



- Proizvodi: geoTHERM VWL S, VEN, Twin E
- Ljetno druženje Kluba Instalatera Vaillant
- Skupština Vaillant Servis Sistema
- Kako razmišljaju kupci solarnih sustava



Drage čitateljice, dragi čitatelji!

Ljetni period u novinama obično zovu sezonom kiselih krastavaca. Svi se odmaraju i nije lako pronaći temu o kojoj bi se moglo smisljeno i puno pisati. Kako bih izbjegao tu klopku odlučio sam Vam ovaj puta prenijeti nekoliko svojih sitnih impresija iz protekloga perioda.

Jedna od ljepših priča ovoga ljeta dolazi sa susjednoga tržišta. Jedan korisnik našeg uređaja VED Exclusive nadograđuje svoj objekt te je u trgovinu došao kupiti još jedan takav uređaj. Ondje su mu rekli kako starog modela više nema, a da novi još nije dostupan (naša pogreška, ispričavamo se) te su mu nudili da kupi neki sličan uređaj, ali korisnik nije htio niti čuti za takvu mogućnost. Kada ga je trgovac pitao zbog čega je toliko uporan i zašto ne želi kupiti nešto drugo, dobio je sljedeći odgovor: „Znate li vi koliko sam ja zadovoljan s tim uređajem? Da mi se zapali kuća prvo što bih iz nje spašavao bio bi taj bojler.“

U novinama obično o osobi u ovakvim situacijama napišu „podaci poznati redakciji“ pa ću se i ja poslužiti tom formulacijom. Iako točno znam i grad, i ime kupca, ovdje ga neću navoditi. Zamislite da mu supruga to pročita!?

Vrlo često čujemo od naših partnera instalatera kako oni lijepo rade svoj posao, ali je investitor neki jako čudan lik sa čudnim zahtjevima i promjenama raspoloženja i već im ga je dosta. Kako trenutačno gradim kuću i kako na svojoj koži osjećam sve muke, probleme i dileme investitora - ovim putem bih vas sve molio da imate razumijevanja za investitore. Vjerujte nisu oni takvi zato što bi htjeli. Ne kaže se uzalud „ako vidiš čovjeka kako hoda po cesti i priča sam sa sobom ili je lud ili gradi kuću“.

Znate i sami kako je ove godine, zbog trenutačne krize, moralo doći do smanjenja različitih troškova. Tako smo, između ostalog, morali smanjiti i troškove reklamnog materijala i sve donedavna mučila me činjenica kako smo doista morali uvelike srezati količine raznih artikala koje dijelimo partnerima. Kažem, sve do nedavno, jer onda se dogodila sljedeća epizoda:

Impressum

Vaillant plus izdaje:

Vaillant GmbH, Predstavništvo u RH

Planinska 11, HR-10000 Zagreb

tel: +385/1/6188-670

fax: +385/1/6188-669

www.vaillant.hr

vaillant-plus@vaillant.hr

Direktor Predstavništva: Mario Opačak

Uredništvo: Adonis Andrišević, Alan Babić, Dalibor Crnić, Jelena Đuranec Pribetić, Rudolf Hakala, Mitja Janež, Marjan Kolouh, Jasenka Ljubović, Mario Opačak, Krešimir Simon, Sunčana Starček, Gojko Šimunović, Boris Topličanec, Siniša Vasiljević, Valentin Burek

Priprema izdanja: Sunčana Starček

Grafička priprema: Design studio Expositus

Lektorica: Martina Šolčić

Tisak: TIPOMAT d.o.o.

Jurja Habelića 70

10419 Staro Čiče

Rujan 2011. godine

Besplatni primjerak

naklada: 3500 primjeraka

ISSN: 1334-2010

Za tiskarske greške ne odgovaramo!

Novosti

- 04 Vruće vijesti
"Izabrano mjesto"
- 05 Izvedeni projekti
- 27 Better Building Brunch
- 28 CO osjetnik iz Remscheida



Proizvodi

- 06 geoTHERM VWL S
- 08 Novi VEN
Twin E
- 09 Novi solarni pribor





Kako sam već rekao, trenutačno gradim/renoviram kuću te sam morao privremeno otići u podstanare. Uselio sam tako u stan u stambenoj zgradi i jedna od prednosti je da nitko ne zna da ondje živim. Ne znaju to ni djelatnici jedne naše partnerske instalaterske firme koji su dobili posao renoviranja stana susjede koja stanuje iznad mene. Ista je firma dobila i posao obnove svih instalacija vode i grijanja.

Prvi su dan na posao došla dva vrlo mlada radnika (vjerojatno pripravnici) u potpuno novim, prekrasnim Vaillantovim radnim odijelima. Naravno da sam bio ponosan na tu činjenicu. Ti su dečki radili nekoliko dana na razbijanju, štemanju i uklanjanju starih instalacija.

Nakon njih stigla su druga dva radnika koji su sljedećih nekoliko dana postavljali nove instalacije. I oni su bili u Vaillant radnim odijelima, ali tako prljavim i odrpanim da me je bilo stid. I onda dolazi „finiš“. Stiže majstor s jednim pomoćnikom.

Dovoze novi Vaillantov bojler kako bi ga instalirali i pustili u pogon. Kako su bili obučeni? U žarko crvene kombinezone bez ikakvih oznaka.

Svaki komentar je suvišan.

Oni koji redovno prate ove moje umotvorine mogli su primijetiti da sam o krizi počeo pisati dok je još malo tko uopće naslućivao da i nas može pogoditi takvo zlo. I vlada, i novine bili su tada puni tekstova kako se to događa tamo na zapadu, a mi smo, kao, imuni na to.

Ja sam pak zaključke izvodio iz nekih sitnih, usputnih detalja koje sam primjećivao u svojoj okolini.

Sada svi pišu samo o tome kako smo još u krizi, a meni se čini kako se ipak nešto mijenja i kako polako izlazimo na pravi put. Opet na osnovu sitnih detalja.

Vozim se često autocestom prema Slavoniji i primjećujem kako nakon dugo godina na poljima uz cestu možemo vidjeti krave, konje, ovce... I to nemali broj.

Možda to i nije neki velik znak napretka, ali sve kreće od malih stvari.

Uostalom, i Dinamo je napokon ušao u Ligu prvaka.



Klubovi

- 10 Skupština KIV-a
- 12 H&B instalacije Požega
- 14 Skupština VSS-a
- 16 Dimnjak d.o.o. Osijek



Zanimljivosti

- 20 Kako razmišljaju kupci solarnih sustava



Događanja

- 18 Najava: sajam Saso Split
- 19 Poziv na sajmove i prezentacije HGK Osijek



Partnerstva

- 22 SI: Skupština servisera
- 24 BiH: Otvorenje Vokel poslovnice u Brčkom
- 26 Donacija OŠ Bukevje Pula: Petrokov poslovnica



Vruće vijesti



Gelsenkirchen

Sredinom srpnja započela je serijska proizvodnja mikrokogeneracijskog uređaja ecoPOWER 1.0 u Gelsenkirchenu proizvodnog kapaciteta 1000 jedinica godišnje. Time je nadopunjen proizvodni program geotermalnih dizalica topline

geoTHERM od 10.000 jedinica godišnje kao i pločastih solarnih kolektora auroTHERM od 100.000 jedinica godišnje. Riječ je o jedinstvenoj koncentraciji učinkovitih tehnologija u svijetu gdje se na jednom mjestu objedinjuje proizvodnja, čime Gelsenkirchen postaje Centar kompetencija za buduće tehnologije u Vaillant Group.



Remscheid

Treći puta za redom od 2009. Vaillant je nominiran za Njemačku nagradu održivosti. Renomirani stručni žiri izabrao je Vaillantovu mikrokogeneraciju ecoPOWER 1.0 među prvih 3 u kategoriji „Najodrživiji

proizvodi/usluge u Njemačkoj” čime se Vaillant svrstava među „vodeće tvrtke naše zemlje”, glasilo je u obrazloženju komisije. Koja će tvrtka pobijediti, saznat će se 4.11.2011. kada će se održati proglašenje na svečanoj dodjeli nagrada pod pokroviteljstvom njemačke kancelarke dr. Angele Merkel.



Zagreb

Sada već treću godinu zaredom nastavlja se partnerstvo Vaillanta i KHL Medveščaka. Početkom rujna potpisan je novi sporazum s najuspješnijim hrvatskim klubom hokeja na ledu - zagrebačkim Medvjedima. Iako u nešto smanjenom obimu, Vaillant će se i u sezoni 2011./2012. naći na ledu s Medvjedima te po novome na palicama i štitnicima vratara Roberta Kristana i Michaela Ouzasa.

S.S.

Vaillant u Remscheidu odlikovan kao

„Izabrano mjesto“

Deutschland Land der Ideen



Njemačka inicijativa „Deutschland - Land der Ideen“ (op.a. Njemačka - zemlja ideja) odlikovala je Vaillant za razvoj i tržišno uvođenje zeolit plinske dizalice topline pod nazivom zeoTHERM. Spomenuta inicijativa u suradnji s Deutsche Bankom dodjeljuje odlikovanja za inovacijsku snagu i održivi doprinos za budućnost Njemačke. Tako je dr. Rainer Lang, voditelj razvoja sustava dizalica topline u Vaillant Group, na središnjoj proslavi u ime Vaillant Group primio priznanje od predsjednice pokrajine Sjeverne Rajne i Vestfalije, gospođe Hannelore Kraft.

Samo tri dana kasnije Vaillant je u Remscheidu službeno proglašen „Izabranim mjestom“. Ovo odlikovanje proslavili su svi zaposlenici prigodnom zabavom uz roštilj u sklopu produžene pauze za ručak.

Svečanosti su pored predstavnika uručitelja priznanja bili nazočni i dr. Carsten Voigtländer, predsjednik uprave Vaillant Group, Beate Wilding, gradonačelnica grada Remscheida te predstavnik obitelji Vaillant, gospodin Karl-Ernst Vaillant.

S.S.



Tri dalije: Jedino dalije cvatu u bojama njemačke zastave - crna, crvena, žuta



Izvedeni projekti:

Pula i Vela Luka (Korčula)



Poslovno-stambeni objekt Pula

Razvoj tehnologija i proizvoda važan je faktor za tržišni uspjeh svake tvrtke i njenih partnera.

Bitan element u cjelokupnom lancu je i edukacija svih struktura kako bi se u samom začetku objekti mogli planirati tako da se postigne maksimalna učinkovitost integriranoga sustava. Na kraju je sama izvedba, odnosno implementacija „točka na i“ koja za konačan cilj mora rezultirati zadovoljstvom krajnjega korisnika kroz funkcionalnost i uštedu energije.

