

# Vaillant

84/2023



Nova spareCHECK  
aplikacija



Dežurstva  
servisera



**Vaillant**  
e-INSTALATER

e-Instalater



Vaillant #1 za dizalice  
topline



## DRAGI MOJI...

prošli sam uvodnik započeo pričom o ljetu u kojem nema značajnijih događanja te ga zbog toga novinari zovu „sezonom kiselih krastavaca“. Kako bih samo volio da se ta sezona kiselih krastavaca nastavila umjesto svih loših stvari koje se ovih dana događaju.

Nažalost, u međuvremenu je osim rata u Ukrajini započeo još jedan, jednako opasan i vrlo vjerojatno još krvaviji ratni sukob – onaj na Bliskom istoku. Kada čovjek pomisli kako se već donekle naviknuo na strašna događanja, na krvave i stravične scene, sudionici ovog najnovijeg rata pokazuju nam kako je od svih vrsta na našem planetu Zemlji najkrvoločnija i najbezosjećajnija upravo ljudska vrsta koja sebe voli nazivati humanom. Životinje nikada i nigdje nisu pokazale takvu beščutnost. Dosadašnje nenormalno stanje koje smo „od milja“ počeli nazivati „novo normalno“ preko noći postaje još nenormalnije te nas sve dovodi na novu razinu neizvjesnosti i tjeskobe, tako da se u jednom trenutku mijenjaju svi dojučerašnji prioritati.

U prošlom sam uvodniku najavio i naše sljedeće VEP putovanje, to jest Egipatsku avanturu, a evo već u ovom broju to isto putovanje u Egipat moram otkazati zbog sigurnosnih razloga. Potruditi ćemo se sada da u kratkom roku pronađemo i ponudimo neku alternativu, ali u današnje vrijeme to nije nimalo jednostavno. O daljnjem razvoju događaja nastojat ćemo vas što prije obavijestiti kroz naše redovne kanale komunikacije.

Vjerujem da ste većinom i sami svjesni kako situacija na našem tržištu posljednjih mjeseci nije bila najbolja po pitanju potražnje. Inače nisam pobornik razmišljanja „neka mi crkne krava, ako susjedu crknu dvije“, ali ipak je te poteškoće lakše prihvatiti kada se zna da se s jednakim problemima suočavaju gotovo sva tržišta u Europi. Za očekivati je da će se trenutačno smirivanje stope inflacije, prestanak najava daljnjeg rasta kamatnih stopa te,

nažalost, privikavanje na ratno stanje ipak u posljednjem dijelu godine malo popraviti i poboljšati potražnju na tržištima. Na svu sreću, barem na tržištima za koja smo mi zadušeni, trendovi u posljednja dva mjeseca potvrđuju ta očekivanja.

Vaillant Group vjeruje u brz oporavak europskih tržišta te ovo vrijeme koristi za velike investicije i pripremu za nadolazeće godine. U tijeku je izgradnja ili priprema za izgradnju ukupno 7 novih tvornica koje će na više od 290.000 m<sup>2</sup> proizvodnog prostora zapošljavati više od 5.000 novih radnika, čime ćemo osigurati kapacitete za zadovoljavanje svih potreba tržišta.

I naši su dobavljači različitih komponenti samo u prošloj godini otvorili čak 24 nove tvornice kako bi mogli zadovoljiti povećanu potražnju, a dio tih tvornica proizvodit će komponente isključivo za Vaillant.

Promjena strukture tržišta i razvoj u pravcu dizalica topline uvjetovali su i velike promjene u organizaciji proizvodnje i ukupnog poslovanja. Dok plinski bojler u prosjeku ima 140 komponenti, prosječna dizalica topline ima ih oko 400. Proizvodnja jedne dizalice topline traje čak 12 puta duže od proizvodnje plinskog bojlera te zahtijeva 8 puta više prostora za skladištenje. Jedna linija za proizvodnju dizalica topline zauzima 2,5 puta više mjesta od linije za proizvodnju bojlera, a istovremeno joj je ukupan godišnji kapacitet u broju proizvedenih jedinica 5 puta manji.

