski uređaji s rekuperacijom topline te već dobro poznate električne uređaje kao što su eloBLOCK-ovi.



Podjela nagrada najboljim učenicima srednjih strukovnih škola - izvor www.ce-sejem.si

Koncept našeg izložbenog prostora temeljio se na iskustvu prošlogodišnjeg sajma kada smo naše uređaje povezali s objektima u kojima su ugrađeni. Cijeli izložbeni prostor prikazivao je tri prostorne jedinice, kotlovnice i boravišnog dijela unutar objekta te vanjskog travnatog objekta, gdje su bile postavljene obje vanjske jedinice zrak-voda dizalica topline geoTHERM i aroTHERM. Izložbeni prostor ispunio je svoju zadaću jer je posjetitelje privukao da se zaustave i postave svoja pitanja o našim uređajima.

Kao što je već uobičajeno na našim sajmovima, najviše upita bilo je za dizalice topline, a tu prednjače modeli zrak-voda. Usprkos tomu što posjetitelji uglavnom poznaju



Dobro došli u Vaillantov dom



Izložbeni prostor Vaillant



Vanjska jedinica toplinske crpke geoTHERM VWL S

sve tipove dizalica topline, prema našim saznanjima poznavanje tehničkih karakteristika dizalica topline i efikasnosti sustava voda-voda, zemlja-voda i zrak-voda još uvjek je na vrlo niskoj razini.

Većina posjetitelja poznaje sustav zrak-voda i sve što znaju reći je kako je susjed ili priatelj s dizalicom topline ostvario uštedu u grijanju. Zanimljivo je i da većina ljudi ne uzima u obzir razdoblje povrata ulaganja te ih na prvi pogled privuče ušteda u grijanju i tako se za zamjenu energenata odlučuju i oni koji su se dotad grijali na zemni plin. Peći stare više od dvadeset godine u objektima s relativno malenom potrošnjom zamjenjuju se dizalicama

topline, iako bi ugradnjom novog plinskog kotla imali znatno manja ulaganja.

Usprkos tomu što krajnjih korisnika nije bilo u očekivanom broju, sajam je posjetio veliki broj naših poslovnih partnera koji su većinom prvi puta vidjeli nove uređaje kao što je kompaktna dizalica topline zrak-voda aroTHERM i ventilacijski uređaj s rekuperacijom topline recoVAIR.

U razgovoru s poslovnim partnerima naglasak je prije svega bio na tehničkim karakteristikama oba uređaja. Naravno da se na kraju uvjek postavlja pitanje o cijeni uređaja jer prodaju, nažalost, u velikoj mjeri ipak diktira cijena uređaja te je kvaliteta tek na drugom mjestu što kvaliteti renomirane robne marke kao što je Vaillant ne ide uvjek u korist.

Vaillant se na sajmu nije pojavljivao samo kao izlagač, već i kao jedan od pokrovitelja natjecanja učenika srednjih strukovnih škola Slovenije koji se školuju za zanimanje instalatera strojnih instalacija, čime mlađe generacije pokušavamo senzibilizirati za našu robnu marku.

Natjecanje su organizirale Sekcija instalatera energetike Maribor i Sekcija instalatera energetike pri Obrtničko-poduzetničkoj komori Slovenije. Isto se odvijalo u okviru Dana slovenskih instalatera energetike koji su u svojim radionicama i s natjecanjima sudjelovali u popratnom programu sajma.

M.J.



Pogled na izložbeni prostor privlačio je pogledi i iz ptičje perspektive



Prvi RENEXPO® BiH

...na temu OIE i energetske efikasnosti!

RENEXPO® BiH konferencije predstavljaju najznačajnije mjesto poslovnog okupljanja investitora, donositelja odluka, predstavnika ministarstava i općinskih struktura kao i poslovnih rukovoditelja iz različitih sektora za razvoj obnovljivih izvora energije i energetske efikasnosti.

Uz predstavljanje tržišnih potencijala ove regije, investicijskih i projektnih mogućnosti, na konferenciji se okupilo oko 400 sudionika, lokalnih i međunarodnih stručnjaka iz cijele Europe koji su diskutirali o najnovijim mogućnostima razvoja, problemima i iznalaženju praktičnih rješenja na tri glavna područja: energetskoj efikasnosti, hidroenergiji i drvoj biomasu i bioplinsku.