U ovom članku odlučili smo ukratko predstaviti dva izvedena sustava od kojih je svaki zanimljiv po svojoj geografskoj lokaciji i realiziranim rješenjima.

U **Puli** je izgrađen poslovno-stambeni objekt gdje je ugrađen Vaillant solarni sustav za potporu grijanju i pripremu potrošne tople vode uz dogrijavanje s plinskim kondenzacijskim uređajima. U skladu sa željom investitora da se koristi solarna energija te suradnjom s arhitektom da se postigne željena vizualna struktura objekta na južnoj strani (na fasadi) integrirano je devet vakuumskih kolektora auroTERM exclusiv VTK 1140/2 površine 2,30 m², svaki u tri reda. Za akumulaciju dozračene solarne energije predviđena su dva kombinirana spremnika auroSTOR VPS SC 700 od kojih je jedan prioritetan za toplinske potrebe većeg dijela poslovnoga prostora dok je drugi namijenjen uredskom dijelu poslovnoga dijela i dvjema stambenim jedinicama. Potpora spremnicima su tri plinska kondenzacijska uređaja ecoTEC od kojih su dva namijenjena prioritetnom, a jedan sekundarnom spremniku. Zanimljivost solarnoga sustava je i upravljanje jednim kolektorskim poljem i dvama kombiniranim spremnicima gdje je bilo potrebno adekvatno riješiti upravljačku jedinicu u svrhu optimalizacije prijenosa solarne energije na prioritetni spremnik, ne narušavajući pritom bilancu solarne dobiti.

U mjestu **Vela Luka** na **Korčuli** na postojećem objektu (pet stambenih jedinica) izvedena je adaptacija sustava grijanja i pripreme potrošne tople vode. Ugrađeno je pet pločastih kolektora auroTHERM VFK 125/2 koji se koriste isključivo za potporu pripremi potrošne tople vode, a za dogrijavanje je odabran plinski kondenzacijski kotao ecoVIT exclusiv. Prednost kondenzacijskoga kotla ecoVIT, u odnosu na zidne kondenzacijske uređaje, očituje se u velikoj površini izmjenjivača za iskorištenje latentne topline, širokom modulacijskom području rada plamenika, boljoj temperaturnoj stratifikaciji ogrjevne vode i izuzetno tihom pogonskom radu.

Ugradnja plinskih uređaja na otocima rijetka je prvenstveno zbog nepokrivenosti zemnim plinom. Iako je korištenje plinskih uređaja na otocima rijetko, a korištenje kondenzacijskih plinskih kotlova još rjeđe, sa zadovoljstvom možemo pozdraviti ugradnju prvog ecoVIT exclusiv kotla na Korčuli i čestitati investitoru na odabiru suvremene tehnologije uz maksimalnu energetska učinkovitost.

D.C.



Kolektorsko polje na stambenom objektu Vela Luka (Korčula)



Kotlovnica u stambenom objektu Vela Luka (Korčula)



geoTHERM VWL S

Dizalica topline zrak-voda

U posljednjem kvartalu ove godine na tržištu će započeti prodaja novih dizalica topline zrak-voda pod nazivom geoTHERM VWL S. Osnovni razlozi za razvoj nove zračne dizalice topline leže u činjenici da dosadašnji modeli VWL 71/1 i 91/1 više nisu zadovoljavali visoke Vaillantove standarde po pitanju tehničkih karakteristika te se odlučilo napustiti koncept dovodenja i odvođenja zraka putem zračnih kanala.

Dizalica topline sastoji se od dva dijela, vanjske i unutarnje jedinice koje su hidraulički povezane putem PE cijevi u kojima se nalazi rasolina kao medij. Osim hidrauličke povezanosti jedinice su međusobno povezane putem veze eBUS u svrhu kontinuirane komunikacije tijekom pogonskog rada i izmjene podataka poput temperature zraka i rasoline, brzine vrtnje ventilatora, aktiviranja funkcije zaštite od niskih temperatura i ostalo.

Dizalice topline možemo podijeliti u dva osnovna koncepta:

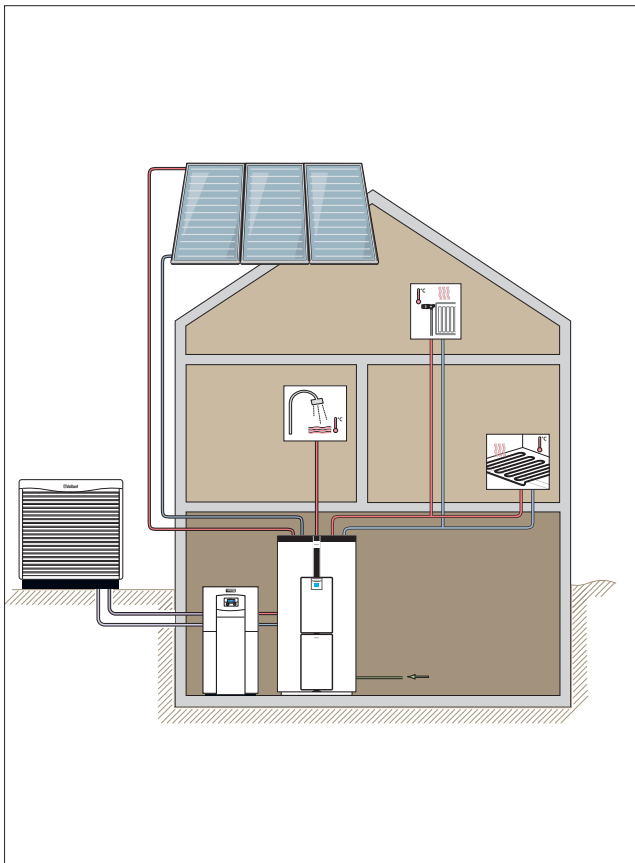
geoTHERM - bez integriranog spremnika PTV nazivnog učinka 6, 8, 10, 14 i 17 kW

geoTHERM plus - s integriranim spremnikom PTV od 175 litara nazivnog učinka 6, 8 i 10 kW

Unutarnja jedinica ima integrirane visokoučinkovite crpke na strani kruga rasoline i grijanja, troputni ventil za promjenu pogonskog rada (grijanje ili PTV), električni grijač od 6 kW, isparivač, kondenzator, kompresor, ekspanzijski ventil. Medij rashladnoga kruga je R 407 C. Modeli geoTHERM plus imaju integriran spremnik od 175 litara unutar kojeg se nalazi cijevni izmjenjivač topline od plemenitog čelika. Sučelje ima grafički zaslon na kojem je moguće vidjeti prinose na godišnjoj razni uz standardne mogućnosti programiranja i očitavanja parametara sustava u sklopu izbornika dizalice topline.

Vanjska jedinica ima visokoefikasni ventilator od aluminijske legure sa staklenim vlaknima ojačanim plastičnim komponentama, izmjenjivač topline od aluminijskih lamela koje imaju premaz za što kraće vremensko razdoblje zadržavanja kondenzata te smanjenje zvučnog tlaka. Serijski je ugrađen odleđivač od 6 kW za zaštitu izmjenjivača topline od niskih temperatura.

Prilikom planiranja sustava s dizalicom topline zrak-voda potrebno je voditi računa o činjenici da je izlazni učinak (snaga) direktno povezan s temperaturom okolnog zraka, odnosno padom temperature smanjuje se učinak, a povećavaju se toplinski gubici objekta. Iz navedenog razloga dizalice topline zrak-voda, najviše



Dizalica topline geoTHERM i sustav MSS

na geografskim područjima poput Istre, Kvarnera i Dalmacije gdje predstavljaju savršen odabir za maksimalno iskorištenje obnovljivih izvora energije. Relativno visoke temperature zraka u zimskom razdoblju te velik broj sunčanih sati tijekom godine čine ovakve sustave idealnim odabirom za navedene i slične geografske lokacije.

Sama dizalica topline predviđena je za pogonski rad do vanjske temperature -20°C .

S novom dizalicom topline geoTHERM VWL S napravljen je značajan tehnološki iskorak od kojeg će najviše koristiti naši krajnji korisnici. Novim konceptom „split“ sustava s dvije odvojene jedinice (unutarnja i vanjska), integracijom komponenti najviše kvalitete, naprednim komunikacijskim i upravljačkim sustavom postavljena su nova mjerila u klasi. Dodatno je potrebno naglasiti izuzetno tihi rad vanjske jedinice s modularajućim ventilatorom čiji rad se može programirati u svrhu zadržavanja zvučnog tlaka (buke) ispod propisane vrijednosti što je od velike važnosti za naseljena područja. Visok COP (do 4,5 za A7W35 $\Delta T=5\text{K}$ EN 14511) i mogućnosti nadogradnje na različite Vaillantove sustave (npr. MSS) čine geoTHERM VWL S proizvodom bez konkurencije na tržištu.

D.C.



Potvrda kvalitete stigla je i od njemačkog Saveza elektrotehnike, elektronike i informacijske tehnologije VDE, a potom i od Centra za testiranje dizalica topline WPZ Buchs iz Švicarske koji su testirali geoTHERM VWL 81/3 S te potvrdili visok COP te razinu zvučnog tlaka (buke) od svega 50,1 dB(A) što je najbolji rezultat u klasi.

u kontinentalnim predjelima, često se kombiniraju s dodatnim generatorom topline (primjerice plinski kondenzacijski zidni uređaj). U cilju postizanja što većeg COP faktora (omjer izlaznog toplinskog učinka i ulazne električne energije) preporuka je da se projektiraju niskotemperaturni sustavi poput podnog, zidnog ili stropnoga grijanja. Dizalice topline s toplinskim učinkom do 10 kW isporučuju se s jednom vanjskom jedinicom, a 14 i 17 kW s dvije vanjske jedinice za koje je potrebno osigurati odgovarajuće strujanje zraka kroz izmjenjivač topline. Maksimalna udaljenost između unutarnje i vanjske jedinice iznosi 30 m.

Prilikom planiranja električnih instalacija potrebno je predvidjeti trofazni električni priključak za vanjsku i unutarnju jedinicu te dodatni monofazni priključak za unutarnju jedinicu.

Kod modela geoTHERM predviđena su dva različita spremnika za pripremu PTV:

geoSTOR VIH RW 300 - sadržaja 285 litara, predviđen za grijanje dizalicom topline do 14 kW

geoSTOR VIH RW 400 B - sadržaja 390 litara s dva izmjenjivača topline, predviđen za predgrijavanje pomoću solarne energije te dogrijavanje dizalicom topline do 14 kW, a tvornički je predviđen priključak za električni grijač.