Sve što sam ovdje naveo dovoljno jasno ukazuje na to koliko velike i značajne moraju biti promjene i prilagodbe koje trenutačno provodi naša tvrtka. Rezultati koje je Vaillant Group ostvarila u 2022. godini

dokazuju da smo na pravome putu. Zadržali smo vodeće mjesto, a uz to smo i povećali svoj tržišni udio u prodaji plinskih bojlera. Jednako tako smo, unatoč svim poznatim problemima s isporukama, povećali i svoj tržišni udio u prodaji dizalica topline te smo prošlu godinu završili na trećem mjestu po tržišnom udjelu. Zaostatak za konkurentom koji drži drugo mjesto smanjio se na samo dva posto i gotovo je sigurno da ćemo na kraju ove godine mi zauzeti to drugo mjesto. Kada znamo da smo još prije samo 5 godina bili na mjestu broj deset i kada znamo kolika i kakva ulaganja trenutačno provodimo, tada nam cilj da i u dizalicama topline već u sljedeće 2-3 godine zauzmemo vodeće mjesto izgleda vrlo realno, i to oslanjajući se na vlastiti razvoj novih modela i generacija dizalica topline kojima ćemo proširiti prodajni asortiman i povećati svoju konkurentnost. Sve ćemo to, za razliku od nekih drugih, ostvariti svojim vlastitim snagama i svojim vlastitim kapitalom.

U prilog svemu što sam napisao govori i nedavno primljena informacija od nezavisne agencije za istraživanje tržišta koja je potvrdila da je Vaillant u Hrvatskoj već postao tržišni lider u prodaji dizalica topline.

Čestitam vam svima na ovom doista velikom uspjehu te sam siguran da ćemo i dalje biti tim koji pobjeđuje.

Srdačan pozdrav. ■

Mario Opačak,  
direktor Vaillant d.o.o.

### IMPRESSUM

Vaillant plus izdaje:

Vaillant d.o.o.

Heinzlova 60, HR-10000 Zagreb

tel.: +385/1/6188-670

fax: +385/1/6188-669

[www.vaillant.hr](http://www.vaillant.hr)

[vaillant-plus@vaillant.hr](mailto:vaillant-plus@vaillant.hr)

Članovi uprave:

Mario Opačak, Zvonimir Manenica

Redakcija: Marko Brajković, Dalibor Crnić,  
Mario Opačak, Sunčana Starček

Priprema izdanja: Ana-Marija Dugonjić

Grafička priprema: Think.Invent.Design.

Lektorica: Martina Šolčić

prosinac 2023. godine

Besplatni primjerak

naklada: 2000 primjeraka

ISSN: 1334-2010

Tisak: Spacecraft Earth d.o.o.

Za tiskarske greške ne odgovaramo!



EU Ecolabel:  
2011/333/EC

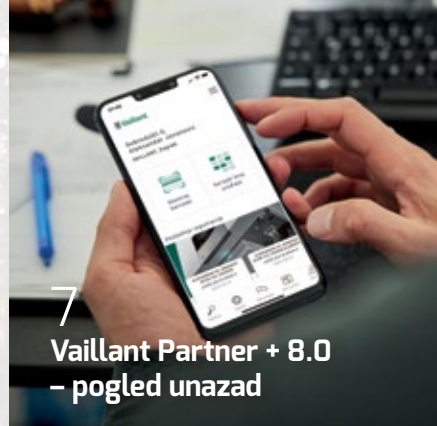




**5** Nova aplikacija spareCHECK za servisere



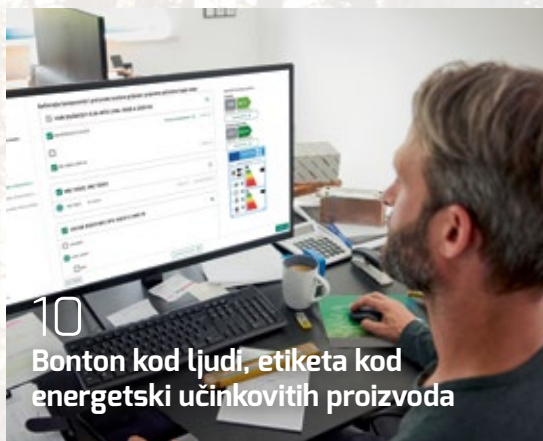
**6** Dežurni servisi - ponos Vaillanta!