Prvi međunarodni sajam i konferencija o obnovljivim izvorima energije i energetskoj efikasnosti RENEXPO® BiH održan je 5.- 6. studenog, 2014. godine u hotelu Hollywood u Sarajevo, gdje je Vaillant bio predstavljen u sklopu štanda Njemačke gospodarske komore u Sarajevu te je kao sinonim opreme za grijanje privukao veliki broj stranih i domaćih posjetitelja koji su došli da bi vidjeli mnogobrojne izlagače i pratili konferencije s područja energetske efikasnosti. Bosanskohercegovački internetski portal eKapija posjetio je naš štand te je našu izjavu o manifestaciji, događanjima i sudjelovanju Vaillanta s područja efikasnih sustava moguće pročitati na spomenutom portalu.



U Sarajevu otvoren prvi RENEXPO® BiH

Pored klasično zamišljene, potpuno besplatne konferencije o energetskoj efikasnosti, s profesionalnim autoritetima iz specifičnih područja poput ulične rasvjete, zgradarstva i industrije, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) je ponudio i potpuno nov koncept diskusije o relevantnim temama. Namijenjen je onima koji su željeli razmijeniti iskustva i mišljenja o razvoju i najnovijim dostignućima. U inovativnom kutku okupilo se 25 sudionika koji su se putem projekcije video beamom predstavili posjetiteljima. U obliku tridesetominutnih prezentacija, tvrtke, javne institucije i inženjeri predstavili su svoje aktivnosti, a općine FBiH i RS svoje aktualne projekte čija se realizacija planira u predstojećem razdoblju.

Myriam Dobrota, direktorka tvrtke Reeco SRB d.o.o. koja je otvorila sajam i prvu konferenciju, istaknula je da ovo nije samo europski poznat događaj nego i najvažnija energetska platforma za okupljanje investitora, lidera u industriji, donositelja odluka i predstavnika ministarstva.

„Cilj nam je da zemlje regije dobiju pozornost kakvu zaslужuju kada se govori o energiji i energetskoj efikasnosti. Već ćemo sljedeće godine ponovno doći u Sarajevo, Beograd, Crnu Goru i po prvi put u Tiranu”, istakla je.

Navela je da je većina kupaca u Europi spremna za nova tržišta i da treba opravdati ta očekivanja definiranjem okvira za investiranje i pozdraviti investicije koje su spremne doći u regiju.

J. L.J.



Kolega Milan Kecman ispred Vaillantovog štanda



Prisutan je bio veliki broj istaknutih tvrtki iz naše regije



Skupština instalatera

u Krajini

Dana 8.10.2014. godine u Bihaću održana je skupština instalatera za područje Krajine.

Skupština je održana u prelijepom ambijentu hotela Kostelski Buk u Bihaću, kao i prirodnih ljepota rijeke Une po kojima je ovaj grad i poznat.

Skupštini je prisustvovalo više od 70 instalaterskih tvrtki koje su se rado odazvale pozivu, iako je sezona grijanja u punom jeku, a posla napretek. Tema skupštine bila je edukacija instalatera s područja električnih uređaja, solarnih sustava i dizalica topline.

Direktor gospodin Semir Botić pozdravio je prisutne goste i zahvalio na velikom odazivu. Predavanje su održali kolege gospodin Admir Delalić i gospodin Milan Kecman. Svojom neposrednošću kolege su aktivirale i instalatere te je edukacija bila potpuno interaktivnog karaktera.

Poslije održane višesatne edukacije upriličen je ručak i druženje s instalaterima. Da je edukacija i skupština bila pravi pogodak i da je urodila plodom, potvrđuje činjenica da su instalateri odmah po završenoj edukacijskoj tražili dodatne sastanke vezane za projekte čija realizacija je vrlo izgledna.

Ovo je samo nagovještaj onoga što naši partneri imaju u planu u skorijoj budućnosti. Oduševljeni su novitetima u Vaillantovom proizvodnom program i podrškom koju imaju od Vaillanta, kako tehničke i savjetodavne, tako i putem prateće dokumentacije.