Zračne dizalice topline često se kombiniraju sa solarnim sustavima za potporu grijanju i pripremu potrošne tople vode (poput sustava MSS koji se sastoji od modularnih spremnika ogrjevnice vode sa stratifikatorima, solarne podstanice i podstanice za PTV) te



Vanjska jedinica dizalice topline geoTHERM VWL S



VEN - mali električni

akumulacijski grijač vode

Vaillantovi mali akumulacijski grijači pravi su izbor ako je potrebna mala količina tople vode, svejedno je li to u kuhinji za pranje posuda, u dodatnom WC-u za pranje ruku ili u gostinjskoj sobi za povremenu uporabu, kompaktni se uređaji preporučuju za štedljivu opskrbu jednog izljevnog mjesta.

Manja potrošnja energije

Zahvaljujući svojoj minimalnoj potrošnji energije u režimu pripravnosti od 0,22 kWh/24 h, uređaj VEN znatno je štedljiviji od usporedivih modela. Tome u prilog govori i posebno efikasni štedni program energije s temperaturom tople vode od 60°C. Temperaturu vode moguće je jednostavno i klizno birati između 7°C i 85°C. Povećanu sigurnost jamči zaštita od kipljenja.

Fleksibilna uporaba s različitim varijantama uređaja

S obzirom na mjesto ugradnje, uređaj VEN proizvodi se u varijanti iznad elemenata (oznaka „O“) ili ispod elemenata (oznaka „U“). S obzirom na volumen, u ponudi su uređaji od pet ili deset litara. Automatska zaštita od smrzavanja štiti u hladnim danima od štete izazvane smrzavanjem. Zato se uređaj VEN može instalirati i u prostorijama koje se koriste samo povremeno.



Električni akumulacijski grijač vode VEN

Brza instalacija

Uređaj VEN vrlo je jednostavan i lak za instaliranje. Pomoću priključnoga kabela sa serijskim šuko utikačem mali je grijač odmah spreman za rad.

R.H.

Twin E

novi izmjenjivač topline



Novi izmjenjivač topline Twin E

Vaillant je u sklopu konstantnoga poboljšanja svojih proizvoda razvio novi primarni izmjenjivač topline za kondenzacijske uređaje.

Novi izmjenjivač topline nosi naziv Twin E i osigurat će još bolji kondenzacijski efekt te prijenos topline. Izmjenjivač je napravljen od dviju spirala od legiranog čelika duljine po 10 m.

R.H.

Novi Twin E u nekoliko riječi:

- izrađen od nehrđajućeg čelika HEX - vlastiti razvoj Vaillant Njemačka
- dvostruka zaštita od korozije i začepljenja
- kompaktne dimenzije
- visoka učinkovitost
- raspoloživ za 20 kW, 24 kW i 30 kW.



Novi solarni pribor

Pribor za korekciju nagiba krova te montažu kolektora na fasadu

Vaillantov prodajni program solarnih sustava upotpunjen je novim priborom koji će dodatno povećati fleksibilnost postavljanja solarnih kolektora:

1. Pribor za montažu **pločastih** ili **vakuumskih** kolektora na kosi krov s mogućnošću korekcije nagiba krova
2. Pribor za montažu **pločastih** kolektora na fasadu

Pribor za korekciju nagiba krova omogućit će da, ukoliko trebamo postaviti kolektore na krovnište čiji nagib nije adekvatan (nagib od 10° do 30°), primijenimo Vaillantov okvir za montažu s pripadajućim priborom te na taj način ostvarimo dodatni nagib od 20° ili 30°. Navedeni okvir dostupan je u tri verzije: za montažu vertikalnog (VFK V) pločastoga kolektora, horizontalnog (VFK H) pločastog kolektora te za montažu vakuumskoga kolektora (VTK 1140/2).

Ukoliko montaža zahtijeva postavljanje kolektora na fasadu ili balkon objekta, u ponudi je također originalan pribor koji će omogućiti postavljanje pod kutom od 15°, 30° ili 45°, odnosno

paralelno s fasadom. Navedeni pribor dostupan je **isključivo za pločaste kolektore**, i to u dvije verzije:

- za montažu vertikalnog (VFK V) ili
- horizontalnog (VFK H) pločastoga kolektora.

Detaljnju specifikaciju navedenoga pribora možete zatražiti u Predstavništvu Vaillanta ili učitati s naših internetskih stranica www.vaillant.hr (Rubrika: Poslovni partneri).

A.B.



Pribor za montažu pločastih kolektora na fasadu



Pribor za korekciju nagiba krova, za pločaste ili vakuumske kolektore

Nova VSS iskaznica





Ivan Horvat
Ime i prezime

V-Servis d.o.o.
Naziv servisa

Zagreb
Mjesto

0000
Članski br.

Ovogodišnja reorganizacija mreže ovlaštenih servisa u Republici Hrvatskoj i unutar Vaillant Servis Sistema obuhvatila je i redizajn logotipa VSS-a te njegovu vizualnu prilagodbu postojećem logotipu robne marke „Vaillant“.

Novi logotip VSS-a doživio je mali „facelifting“ i ugledat će svoju promociju na novoj članskoj iskaznici Vaillant Servis Sistema, a nakon toga i na radnim odijelima te u sklopu ostalih marketinških aktivnosti (oslikavanje vozila, majice i sl.).

Cilj ove promjene je veća uniformiranost i prepoznatljivost svih članova Vaillant Servis Sistema za krajnje korisnike, budući da je riječ o organiziranoj skupini najkvalitetnijih servisnih radionica u Republici Hrvatskoj.

Nove iskaznice su u izradi te će uskoro biti dostavljene svim članovima VSS-a.

K.S.



Stigli smo na gospodarstvo Kereković

Ljetna KIV skupština

na obiteljskom gospodarstvu Kereković

Ove godine predstavništvo Vaillanta organiziralo je veliku ljetnu skupštinu za svoje članove KIV-a u malome mjestu Živike pokraj Slavonskoga Broda. Skupština je održana na obiteljskom gospodarstvu Kereković koje je ugostilo 600-tinjak instalatera i predstavnike uvoznika iz cijele Hrvatske.

Kako bi se ponovno uvela tradicija velikih okupljanja instalatera, ove godine odlučeno je da se susret održi u prekrasnoj Slavoniji ali na jedan potpuno drugačiji način. Misao vodilja bila je da sudionici osjete toplinu i gostoprimstvo izvornog slavonskog sela kušajući specijalitete i upoznavajući se s običajima i kulturom. Obiteljsko gospodarstvo Kereković idealno je mjesto gdje se sve to može vidjeti, kušati i doživjeti.

2. lipnja 2011.

Okupili smo se na zapadnome parkiralištu Zagrebačkog Velesajma gdje su nas čekali autobusi za prijevoz do Živika. U ranim jutarnjim satima parkiralište se vrlo brzo popunjavalo vozilima naših KIV-ovca. Točno u 8 sati, 6 punih autobusa krenulo je put Živika, udaljenog oko 170 km od Zagreba. Uz ugodnu atmosferu i dobru glazbu vrijeme je skoro proletjelo i već smo se našli ispred ulaza u obiteljski kompleks Kereković. Većina partnera iz Slavonije već su nas čekali ondje.

Doček nas je ugodno iznenadio jer je bio u duhu pravog slavonskog sela. Mlade „snaše“ u narodnim nošnjama počastile su nas domaćom rakijom koju smo ispijali uz ugodne melodije tamburaškog sastava. Na dvorišnom



Vožnja zaprežnim kolima



KIV-ovci su zaplovili Savom



Naručuju se omiljene pjesme

prostoru bio je postavljen veliki šator u kojem je bilo mjesta za više od 600 ljudi. Nakon pića dobrodošlice i srdačnog dočeka većina instalatera već se smjestila ispod šatora. Odmah potom uslijedio je obilati doručak s tradicionalnim slavonskim delicijama.

Ova ljetna skupština potpuno je drukčija od ostalih jer nije bilo prezentacije. Uvodnu riječ i pozdravni govor održao je kolega Boris Topličanec. On je pozdravio sve prisutne i zaželio im ugodan provod ujedno predstavivši zabavno-rekreativni program. Za svakoga je bilo ponešto, ljubitelji nogometa natjecali su se u malom nogometu, dobri iskusni ribiči u pecanju ribe, zatim je osigurana vožnja zaprežnim kolima, vožnja turističkom ladom po Savi i još mnogo toga. Svatko se okušao u nekoj od ponuđenih disciplina. Kako bi natjecanje bilo po pravilima pobrinule su se Vaillantove hostese u već dobro poznatoj postavi.

Ugodno i sunčano vrijeme nas je pratilo te je većina aktivnosti održana bez problema. Svatko se mogao odlučiti u čemu će se okušati i pokazati svoje vještine, a za one koje vole čašicu više tu su uvijek bili tamburaši za podizanje atmosfere. Posebna atrakcija bila je i vožnja zaprežnim kolima i turističkom ladom po Savi. Na licima svih prisutnih vidjelo se zadovoljstvo i jedini je zaključak da su svi uživali. Uz razgovore o svakodnevnim iskustvima i problemima u struci i



Zajednička pjesma nas spaja



600-tinjak instalatera popunilo je šator

poslu posluživalo se domaće vino, šaran na rašljama i fišpaprikaš.

Kada su završile sve discipline pozvali smo naše partnere u veliki šator gdje je poslužen pravi slavonski svatovski ručak. Gospodin Kereković još jednom pozdravio je prisutne i predstavio im svoje turističko-obiteljsko gospodarstvo te dodijelio i vrijedne nagrade pobjednicima različitih disciplina. Za to vrijeme je svatovski ručak već bio serviran počevši s domaćom juhom, sarmom i ostalim ukusnim jelima. Tamburaši su „prašili“ po starim dobrim hitovima te su se ubrzo i ruke našle u zraku. Fenomenalna atmosfera u šatoru proširila se kao oluja i većina je već bila na klupama pjevajući uz zvukove tambura.

Druženje se „proteglo“ do večernih sati kada se ipak moralo krenuti kući budući da su autobusi već bili spremni. Po dobrom starom običaju Vaillant je za sve svoje partnere pripremio prigodne poklone koji su podijeljeni tik prije polaska za Zagreb. Prema reakcijama prisutnih ljetna KIV skupština zasigurno će ostati zapamćena po dobrom provodu ali i potpuno drukčijem pristupu.

Želimo posebno zahvaliti gospodinu Kerekoviću na gostoprimstvu i trudu oko cijele organizacije!

M.K.



Dobra zabava uz smijeh i zdravicu



Klubovi



H&B Instalacije

Požega



Ekipe iz H&B Instalacija



"Tata" na svom motoru

U Slavoniji se nalazi Zlatna dolina - Vallis aurea koja je poznata još od Rimljana i na kojoj je niknuo jedan lijepi grad pun povijesti - grad Požega, okružen gorskim prstenom Psunja, Papuka, Dilja i Požeške gore. Visoke tropske temperature u kolovozu nisu nas spriječile da se uputimo do Požege i predstavimo jednog dugogodišnjeg Vaillantovog partnera gospodina Branimira Brkovića (H&B Instalacije).

Iako je vrlo zauzet poslom, gospodin Brković pronašao je vremena dati nam ovaj intervju i predstaviti sebe i svoju tvrtku. Zanimanje instalatera centralnoga grijanja stekao je još davne 1986., a školu je završio u Đakovu, no nakon toga se uopće nije bavio ovim poslom. Postao je vozač motornih vozila čime se bavio nekoliko godina, a nakon toga odlazi k ocu u Njemačku i radi različite „gastarbajterske poslove“. „Godine 1994. dobio sam poziv za specijalnu policiju, gdje sam ostao do 1999. kada sam skinuo uniformu koje mi je već bilo preko glave“, sjeća se gospodin Branimir. Tada sam ujedno dobio i ponudu za posao instalatera u Metaliji Commerce (od gospodina Tokića) koju sam i prihvatio. Gospodin Brković ponovo se našao u struci centralnoga grijanja i kako se to obično kaže „svoj na svome“. Radio je na poslovima plinskih instalacija,

centralnoga grijanja ali i servisa plinskih trošila sve do kraja 2005. Već sredinom 2006. odlazi iz Metalije Commerce i osniva vlastiti obrt zajedno sa svojim dugogodišnjim kolegom gospodinom Srećkom Hmurom - današnje H&B Instalacije.

Obrt je na samom početku imao samo dvojicu zaposlenika dok ih je danas šest od kojih je većina „centralaša“ i plinoinstalatera. Najviše poslova koje su obavljali bile su male kućanske instalacije ali kasnije su dobivali i ponude za velike projekte čime su stekli odličnu reputaciju.

Vaillant je u požeškom kraju zastupljen u gotovo 80-90% slučajeva, i upravo zbog toga gospodin Branimir tijekom godine ima oko 500-600 servisa što je puno za tako malo mjesto. S Vaillantom se susreo još kada je bio zaposlen u bivšoj firmi Metalija Commerce gdje ga je gospodin Tokić postavio na mjesto servisera. „To sam objeručke prihvatio jer me zanimalo, ali sam uvjetovao da prođem sve seminare u Vaillant u kako bi stekao sva potrebna znanja za servisiranje i održavanje Vaillantovih uređaja,“ kaže gospodin Branimir. „Pohvalio bih zaposlenike Vaillanta koji su mi pomogli da sve savladam, a koji mi i danas priskoče u pomoć kad god je to potrebno.



Partneri: g. Branimir Brković i g. Srećko Hmura (s lijeva)

Tu apsolutno nemam zamjerki i sve savršeno štima“, nastavlja gospodin Brković. Kaže da su mu se Vaillantovi uređaji jednostavno „uvukli pod kožu“ i voli raditi s njima iz mnogo razloga. Najviše ih voli zbog same kvalitete, dostupnosti rezervnih dijelova i tehničke podrške.

Najviše instalira klasične atmoTEC/turboTEC (VUW) uređaje, ali u zadnje vrijeme sve više su tu i kondenzacijski uređaji ecoTEC. Godišnje ih ugradi barem stotinjak, i to najčešće u obiteljskim kućama. Kompletnu Vaillantovu opremu nabavlja iz poslovnice Termocommerca u Požegi, Agrie te u posljednje vrijeme od Petrokova. Sa svima ima odličnu suradnju, a kod suradnika cijeni ažurnost i profesionalnost u poslu.

Osnovna načela u poslovanju tvrtke jesu visoka kvaliteta odradenih poslova, brzina i poštivanje rokova, što rezultira s mnogo novih poslova na osnovu usmenih preporuka. Distributivno područje Požege plinom pokriva HEP Osijek s kojim H&B Instalacije odraduju odvajanje zgrada od zajedničkih kotlovnica te proširenje plinovoda. Projekti koji su itekako važni spomena odnose se na 6 km plinovoda u ulici Pavla Radića, zatim naselje Štitnjak, rekonstrukciju raskrižja Ferovac prošle godine, gdje se mora izmijeniti plinska mreža od 480

metara cijevima Ø160 mm.

„Radili smo i na rekonstrukciji grijanja u Katoličkoj klasičnoj gimnaziji u Požegi gdje je sanirano grijanje na tri etaže koje je naručila Požeška biskupija. Nakon ovoga posla dobili smo kompletno održavanje i servis cijeloga kompleksa“, nastavlja gospodin Branimir. Posao serviser a instalatera vrlo je zanimljiv i uvijek ima zanimljivih situacija na terenu - od goluba i vrabaca u uređajima do smiješnih susreta sa samim korisnicima.

Posao koji radi crpi dosta energije te se čovjek katkad mora maknuti od svakodnevnice i otići u prirodu. Gospodin Branimir ima jedan vrlo zanimljiv hobi, a to je „Hard Enduro“. Za one koji ne znaju o čemu je riječ, to je vožnja motorom po šumama, gorama i blatnjavim cestama. Kako je Požega okružena s nekoliko planina ovaj sport je kao stvoren za njega. Ekipe se zna skupiti i otići „off road“ putovima do Gradiške, Sl. Broda ili Našica. Često je prisutan na različitim moto susretima gdje se nalazi s drugim entuzijastima. Hard enduro prilično je opasan sport te je ove godine imao i malu nezgodu pri čemu je zadobio lakši potres mozga. Bez obzira na sve gospodin Branimir i dalje voli ovaj sport koji mu je „ispušni ventil“ od svakodnevnih briga i obveza.

M. Kol.



Skupština Vaillant Servis Sistema



Radni dio Skupštine VSS-a



Ugodno druženje najstarijih članova VSS-a sa g. Svetom Matijaševićem

U prekrasnom okruženju izletišta „Zeleni kut“ obitelji Puškarić 30. lipnja 2011. godine održana je godišnja Skupština Vaillant Servis Sistema. Odaziv servisera na Skupštinu bio je, kao i svake godine, izuzetno dobar. To govori da su naši partneri itekako zainteresirani za rad VSS-a i za uvijek ugodno zajedničko druženje. Polazak većine servisera na Skupštinu bio je s lokacije ispred zapadnog ulaza u Zagrebački velesajam, gdje su nas čekali autobusi koji su nas prevezli u izletišta „Zeleni kut“. Moramo naglasiti da smo navedeno izletišta već drugi puta odabrali kao destinaciju našeg druženja, a za to postoji nekoliko razloga: izuzetno lijepa priroda uz rijeku Mrežnicu, gostoljubivost domaćina na čelu s gospodinom Puškarićem te kvalitetna, bogata i vrlo ukusna trpeza.



Serviseri - nogometaši

Nakon što smo se svi okupili, službeni dio Skupštine VSS-a počeo je s prezentacijom na kojoj je uvodnu riječ i pozdravni govor, te kratku prezentaciju na temu prepoznatljivosti tvrtke „Vaillant“ kao robne marke u Hrvatskoj, održao direktor Mario Opačak. Tehnički direktor Boris Topličanec također je pozdravio okupljene serviseri te im zaželio dobrodošlicu i ugodno druženje. Nakon toga uslijedilo je predstavljanje Krešimira Simona o radu kluba Vaillant Servis Sistema u protekloj godini s posebnim osvrtom na reorganizaciju mreže ovlaštenih servisera i samoga kluba VSS-a. U zanimljivom predavanju moglo se vidjeti koje su aktivnosti u posljednjih godinu dana poduzete u smislu bolje organizacije i veće učinkovitosti rada VSS-a. Posebno je zanimljivo bilo vidjeti stanje servisa i izvršene aktivnosti u već obrađenim županijama u kojima je izvršena reorganizacija. O aktivnostima u radu servisera na terenu, kvaliteti rada i usluga izvjestio nas je Mario Koprivnjak. Edukacija servisera i uska specijalizacija pojedinih servisnih radionica jedan je od najvažnijih zadataka tvrtke Vaillant u cilju poboljšanja kvalitete servisne usluge pružene krajnjim korisnicima, a o broju školovanja i vrstama edukacije u protekloj godini mogli smo čuti detaljnije od Dalibora Crnića.

Nakon završene prezentacije uslijedio je jedan od najljepših trenutaka u radu kluba VSS-a: milenijska fotografija svih članova VSS-a. Ovom prilikom zahvaljujemo gospodinu Borisu Megovcu koji je uložio dodatan trud kako bi što kvalitetnije svojim fotoaparatom



ovjekovječio jedan uistinu prekrasan trenutak koji će nam još dugo ostati u sjećanju.

Tema neslužbenog dijela Skupštine VSS-a bilo je natjecanje u pripremi hrane s roštilja pod nazivom „Vaillant Masterchef - 2011“. Za navedeno natjecanje prijavilo se 14 ekipa s otprilike 50 „kuhara“ koju su pokazali zavidne kulinarske vještine u pripremi hrane na roštilju.

Na kraju natjecanja stručni žiri, u sastavu Sveto Matijašević, Mario Opačak, Boris Topličanec i Danko Bobovečki, imao je težak zadatak proglasiti najbolje. Ipak ekipa pod radnim nazivom „VAKA“, sastavljena od servisera iz servisa „Servis Validžić“, „Instalo-adma“ i „Aki-d-vod“, pokazala je za nijansu veću kulinarsku vještinu od ostalih i pobijedila na natjecanju te zaslužila naziv - „Vaillant Masterchef 2011“.

Za ukupni estetski dojam i zalaganje na natjecanju posebnu nagradu dobio je servis „Emos-promet“ iz Krapine.

Nakon podjele nagrada najboljim Vaillantovim „kuharima“ slijedio je bogat ručak, obilje sportskih aktivnosti (mali nogomet, odbojka na pijesku, kupanje, vožnja kajakom po Mrežnici...) koje nam pruža izletišta „Zeleni kut“ i njegova predivna okolica, a zajedničko druženje servisera iz svih krajeva Hrvatske produljilo se do kasnih poslijepodnevni sati.

I za kraj, najbolja mreža ovlaštenih servisera u Republici Hrvatskoj...vidimo se dogodine!"

K.S.