J. LJ.



Predavači: direktor Semir, Admir i Milan



Dečki koji su zaslužni za cijeli projekt



Instalacija aroTHERM-a



Unutrašnjost kotlovnice



Edukacija instalatera



auroTHERM VFK 145 V

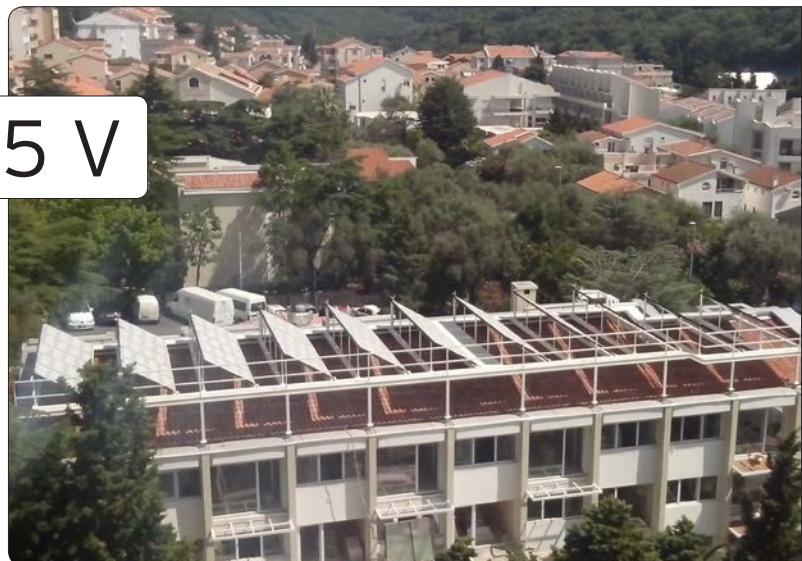
na suncem okupanoj obali

Kristalno plavo Jadransko more nije samo obilježje Hrvatske već i susjedne nam Crne Gore. Poznato turističko mjesto na crnogorskoj obali, Petrovac na moru, polako ali sigurno poprima „zelenu“ obilježja koja su izravno vezana uz ekologiju, ali i uz prepoznatljivu Vaillantovu boju.

Hotel Castellastva ove godine doživio je značajnu rekonstrukciju eksterijera i interijera te energetskog sustava gdje je Vaillant imao značajnu ulogu. U već postojeći sustav pripreme potrošne tople vode koja se zagrijavala pomoću kotla na loživo ulje implementiran je kolektorski sustav od čak 103 pločastih kolektora auroTHERM VFK 145 V, odnosno više od 240 m² korisne kolektorske površine, za čiju funkcionalnost brine Vaillantov regulator auroMATIC 620/3.

Ugradnja ovakvog sustava pripreme potrošne tople vode (ukupan volumen spremnika od 20.000,00 litara) tijekom ljeta obavlja se isključivo sunčevom energijom i ako uzmemo u obzir da je za zagrijavanje 20.000,00 litara ($\Delta T=40K$) potrebno oko 930 kWh toplinske energije dolazimo do značajnih finansijskih ušteda.

Hotel Castellastva samo je jedan u nizu objekata koje je Vaillant svojim solarnim kolektorima „obojio“ u Vaillantovu ekološku zelenu boju, a u pripremi su već i novi projekti. Vaillant ovim putem poziva sve one koji su zainteresirani za ekološka rješenja da se obrate Vaillantovom tehničkom



Dio kolektorskog polja

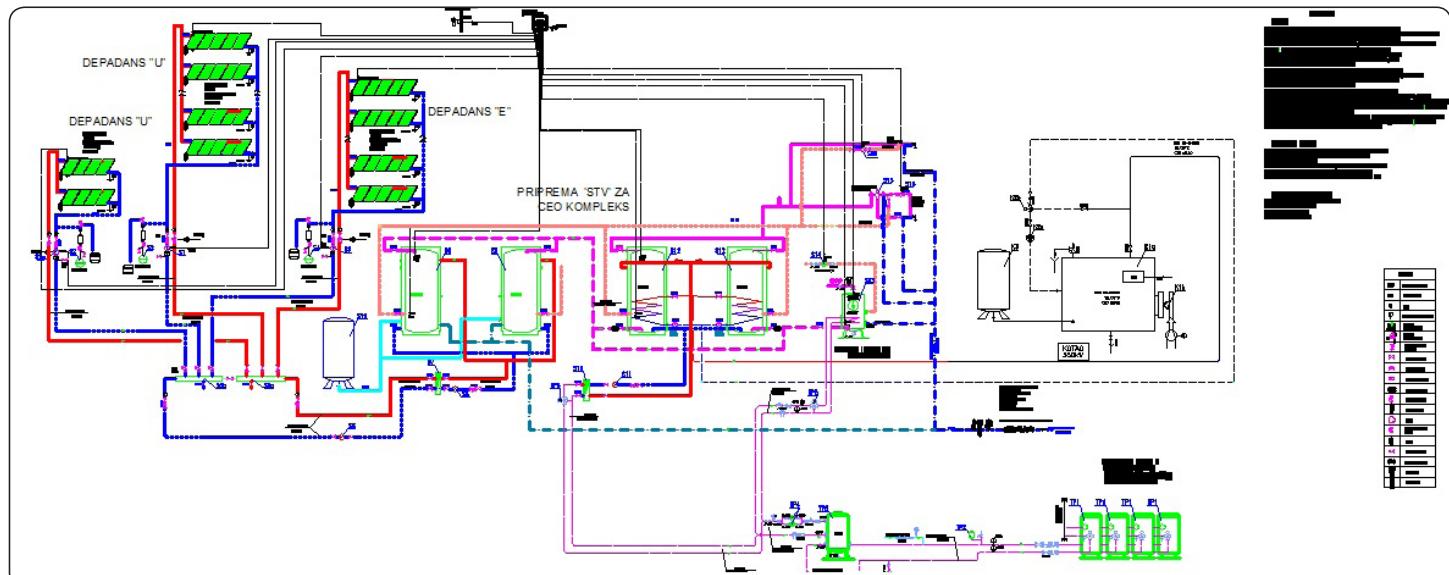
osoblju koje će Vas upoznati s proizvodnim programom baziranim na obnovljivim izvorima energije (solarna tehnika, dizalice topline) i predložiti idealno termo-tehničko rješenje.

Osnovne karakteristike kolektora auroTHERM VFK 145 V:

- brutto/netto površina: 2,51 m²/2,35 m²
- za vertikalnu ugradnju
- montaža na kosi krov, na ravni krov ili uklapanje u krovište objekta
- originalni pribor za sve tipove krovova (Tip P / Tip S / ostali)
- eloksirano aluminijsko kućište u crnoj boji
- solarno strukturno staklo debljine 3,2 mm
- serpentinski apsorber od aluminijskog lima i bakrene cijevi
- toplinska izolacija od mineralne vune debljine 40 mm
- jamstveni rok od 5 godina.

S obzirom da je zahvat ugradnje ovako velikog kolektorskog polja bio izrazito zahtjevan, ovim putem želimo zahvaliti partnerima iz Crne Gore, ETG Grupi koja je uz pomoć Vaillantovog tehničkog odjela odradila ovaj projekt koji je u potpunosti zadovoljio sva očekivanja investitora.

T.D.



SHEMA SUSTAVA



Kaskada ecoCRAFT uređaja

U području gdje se stapaju brežuljci predivnog Hrvatskog zagorja i ravnice pitome Podравine, vjerovali ili ne, nalazi se centar svijeta - grad Ludbreg, čiji stanovnici od davnina vjeruju da su iz tog grada opisani drevni zemaljski krugovi na čijim je obodima kasnije smještena velika većina europskih metropola.

Kotlovnica Osnovne škole Ludbreg doživjela je potpunu transformaciju. Gotovo da možemo reći da je ružno pače doživjelo labud pjev. U kotlovcu su bila smještena dva dotrajala kotla od 500 kW (jedan radni i jedan rezervni) koji su zamjenjeni kaskadnim spojem tri kondenzacijska plinska kotla ecoCRAFT exclusiv VKK 2806/3 koji su bacili posve novi pogled na kotlovnicu, kako u vizualnom, tako i u tehničkom smislu.