Žiri „u problemima“ prilikom ocjenjivanja hrane



Priprema roštilja za natjecanje



„MVS“ - Medimurje Vaillant Servis



Nagrada za ukupni dojam - „Emos-promet“



Serviseri - kajakaši



G. Aurel Ličar u svom uredu

Ovog iznimno toplog ljeta imali smo prilike posjetiti slavonsku metropolu. Riječ je, naravno, o Osijeku u kojem je već dugi niz godina smještena firma Dimnjak d.o.o. čiji je direktor i vlasnik gospodin Aurel Ličar. Firma Dimnjak osnovana je davne 1956. godine. U to vrijeme grijanje stanovništva baziralo se isključivo na krutom gorivu i uz činjenicu da je populacija grada bila u neprestanom porastu pojavila se potreba za dimnjačarskom službom koja bi rastućem gradu mogla brzo pružiti kvalitetnu dimnjačarsku uslugu. U samom početku osnovna i jedina djelatnost tvrtke bila je dimnjačarstvo. Kasnije, kako su dolazili novi trendovi, Dimnjak paralelno uvodi nove djelatnosti kako bi bio u korak s vremenom. Već 1960.-ih godina pojavljuje se alternativa krutom gorivu - peći na tekuće gorivo (loživo ulje). Kako se povećavao broj korisnika s loživim uljem, javila se i potreba za servisnom službom za peći na loživo ulje. Poslovanje se širi i dimnjak osniva servisnu službu za peći na tekuće gorivo.

Dimnjak d.o.o.

iz Osijeka

Desetak godina kasnije plinifikacija Osijeka je u punom jeku i potreba za servisiranjem plinskih uređaja postaje sve izraženija. Od prvih susreta s plinskim uređajima Vaillant je zauzeo visoko mjesto na Dimnjakovoj ljestvici. Danas je tvrtka ovlaštenu servis za Vaillantove plinske uređaje i opremu. Dimnjak je član Kluba Instalatera Vaillant i Vaillant Servis Sistema. Kroz oba kluba prisustvuju redovnim godišnjim stručnim školovanjima u Vaillant Edukacijskom Centru. Radnici iz Dimnjaka redovito se odazivaju godišnjim skupštinama KIV-a i VSS-a gdje se sa zadovoljstvom druže s partnerima iz cijele Hrvatske. Na takvim skupovima razmjenjuju iskustva sa svojim kolegama iz ostalih krajeva lijepo naše, a posebno ih veseli onaj neslužbeni dio takvih druženja kada su zabava i druženje u prvom planu.

Dimnjak je danas ugledna tvrtka koja je spremna odgovoriti na sve zahtjeve korisnika i današnje



Reklama servisa uz prometnicu



Vozni park "Dimnjaka"



tehnologije. Po pitanju toplinske tehnike mogu pokriti svaki objekt po sistemu „ključ u ruke“. Trenutačno imaju 35 zaposlenih i ta brojka nije se mijenjala posljednjih nekoliko godina. Zaposlena su četiri servisera, šest instalatera, petero zaposlenih radi na kemijskim čišćenjima (čišćenje velikih postrojenja kao što su parni kotlovi i sl.), dok je veći broj zaposlenih u dimnjačarskoj službi.

Dimnjak je jedina tvrtka koja ima koncesiju za dimnjačarstvo na području grada Osijeka i uže okolice tako da jedini na tom području mogu izdavati stručne nalaze dimnjaka, obavljati preglede i izdavati uvjerenja o ispravnosti dimnjaka.

Današnje poslovanje opisuju kao vrlo teško, dijelom uzrokovano krizom koja još uvijek ne popušta, a dijelom zbog problematične i otežane naplatu. Bez obzira na sve otežavajuće okolnosti još uvijek nisu smanjili broj zaposlenih nego se svim snagama bore kako bi u ova turbulentna vremena održali na okupu ekipu koju su godinama stvarali.

Vežano za servisni dio, svojim uslugama za privatne stranke pokrivaju grad Osijek i užu okolicu do 10 kilometara od grada. Nemaju potrebe ići dalje jer Vaillant u Slavoniji ima odličnu servisnu mrežu tako da su svi gradovi kvalitetno pokriveni ovlaštenim servisima.

Za razna poduzeća s kojima imaju sklopljene ugovore o servisiranju i održavanju servisne usluge pružaju na području cijele Slavonije i Baranje. Suradnju s Vaillantom počeli su ranih 90-ih godina odmah nakon otvaranja Vaillant Predstavništva u Zagrebu.

Od samih početaka pa do danas ta je suradnja iz godine u godinu sve bolja i intenzivnija na obostrano zadovoljstvo. U Dimnjaku najvećom kvalitetom Vaillanta smatraju vrlo kvalitetne uređaje koje već dugi niz godina i tržište prepoznaje kao takve. Posebno hvale dizajn uređaja koji je daleko ispred konkurencije.

Predstavništvo Vaillant uvijek im pruža kvalitetnu tehničku podršku što smatraju jednom od najbitnijih stavki u poslovanju. Po tom pitanje Vaillant je u velikoj prednosti pred konkurencijom i smatraju da nema tvrtke u struci koja ovako kvalitetno može poduprijeti servisnu mrežu u Hrvatskoj.

Dugi niz godina sjedište tvrtke bilo je smješteno u centru grada. Spočetka je ta lokacija bila pozitivna za poslovanje firme, međutim, kao i u svim velikim gradovima, i u Osijeku je centar grada iz prednosti prerastao u otežavajuću okolnost u poslovanju.

Iz tog razloga prošle godine preselili su tvrtku na periferiju grada gdje imaju osiguran parking za zaposlenike i korisnike usluga koji moraju doći do njih. Nova adresa na kojoj posluje Dimnjak je Biljska cesta 66. Budući da je to glavna prometnica koja vodi iz Osijeka prema Baranji, gdje je u tijeku plinifikacija, nova lokacija za sada se pokazala kao pun pogodak.

Vaillantove uređaje i opremu nabavljaju u osječkoj poslovnicu Žepoha s kojim imaju odličnu suradnju, dodatno učvršćenu činjenicom da je voditelj poslovnice Žepoha, gospodin Željko Ličar, brat gospodina Aurela Ličara. Uzevši u obzir tu činjenicu sa zadovoljstvom ističu kako sa Žepohom imaju pravi obiteljski odnos.

Kada se nakon svih ovih godina suradnje okrenemo i pogledamo zajedničke rezultate Dimnjaka i Vaillanta, s ponosom možemo reći da su ti rezultati odlični. Gospodinu Aurelu Ličaru, dečkima u servisu, instalaterima, dimnjačarima i svim zaposlenima u Dimnjaku želimo prije svega puno zdravlja. Želimo im da nastave s kvalitetnim radom kao što su radili do sada i poslovni uspjeh im je tada zajamčen na zadovoljstvo svih nas u Vaillant.

M.K.



Vaillant servis je vrlo uočljiv



Djelatnici tvrtke Dimnjak d.o.o.



Vaillant - generalni pokrovitelj

sajma SASO

Ovogodišnji, šesnaesti po redu, međunarodni sajam graditeljstva SASO Split, održava se u razdoblju od 19.-23.10.2011. Vaillant ove godine podupire sajam u funkciji generalnog pokrovitelja. Istovremeno će se predstaviti na izložbenom štandu na kojem se posjetitelji mogu informirati o aktualnim novostima u proizvodnom programu.

Sajam će između ostalog biti popraćen stručnim skupovima, kao što je primjerice „Energetski summit“ na temu aktualne plinifikacije Dalmacije. Summit će se održati odmah prvi dan sajma (19.10.2011.) s početkom u 12:00 sati, a okupiti će stručne predstavnike tvrtki: „PLINACRO“, „EVN Croatia plin“, „Hrvatsko društvo dimnjačara“ te Predstavništva Vaillanta. Nakon kratkih prezentacija

navedenih tvrtki održat će se okrugli stol na kojemu će se diskutirati o svim aktualnim temama.

Ovom prilikom posebno skrećemo pozornost na stručno predavanje u organizaciji Vaillanta u petak, 21.10.2011. s početkom u 10:00 sati u prezentacijskoj dvorani Sajma SASO na temu „Energetski efikasna plinska oprema za grijanje i pripremu potrošne tople vode“ te „Tehnologije iskorištavanja energije sunca i mora“.

Sve sudionike ove stručne prezentacije Vaillant će potom organizirano odvesti u obilazak jednog stambenog objekta u Splitu u koji je ugrađena geotermalna dizalica topline koja koristi morsku vodu kao izvor topline.

Pozivamo Vas da nas posjetite! Paviljon 2, štand 10.

A.B.

Dani podzemne gradnje 2011.

Gradevinski fakultet u Zagrebu



Gradevinarski fakultet u Zagrebu

Na Gradevinskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu u suradnji s Hrvatskom udrugom za podzemnu gradnju u okviru Programa stručnog usavršavanja u graditeljstvu, organiziran je stručno-znanstveni skup na kojem se među brojnim temama o podzemnoj gradnji dio odnosio i na temu Geotermalna energija.

Predavač iz Vaillantovih redova bio je Valentin Burek koji je prezentirao rad na temu „Niskotemperaturni geotermalni izvori topline“. Rad je napravio uz pomoć Vaillantovog stručnjaka za obnovljive izvore energije, gospodina Gojka Šimunovića, koji je unio svoje dugogodišnje iskustvo i znanje na ovom području. U prezentaciji se govorilo o klasifikaciji obnovljivih izvora energije, eksergiji vode i tla, vodi kao izvoru

topline za dizalice topline i mogućnostima primjene niskotemperaturnih sustava grijanja i visokotemperaturnih sustava hlađenja te je sve popraćeno prikazom brojnih primjera iz prakse. Predavanje na temu „Geotermalna energija - hrvatska iskustva“ održao je Vaillantov dugogodišnji partner za geotermalna bušenja, gospodin Ante Damjanović, koji se posvetio dosadašnjim iskustvima na području bušenja i postavljanja vertikalnih geotermalnih sonda i bunara koji služe kao niskotemperaturni izvor topline za dizalice topline.

Vrlo zanimljivo predavanje također je održao i gospodin Velimir Tolić na temu „Potencijali dizalice topline u Republici Hrvatskoj“ te koncept primjena raznih tehnologija dizalice topline u projektu „Sveučilišni kampus Borongaj“ u kojem se osvrnuo na razloge nedovoljne ugradnje dizalica topline u Hrvatskoj.

V.B.



Sudionici skupa



Pozivamo Vas

na sajmove i prezentacije

Tijekom mjeseca rujna i listopada očekuju nas brojne prezentacije s Infomobilom te sudjelovanje na sajmovima, na kojim ćemo biti na raspolaganju svim poslovnim partnerima i krajnjim korisnicima po pitanju savjeta te aktualnih informacija.

Na poziv našeg partnera, tvrtke **Tvim-Tonković** iz Kutine, u srijedu **7. rujna 2011.** s prezentacijskim Infomobil vozilom bili smo prisutni na glavnoj gradskoj tržnici te za vikend kada su se održale tradicionalne Voloderske jeseni.

Jesenski Zagrebački velesajam održava se od **27. do 30. rujna 2011.** te ćemo već tradicionalno biti prisutni s našim Infomobilom ispred paviljona 8a.

Osječki jesenski sajam, na sajamskom prostoru Pampas, održava se ove godine od **6.-9. 10. 2011.** gdje nas također možete posjetiti u našem prezentacijskom vozilu Infomobil.