S obzirom na kaskadni spoj uređaja, široko modulacijsko područje kotlova i zahvaljujući kvalitetnom regulatoru prema vanjskoj temperaturi (calorMATIC 630/3) toplinski učinak kotlovnice može varirati između 50 kW (oko 6% od ukupnog kapaciteta kotlovnice!) i 870 kW, što dovodi do značajne uštede u potrošnji primarnog energenta.

Osim kotlova, kotlovnica je dobila i novi spremnik potrošne tople vode Vaillant uniSTOR VIH R 500, nove distribucijske crpke te novi omekšivač kotlovske vode s automatskim sustavom odzračivanja i održavanja tlaka. Ovim zahvatom ponosni Ludbreg može biti siguran da će hladne zimske dane njihovi školarci pohađati u toplim školskim prostorijama koje su sigurne od hladnoće uz Vaillantovu kondenzacijsku tehniku.

Osnovne karakteristike ecoCRAFT uređaja:

- kondenzacijski visokoučinski kotao za sustave toplovodnog grijanja do 85°C
- tijelo kotla: legura aluminij/silicij
- modularni plamenik s modulacijskim područjem od 17 do 100%
- elektronska ploča s eBUS vezom
- normni stupanj iskoristivosti: 109%

- pojedinačni kotlovi učinka od 80, 120, 160, 240 i 280 kW
- mogućnost spajanja u kaskadu s popratnim priborom.

S obzirom da je obrazovanje mlađih naraštaja ključno za opstanak i razvoj društva, Vaillantov slogan „Jer Vaillant misli dalje“ u ovom objektu doživljava svoje puno značenje-tehnologija i znanje za svijetlu budućnost. Široka paleta kvalitetnih proizvoda i kvaliteta Vaillantovog osoblja elementi su koji jamče besprijekorno rješenje i za najzahtjevnije objekte.

Ovim putem zahvaljujemo svim partnerima koji su ludbreškim mališanima omogućili tople školske klupe.

T.D.



OŠ. Ludbreg



Best Buy nagrada za Vaillant

Vaillant je u najnovijem istraživanju građevinskog sektora u Hrvatskoj provedenog u srpnju 2014. godine nagrađen nagradom Best Buy 2014./2015.



Građevinska je struka pretočila svoje povjerenje u Vaillant u glasove i ocjenila da Vaillantovi proizvodi imaju najbolji omjer cijene i kvalitete u kategoriji toplinske tehnike općenito.

Ispitano je iskustvo i mišljenje o najboljem omjeru cijene i kvalitete u više od 30 različitih kategorija iz građevinskog sektora.

Uzorak ispitanika činilo je ukupno 1200 hrvatskih građana, točnije građevinskih poduzetnika i obrtnika, arhitekata, građevinskih inženjera, izvođača građevinskih radova, voditelja građevinskih projekata, nadzornika te ostalih građevinskih stručnjaka.

Istraživanje je provedeno putem web ankete metodom CAWI-DEEPMA (Computer Assisted Web Interviewing - Deep Mind Awareness). Ova se metoda odlikuje pitanjima otvorenog tipa,

što znači da ispitanicima nisu unaprijed ponuđeni odgovori (a, b, c) već posve slobodno navode ono što smatraju najprimjerenijim odgovorom. Takav odgovor odražava iskreno mišljenje, istinito zadovoljstvo i realnu percepciju ispitanika.

Konkretno pitanje, odnosno kategorija u kojoj je Vaillant osvojio najveći broj glasova potrošača glasilo je:

„Navedite naziv proizvođača sustava i proizvoda za grijanje i toplinsku tehniku općenito - koji u Hrvatskoj nudi najbolji omjer cijene i kvalitete.“

Najveći broj ispitanika odgovorio je: Vaillant.

S.S.

Tek je 12 sati

Svim našim vjernim čitateljicama i čitateljima ovim putem želimo puno sreće, zdravlja i uspjeha za predstojeće blagdane.

Ostanite nam vjerni i u novoj 2015. godini.

Vaši Vaillantovci