Na međunarodnom sajmu graditeljstva „**SASO**“ u **Splitu**, koji se održava od **19.-23. 10. 2011.**, Vaillant GmbH predstavit će se s vlastitim štandom u unutarnjem dijelu sajma. Također, u sklopu održavanja sajma, Vaillant će 21. listopada 2011. organizirati stručni skup za svoje partnere na kojem će se edukativno prezentirati referentni izvedeni objekti u Splitsko-dalmatinskoj županiji.

U mjesecu rujnu organizirali smo također nekoliko stručnih prezentacija za projektante i to:

15.9.2011. Zagreb	22.9.2011. Pula
19.9.2011. Osijek	27.9.2011. Varaždin
21.9.2011. Rijeka	29.9.2011. Split

Ujedno koristimo priliku i pozivamo sve partnere koji su zainteresirani za zajedničku prezentaciju s Infomobil vozilom da nas kontaktiraju telefonski ili na e-mail: kiv@vaillant.hr.

A.B.

Prezentacija u

HGK Osijek

Tvrtka Vaillant je u Hrvatskoj gospodarskoj komori Osijek u lipnju održala prezentaciju svojih rješenja za grijanje, hlađenje i pripremu tople potrošne vode sa uređajima koji koriste obnovljive izvore energije.

Kako Vaillant nudi velik izbor proizvoda koji koriste izvore energije, od brojnih modela geotermalnih dizalica topline geoTHERM pa do solarnih sustava auroTHERM/ auroTHERM exclusiv/auroSTEP pro/auroSTEP plus, vremenski ograničena prezentacija bila je dovoljna tek za kratki osvrt na gore spomenute uređaje.

Prezentacija je održana u sklopu radionice „Energetska učinkovitost i obnovljivi izvori energije u stanogradnji i rekonstrukciji objekata“ koju je organizirao grad Osijek u okviru EU projekta suradnje Hrvatske i Mađarske „CHEE“ (zajedničko istraživanje i razvoj mjera energetske učinkovitosti u prekograničnim regijama iz IPA programa Mađarska-Hrvatska Europske unije). Cilj ove radionice i ovoga projekta vrijednog 491.000 eura je osposobljavanje jedinice lokalne samouprave,

razvojne agencije i gospodarskih subjekata za što veću primjenu mjera energetske učinkovitosti, veće korištenje obnovljivih izvora energije te pripremu uvjeta za zajednički razvoj opreme za korištenje obnovljivih izvora energije i primjenu energetske učinkovitosti.

Vaillant kao vodeći proizvođač uređaja koji koriste obnovljive izvore energije rado će i u buduće podržati ovakve zanimljive i hvalevrijedne projekte.

A.A.



Kolega D. Crnić drži prezentaciju u ime Vaillanta



Kako razmišljaju kupci

solarnih termalnih sustava



Jeste li znali?

Prvi poznati solarni termalni sustav konstruirao je davne 1767. godine švicarski izumitelj Horace de Saussure. Osmislio je sustav staklene „vruće kutije“ unutar koje su se nalazile dvije kutije, od kojih je jedna u nekoliko sati zagrijana na 228 stupnjeva Farenheita. Taj se prvi izum može smatrati pretečom solarnih sustava koje upotrebljavamo danas.

Jeste li znali?

Godine 1909. William Bailey registrirao je patent sustava solarnog zagrijavanja vode koji je imao odvojeni spremnik vode od elemenata koji su prikupljali toplinu sunca, čime je sustav omogućio čuvanje veće količine vode unutar kuće. Do 1918. Bailey je prodao više od 4.000 takvih sustava.

Jeste li znali?

Svoje širenje na tržištu solarni sustavi doživjeli su već nekoliko puta, a na potražnju su najviše utjecale oscilacije u cijeni energenata. Do 1897. godine trećina kućanstava u Pasadeni, u Kaliforniji koristila je solarne sustave za zagrijavanje tople vode.

Nakon otkrića prirodnoga plina u 1920.-ima solarni sustavi sve se manje kupuju, a njihova proizvodnja gotovo zamire. Već 1969. godine u japanskim domovima bilo je instalirano 4 milijuna solarnih spremnika tople vode.

Ekspanziju potražnje za solarnim sustavima u Izraelu također su obilježile šezdesete godine prošloga stoljeća i pomanjkanje nafte. Kako se cijena nafte smanjivala, smanjivao se i interes za solarnim sustavima

Potreba za toplinom i toplom vodom elementarna je ljudska potreba, jednako kao i potreba za hranom i pićem. Činjenica je da se ta potreba danas može zadovoljiti na više načina, koristeći razne izvore energije, više ili manje skupe sustave. Grijanje i priprema tople vode putem solarnih sustava pripada skupljoj alternativni, obzirom na visoki inicijalni trošak investicije.

U sljedećem tekstu predstaviti ćemo postojeća saznanja o ponašanju potrošača prilikom kupnje solarnih sustava, a prije svega zaključke istraživanja hrvatskih kupaca koje je provedeno tijekom lipnja 2011.

Kada se kupac odlučuje na kupnju solarnih sustava, višestruko je motiviran, a dosadašnja su istraživanja ukazala na dominaciju određenih motiva kod određenih segmenata kupaca.

Takozvani „inovatori“ koji spremnije prihvaćaju nove proizvode, više su motivirani ekološkim prednostima solarnih termalnih sustava, a takozvani „rani prihvatitelji“ i „rana većina“ razmatraju prije svega ekonomske aspekte budućih ušteda koje se mogu ostvariti solarnim sustavima. Istraživanje provedeno 2011. godine među hrvatskim

kupcima solarnih sustava pokazalo je da su dominantni motivi za njihovu kupnju očekivana buduća financijska ušteda, što ukazuje na očekivanje ispitanika da će cijene konvencionalnih energenata rasti ili barem ostati iste. Neznatno slabije ocijenjen je motiv energetske neovisnosti, odnosno očekivanje da će ugradnja takvog sustava doprinijeti energetske neovisnosti kućanstva. Odgovori ispitanika vezani za ekološku motivaciju ukazuju da ekološki motivi nisu dominantni, obzirom da cijelo društvo, ali i država, premalo brine i nedovoljno potiče ekološki odgovorno ponašanje.



„Iskreno rečeno, nisam razmišljao o ekološkim prednostima kada sam se odlučivao za solarne kolektore. Kada bi nas naša država više stimulirala, vjerojatno bi ljudi više razmišljali o ekologiji”, jedan je od odgovora ispitanika.

Kupci se odlučuju na kupnju solarnih termalnih sustava u tri slučaja: kod novogradnje, odnosno opremanje novoga doma, prilikom nadogradnje postojećeg centralnog grijanja i pripreme tople vode te kod zamjene postojećih solarnih kolektora kojima je istekao vijek trajanja.

Nakon što je prepoznata potreba za kupnjom solarnog sustava, kupci kreću u potragu za informacijama. Kupci traže informacije o samom proizvodu, o instalateru koji će odraditi instalaciju, o proizvođaču te dobavljaču od kojeg će opremu kupiti. Razni su izvori informacija iz kojih se može učiti o solarnim proizvodima. Općenito možemo govoriti o osobnim i neosobnim izvorima informacija. Istraživanje je pokazalo da su glavni izvor informacija o proizvodima instalateri, ali ispitanici su informacije tražili i od ostalih stručnjaka kojima su vjerovali i koje su tražili preporuku. Kao neosobni izvor informacija u istraživanju je najčešće spominjan internet, internetski forumi i časopisi. Do instalatera se u velikoj većini slučajeva dolazi usmenom preporukom, a pri izboru instalatera vrlo je važno povjerenje u osobu. Upravo je povjerenje u instalatera i njegova uloga prilikom odabira proizvoda razlog za malu uključenost u proces odlučivanja dijela kupaca.

Iako je većina ispitanika iz uzorka izjavila da je za njih kupnja solarnog sustava bila važna kupovina, gotovo polovina (46%) ispitanika prije kupovine nije obišla niti jedno prodajno mjesto, 26% ispitanika kupovinu je obavilo na temelju jedne ili nijedne ponude dobavljača tj. instalatera. Generalno, ispitanici su se izjasnili da je njihovo znanje o solarnim sustavima prije traženja informacija bilo nisko (ocjena 3,40), ali su prije kupovine dobro

proučili solarne sustave (ocjena 4,29). Istraživanje je pokazalo da su kupci bez prethodnog iskustva i s manjom razinom znanja o solarnim sustavima skloniji delegirati odluku o kupnji stručnjaku.

Koliko će se pojedinac uključiti u kupovni proces solarnih termalnih sustava mnogo ovisi o njegovim psihološkim karakteristikama, posebno o sklonosti učenju i praćenju novih tehnologija. Naime, kupci koji su skloniji učenju, više se uključuju u kupovni proces. Postoji značajna razlika u uključenosti u proces kupnje između onih kupaca koji su ugradili solarni sustav u novogradnju i onih koji su zamijenili stari sustav za novi, jer se oni znatno manje uključuju u proces odabira i kupnje opreme.

Obzirom da se kod novogradnje odlučuje o nizu bitnih komponenti, a ne samo energentu i sustavu grijanja, kupci ulažu više vremena i truda u promišljanje cjelokupnog izgleda doma, a ujedno imaju i dovoljno vremena za razmatranje kupovne odluke.

Proces kupovine solarnih sustava ne može se nikako promatrati kao proces u kojem krajnji kupci uopće ne sudjeluju u donošenju kupovne odluke, iako solarni sustavi nisu proizvod s kojim će se kupci poistovjetiti i koji predstavljaju predmet trajne uključenosti.

Kupci solarnih sustava poznaju robne marke proizvođača, znaju osnove o tehnologiji i vrstama proizvoda, stoga se može zaključiti da čak i kada se odluka o kupnji djelomično ili u potpunosti prepusti instalateru kojemu se vjeruje, u društvu obilja pristupačnih informacija, pojedinac će sam potražiti informacije koje ga zanimaju.

J.Đ.P.





Godišnja skupština

servisera Vaillant 2011.



Dobrodošlica u selu Kortine u dolini rijeke Rižane

Kao što smo već i navikli, početak lipnja rezerviran je za druženje Vaillantovih servisera. Tako je bilo i ove godine, i to prvog lipanjskog vikenda.

Kasno proljeće pogodno je za posjet obali te je dogovoreno mjesto okupljanja u selu Kortine u dolini rijeke Rižane, koje se nalazi samo nekoliko kilometara od slovenskog mora.

Odlučili smo dvodnevni boravak začiniti kampiranjem u šatorima i zahvaljujući dobrim vremenskim uvjetima to nam nije bio previše naporno. Nakon dolaska u kasnim poslijepodnevним satima domaćini su nas dočekali domaćim primorskim specijalitetima, domaćim sirom, pršutom i maslinama. Nakon okrepe započelo je postavljanje šatora nakon čega smo se okrenuli najvažnijoj sporednoj stvari na svijetu - nogometu. Predstavnici Gorenjske, Štajerske, Dolenjske te Vaillant zečeva pokazali su žestoku borbu i izjednačenu igru usprkos teškom terenu.



Neki su noćili na sviježem zraku



Zbog nedostatka vremena i svjetla uzvratna utakmica između momčadi Gorenjske i Vaillantovih zečeva morat će pričekati sljedeću godinu, tako da se nazivom pobjednika nogometnog turnira Vaillantovih servisera može pohvaliti tim Vaillant-zečevi.

Nakon nogometnog turnira zamirisala je „peka“, a ono što se našlo ispod nje zadovoljilo je i najzahtjevniji ukus te napunilo već gladne želudce. Nakon večere, potekla je i koja kapljica vina te pokoje hladno pivo dok je zrakom odjekivao zvuk glazbe. Ovaj puta zbog nedostatka našeg glavnog glazbenika, gospodina Stane Krivca, ritmovi su stizali sa CD-a. Polako smo sve umorniji jedan za drugim zaplovili u noćni počinak. Budući da je sljedećeg jutra sunce rano izašlo i zagrijavalo naše šatore, nije bilo vremena za izležavanje, jer pred nama je bio raznolik i zanimljiv program.

Nakon doručka odvezli smo se do Kopra, gdje nas je u pristaništu čekao brod kojim smo se odvezli do Strunjanske litice između Strunjana i Izola. Saznali smo i zanimljivosti o potonulom brodu Rex, koji se potopio na putu do stijene. Rex je izgrađen u Italiji 1931. To je najveći potonuli brod u slovenskome moru dug 270 m, širok 30 m i visok 40 m. Dana 8. rujna 1944. britanski je zrakoplov napao brod i Rex je potonuo samo 200 m od obale, između Izole i Kopra.

Nakon nekoliko sati odmora i kupanja u moru, (nisu nam čak smetale ni meduze, kojih je bilo zaista mnogo) krenuli smo natrag u Koper. Nažalost, na putu nazad, u popodnevnom satima uhvatila nas je oluja, što je neke od serviserere obeshrabilo za nastavak druženja. Odvažni su krenuli prema Žusterni, gdje smo trebali nastaviti sa sportskim aktivnostima. Budući da je oluja prilično ohladila atmosferu, samo nekoliko najhrabrijih okušalo se u skijanju i surfanju na vodi. Uvjereni smo da je naša upornost rastjerala loše vrijeme jer je uskoro zagrijalo kasno poslijepodnevno sunce. Nažalost, to je ujedno bio i znak da je vrijeme za odlazak kući. Premda malo umorni, no zadovoljni što smo ponovno susreli sva ona lica koja do iduće godine možda nećemo vidjeti, oprostili smo se i krenuli put raznih krajeva naše zemlje.

Svima koji su se odazvali skupštini, ovim putem želimo zahvaliti na ugodno provedenom vikendu i nadamo se da se sljedeće godine vidimo u još većem broju.

Ujedno bismo iskoristili ovu priliku da svim serviserima zahvalimo za njihov rad i napor u održavanju dobrog imena robne marke i poduzeća Vaillant.

M.J.



Vaillant znak bio je uočljiv izdaleka



Najhrabrijima niti kiša nije smetala



Brčko: Novi ekskluzivni izložbeno-prodajni salon

na 2550 četvornih metara



Brojni posjetitelji novog prodajnog salona

Bosna i Hercegovina bogatija je za jedan novi prodajni centar. Novi ekskluzivni izložbeno-prodajni salon u Brčkom, površine 2550 četvornih metara u dvije etaže, svečano je otvoren uz zabavu i glazbu Kemala Montena. Svi prisutni gosti i kupci mogli su se uvjeriti u vrhunski asortiman proizvoda i uslugu stručnog i ljubaznog osoblja. Na svečanom otvorenju objekta govorili su direktor Veljko Lončar, Mirjan Kulovec predstavnik tvrtke Kolpa iz Slovenije, najvećeg poslovnog partnera, i dr. Anto Domić dogradonačelnik Brčko Distrikta, koji je s direktorom Veljkom Lončarom presjekao vrpcu. „Drago mi je da naši prijatelji izvan Brčko Distrikta prepoznaju naš prostor kao mjesto gdje vrijedi ulagati u nove poslove, stoga zahvaljujem gospodinu Lončaru da je odabrao upravo Brčko.

U nadi da će i drugi pronaći interes za ulaganje u Brčko,



Kemal Monteno redovito je uz Vokelove svečanosti

pozivam ih da zajednički stvorimo nove poslovne inicijative na dobrobit svih nas“, rekao je dr. Anto Domić, dogradonačelnik Brčko Distrikta. O pojedinostima gradnje objekta i izuzetno dobroj suradnji sa službama u Brčko Distriktu govorio je Ante Potrka zadužen za investicije u tvrtki Vokel d.o.o. „Na ovakvu suradnju još nismo naišli u BiH, uistinu su brzi i uslužni.

U poslu je doista bitno brzo rješavati dokumentaciju jer tako štedite novac“, rekao je Ante Potrka i dodao „Investiciju u Brčkom započeli smo kupnjom zemljišta u kolovozu prošle godine, ali potrebno je naglasiti da smo ovdje prisutni od 2007. godine u jednom manjem objektu“.

U prodajnom salonu zaposleno je 20 novih djelatnika koji se konstantno obučavaju kroz rad, seminare i odlaske u tvornice u Italiji, Njemačkoj i drugdje.

Tvrtka ima tradiciju s kojom dolazi povjerenje kupaca, a naš interes je da budemo uslužni, a kupci zadovoljni. Sve naše investicije potvrđuju da su nam kupci naklonjeni i postignut je obostran interes. Imamo poslovnice u Posušju, Livnu, Bihaću, Prijedoru, B. Luci, Sarajevu, Jajcu, Mostaru, Bijeljini, Brčkom i Tuzli. Moderna poslovnica u Brčkom pokrivat će regionalni prostor Posavine, od Brčkog, preko Orašja, Šamca, Odžaka, Modriče i Gradačca. Zadovoljstvo na licu nije skrivao Veljko Lončar, direktor i vlasnik tvrtke Vokel d.o.o., koji je u Brčkom ugostio poslovne partnere iz Slovenije, Italije, Njemačke, Austrije Srbije i Makedonije. „Posebno sam sretan da smo otvorili najveći i najljepši objekt kakvog sigurno u ovoj struci nitko nije otvorio u BiH. Ovdje je zaposleno 20 mladih djelatnika, objekt je imponantan i malo specifičan s kosinom i staklenom fasadom, po čemu će sigurno doprinijeti uljepšanju jednog ulaza u grad Brčko“, kazao je dogradonačelnik Domić.

U objekt je uloženo mnogo, od sredstava do školovanih i educiranih djelatnika i očekujem pozitivno poslovanje. Komercijalni direktor Vokela Josip Knezović istaknuo je da je tvrtka odavno izašla izvan okvira trgovine u BiH, jer svake godine bilježi rast izvoza u zemlje regije, Sloveniju, Hrvatsku, Srbiju, Crnu Goru i Makedoniju, a u posljednje vrijeme robu prodaju u Austriji, Njemačkoj i Švedskoj. „Jednostavno, kad se duboko uđe u analizu, pravi analitičari po karakteristikama će Vokel smjestiti u jednu od najznačajnijih tvrtki u ovom asortimanu. Želim istaknuti da zapošljavamo školovane kadrove sukladno asortimanu proizvoda, dakle od inženjera i visoko obrazovanih djelatnika, stručnih za efikasnu pomoć kupcima kao i za rad u knjigovodstvu, i to je jedna od najvećih odlika Vokela. Ako imate odličan prodajni salon i educirane kadrove onda je uspjeh zagarantiran. Istina, puno ulažemo u edukaciju djelatnika i naših kupaca kojima ćemo stručno



Ponuda Vaillant uređaja



Sa otvorenja objekta u Brčkom



Dr. Anto Domić, direktor Veljko Lončar, Mirjan Kulovec i komercijalni direktor Josip Knezović

pomoći, a sa svoje strane trudimo se imati najniže cijene za jednaku robu. U BiH smo prisutni više od 20 godina i naša poslovnost uvijek je na uzlaznoj putanji što je tržište istinski prepoznalo", rekao je Josip Knezović.

Tvrtka Vokel je svojim upornim i dugogodišnjim radom uspjela izgraditi svoj brend i postati prepoznatljivo lice široj javnosti. Stoga smo uvjereni da će novi objekt zasigurno poboljšati kvalitetu prodaje i usluge Vaillantovog asortimana te tako olakšati krajnjim korisnicima proces kupovine Vaillantovih proizvoda. Krajnji korisnici, kao i do sada, imaju punu podršku kada su u pitanju tehnologije grijanja i hlađenja te gotova idejna rješenja Vaillantove opreme, kako od stručnih djelatnika tvrtke Vokel, tako i od tehničkog odjela Vaillanta.

Dugogodišnja uspješna suradnja između tvrtki Vokel i Vaillant jamstvo je da će objekt u Brčkom imati značajan uspjeh kao i već postojeći objekti na području BiH.

Vokelu, kao jednom od najznačajnijih uvoznika, želimo sretan i uspješan početak rada vjerujući da će, prije svega, najveće zadovoljstvo ipak uživati krajnji korisnici, a u konačnici da će ovaj potez omogućiti dalje širenje prodajne i distributivne mreže Vaillantovih proizvoda te tako nastaviti snažiti robnu marku Vaillant. Svjesni važnosti ulaganja u ljudske potencijale, svojim zaposlenicima omogućavaju kontinuiranu edukaciju pridonoseći na taj način kvaliteti usluga za krajnje potrošače i poslovne partnere. Još jednom, čestitamo Vokelu na hrabrom potezu i značajnom iskoraku kojeg su napravili.

Nadamo se da ćemo u budućnosti i dalje pisati o uspjesima ove, ali i drugih tvrtki koje posluju na području Bosne i Hercegovine, a koje svakako zaslužuju biti spomenute i istaknute po svojim ostvarenjima.

J.Lj.



In memoriam Stjepan Hasanac

U iskrenoj žalosti i s dubokim suosjećanjem željeli bismo vas obavijestiti da je 23. srpnja 2011. godine iznenada preminuo naš dugogodišnji partner, član Vaillant Servis Sistema i vlasnik servisa „Automatika“ iz Garešnice (Hrastovac) gospodin Stjepan Hasanac. Gospodina Hasanca sjećat ćemo se prije svega kao iskrenoga prijatelja vrlo vedre naravi, uvijek nasmijanog i spremnog za šalu.



Nikada mu nije bilo teško pružiti pomoć, kako svojim poslovnim partnerima tako i krajnjim korisnicima - što najbolje govori o njegovim karakternim osobinama. Njegov rad odlikovao se visokom stručnosti i poslovnosti, što ga svrstalo u uži krug najkvalitetnijih servisera u Hrvatskoj. Stoga, možemo samo reći: Hvala!

Neka mu je laka hrvatska zemlja!



Donacija klime OŠ Bukevje



Zajednička fotografija



Djelatnici CENTROMONTA u akciji



Zahvalnica Vaillant

napisao je i prvu hrvatsku početnicu na Brailleovu pismu koje je prilagodio hrvatskome jeziku. I danas škola za slijepo i slabovidne osobe u Zagrebu nosi njegovo ime - na što su svi stanovnici Bukevja ponosni.

Vjerujemo da smo ovom donacijom barem dijelom pomogli oporavku stradaloga područja kojem želimo pomoći u daljnjem

Tijekom vrućih ljetnih dana, koji su već iza nas, Vaillant je donirao inverterski klima uređaj climaVAIR pro VAI 2-035 NW područnoj osnovnoj školi BUKEVJE, udaljenoj desetak kilometara od Velike Gorice. Škola je locirana tik uz nasip rijeke Save, a stara je više od 150 godina. Područje Bukevja ima oko 400 stanovnika, a prošle godine pretrpjelo je veliku štetu u poplavama koje su zahvatile taj dio Turopolja. U 150 godina postojanja bilo je mnogo zanimljivih događaja i osoba koje su pohađale OŠ u Bukevju.

Stoga moramo spomenuti da je u školi davne 1889. godine radio učitelj Vinko Bek, a u razredu je imao jednog slijepog učenika kojeg je naučio pisati i čitati u samo četiri mjeseca. Iste godine

razvoju kako bi što veći broj mladih ostao živjeti i raditi u ovom mjestu. Vaillantov inverterski klima uređaj uz maksimalnu štednju energije ljeti će se koristiti za hlađenje, a za hladnijega vremena za dogrijavanje prostorije osnovne škole.

Instalaciju klima uređaja donirala je firma CENTROMONT (gospodin Richard Ciglar) iz Starog Čiča kraj Velike Gorice. Ugodan početak nove školske godine želimo svim polaznicima OŠ Bukevje kao i svim učiteljicama i učiteljima.

A.A.

Novouređena poslovnica

Petrokova u Puli

Sedam godina od otvorenja poslovnice tvrtke Petrokov u Puli došlo je vrijeme za njeno proširenje i novi izgled. Svečano otvorenje preuređene poslovnice održano je u petak 3. lipnja 2011., a povodom tog događaja u Puli su se okupili mnogobrojni partneri, kupci i zaposlenici tvrtke Petrokov.

Novouređeni izložbeno-prodajni prostor i dalje se nalazi na adresi Rimske centurijacije bb, gdje je na jednome mjestu ponuđen velik asortiman opreme za grijanje i hlađenje, bogat izbor sanitarija i keramike te opreme za vodovod i kanalizaciju.

Naravno, u preuređenoj poslovnici posebno su izloženi i brojni proizvodi tvrtke Vaillant, a obzirom da je u Istri mnogo sunčanih dana, poseban je naglasak stavljen na solarne kolektore i modularne spremnike za pripremu tople vode i grijanja.

J.Đ.P.



G. Kruno Petrokov i ljepši dio uzvanika



Vaillantov kutak u poslovnici Petrokov Pula



Better Building Brunch

s dr. Ivom Josipovićem, predsjednikom RH

Savjet za zelenu gradnju u Hrvatskoj, čiji je Vaillant ponosni član, organizirao je u Zagrebu prvi u nizu „radnih doručaka“ na kojima će gosti biti osobe iz javnog, političkog i poslovnog života sa ciljem dodatnog osnaživanja i medijske promocije ideje zelene gradnje te stimuliranja članova na njezino aktivno promicanje.

Gost prvoga radnog doručka bio je predsjednik RH - prof.dr.sc. Ivo Josipović. U prigodno održanom govoru predsjednik Josipović rekao je kako je svojim dolaskom želio odati priznanje članovima Savjeta za dosadašnje rezultate i pružiti potporu daljem širenju ove ideje. Istaknuo je i višestruki značaj zelene gradnje, kako u ekološkom tako i u gospodarskom, razvojnom te mnogim drugim aspektima.

Zašto zelena gradnja?

Odgovor na ovo pitanje u svojim su prezentacijama dali predsjednica Savjeta - gospođa Vedrana Likan te potpredsjednik Savjeta - gospodin Hrvoje Kvasnička.

Ideja zelene gradnje nikada nije bila aktualnija nego u sadašnjem trenutku kada cijene energenata konstantno rastu. Zemlja smo s iznadprosječnim udjelom građevinarstva u strukturi ukupnog BDP-a, a upravo je građevinarstvo najviše pogodeno trenutačnim ekonomskim problemima. Dio smo svjetske zajednice kojoj je cilj smanjiti emisije štetnih plinova za 30%



do 2030. dok se ujedno očekuje rast cijena energenata između 25 i 50%. U isto vrijeme očekuje se i rast potražnje za vodom od čak 100%. Pritom 90% svoga vremena provodimo u zatvorenim prostorima u kojima je koncentracija štetnih tvari i do stotinu puta veća. Primjenom načela zelene gradnje osiguravamo učinkovito korištenje energije, vode i ostalih resursa, pridonosimo zaštiti čovjekova zdravlja te smanjujemo količinu otpada, zagađenja i degradaciju okoliša.

Prema podacima svjetskih istraživanja objekti zelene gradnje postižu 15-18% višu prodaju, a korisnici takvih objekata izrazili su 15-35% veće zadovoljstvo stanovanja.

M.O.

Novi strateški program održivosti

S.E.E.D.S.



Održivost u Vaillant Group ima novo ime: **S.E.E.D.S.** Novim programom proširuje se strategija održivosti na već poznatim područjima posebnog fokusa: okoliš, zaposlenici, razvitak i proizvodi te društvo.

Održivost je čvrsto integrirani dio korporativne strategije u Vaillant Group čiji se program sustavno širi. Do sada je glavno težište bilo na okolišu i zaštiti prirodnih resursa. Novim strateškim programom Vaillant Group proširuje svoj angažman na područjima ekonomske, ekološke i društvene održivosti.

Kako bi sve inicijative na području održivosti bile jasno prepoznatljive, obuhvaćene su novim zajedničkim nazivom S.E.E.D.S.

„Sustainability in Environment, Employees, Development & Products and Society“ puni je naziv novog programa održivosti. U Vaillant Group upravljanje održivošću podupire korporativni cilj održivog povećanja profitabilnosti i izbalansiranog rasta.

„Održivost nije sama sebi svrha niti je dio marketinga, već važna strateška tema koja i u međunarodnoj utakmici postaje sve važnija“, objašnjava dr. Jens Wichter mann, direktor korporativnih komunikacija. Ovakav stav podupire i rezultati nedavnog anketiranja stručnih partnera i krajnjih korisnika u pet europskih zemalja. Gotovo 80% ispitanika uvjeren je da je budući uspjeh neke tvrtke čvrsto vezan za njihovo usmjerenje na području održivosti. Čak 82% krajnjih korisnika navodi da održivost za njih predstavlja važnu ulogu.

S.S.

Vlastita proizvodnja CO-osjetnika

u Remscheidu



Gotov CO-osjetnik



„Srce“ CO-osjetnika

Precizan rad pod mikroskopom

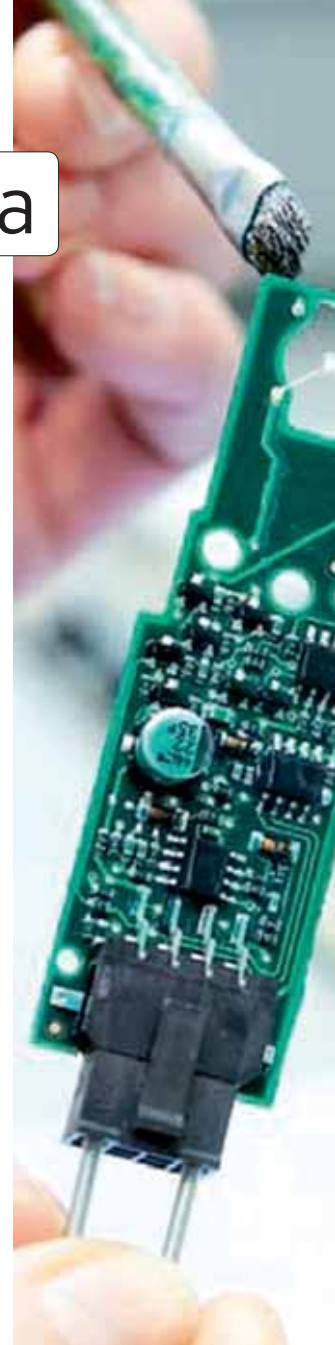
Vaillant od početka godine proizvodi CO-osjetnike u vlastitom pogonu za elektroniku u sklopu matičnog sjedišta Vaillanta u Remscheidu. Pored uštede troškova time je osigurana i veća kvaliteta. Za djelatnike u pogonu za elektroniku to znači rad pod mikroskopom koji zahtijeva najveću preciznost i punu usredotočenost.

CO-osjetnici, koji se ugrađuju u zidne kondenzacijske uređaje, mjere količinu ugljičnog monoksida u dimnim plinovima te se na temelju izmjerenih vrijednosti provodi automatska regulacija sagorijevanja.

Otkad je proizvodnja CO-osjetnika prebačena u Remscheid, optimizirani su i prvi radni procesi kojima su znatno sniženi proizvodni troškovi. Planirana je proizvodnja od 45.000 CO-osjetnika godišnje, dijelom za potrebe proizvodnje u Gelsenkirchenu, a dijelom za potrebe rezervnih dijelova.

Veličina osjetnika je samo nekoliko četvornih milimetara. Pričvršćivanje kratkih priključnih žica i zavarivanje na elektronsku ploču moguće je jedino pod mikroskopom. Kompletna ploča zatim se lakira te podvrgava dodatnim testiranjima u tzv. kliničkim uvjetima pri čemu se ispituje osjetljivost osjetnika te se kalibrira elektronika mjerenja. Završni korak je stavljanje elektronike u kućište koje se plinski nepropusno zatvara lijevanjem.

S.S.



Precizan rad pod mikroskopom

Vaše fotke



Klima servis na moru



SB Team Slavonski Brod



Spavanje na trajektu za Dugi Otok



Lički zec