**7** Vaillant Partner + 8.0 - pogled unazad



**8** Sajam arhitekture i graditeljstva + konferencija ArhiBau



**10** Bonton kod ljudi, etiketa kod energetski učinkovitih proizvoda



**14** Vaillant e-Instalater



**17** Vaillant d.o.o. među 100 najvećih u BiH i regiji!



**22** Vaillant na sajmu PromoArh 2023.



**26** Razmjena znanja i iskustava ključnih sudionika plinske industrije

**4** **NOVOSTI**  
Ukida se program vjernosti MojVaillant

**5** **NOVOSTI**  
Nova aplikacija spareCHECK za servisere

**6** **NOVOSTI**  
Dežurni servisi - ponos Vaillanta!

**7** **PARTNERI**  
Vaillant Partner + 8.0 - pogled unazad...

**8** **SAJAM**  
Vaillant na sajmu ArhiBau

**10** **PROIZVODI**  
Bonton kod ljudi, etiketa kod energetski učinkovitih proizvoda

**12** **PARTNERI**  
Instalateri početnici

**13** **PARTNERI**  
Vodoterm - godišnje druženje s instalaterima

**14** **PARTNERI**  
Vaillant e-Instalater

**17** **BiH**  
Vaillant d.o.o. među 100 najvećih u BiH i regiji!

**18** **SLAVONIJA**  
Avangard Home

**19** **SLAVONIJA**  
Prvi aroTHERM pure sustav u Slavoniji

**20** **DALMACIJA**  
Nove snage Vaillanta

**22** **ISTRA I KVARNER**  
Vaillant na sajmu PromoArh 2023.

**24** **MAKEDONIJA**  
Vaillant na Otvorenim danima Energo Sistema

**26** **PARTNERI**  
Razmjena znanja i iskustava ključnih sudionika plinske industrije

**28** **NOVOSTI**  
Vaillant je vodeća robna marka u prodaji dizalica topline



# MojVaillant

PROGRAM VJERNOSTI  
VLASNIKA VAILLANT  
UREĐAJA



# Ukida se program vjernosti MojVaillant

NAŽALOST, NAŠE SMO KORISNIKE MORALI  
OBAVIJESTITI O ODLUCI ZATVARANJA PROGRAMA  
VJERNOSTI MOJVAILLANT ZAKLJUČNO S 31.  
PROSINCA, 2023. GODINE.

Ovu odluku nismo donijeli lako, a uvjetovana je novim, globalno korporativnim smjericama Vaillant Group korporacije te određenim strateškim preusmjeravanjem resursa. U našem se poslovanju želimo pojačano fokusirati na ključne proizvode i usluge kako bismo i u budućnosti svojim korisnicima pružili vrhunsku kvalitetu.

Iako svojim korisnicima u budućnosti nećemo moći pružiti pogodnosti putem programa vjernosti MojVaillant, njihova su nam podrška i vjernost bili te će ostati izuzetno važni.

Važno je znati da će svi članovi programa koji na svojim računima imaju aktivne kupone u protuvrijednosti od 15 € po kuponu, a ne iskoriste ih za umanjeње cijene servisa Vaillant uređaja do zatvaranja programa, te kupone moći iskoristiti **zaključno s 31. prosinca 2025. godine.**

Članovima koji su vrijedno skupljali bodove u prošlosti želimo posebno zahvaliti te ćemo ih nagraditi **poklon kuponom** koji će im automatski biti pripisan na dan 31. prosinca, 2023. godine. Riječ je isključivo o članovima koji bi **redovnim aktivnostima** do tog datuma skupili minimalno 100 bodova i time ostvarili pravo na generiranje novog kupona, svakog u protuvrijednosti od 15 €. Svi aktivni kuponi na dan 31. prosinca, 2023. godine na osobnom računu člana ostaju vrijediti i nakon službenog ukidanja programa MojVaillant do zaključno 31. prosinca 2025. godine.

Svi će članovi dana 3. siječnja 2024. godine dobiti finalno stanje aktivnih kupona koje mogu iskoristiti za umanjeње cijene servisiranja svog uređaja (15 € po kuponu) **do zaključno 31. prosinca, 2025. godine.**

Na kraju još jednom želimo zahvaliti svim korisnicima, odnosno članovima, na dosadašnjem povjerenju, podršci i aktivnom sudjelovanju u programu vjernosti MojVaillant. ■

Sve pojediniosti o zatvaranju programa MojVaillant moguće je provjeriti na Vaillantovoj mrežnoj stranici u poglavlju MojVaillant - Pitanja & odgovori ili direktno putem QR koda koji se nalazi u nastavku.





# Nova aplikacija spareCHECK za servisere

U SVAKODNEVNOM RADU OVLAŠTENIH VAILLANT SERVISERA KATALOG REZERVNIH DIJELOVA OBAVEZAN JE I NEZAOBILAZAN DIGITALNI ALAT. KATALOG JE DOSTUPAN U DESKTOP VERZIJI KOJEM SE PRISTUPA PUTEM ZAŠTIĆENOG DIJELA VAILLANTOVE MREŽNE STRANICE (POSLOVNI PARTNERI) TE PUTEM APLIKACIJE SPARECHECK NA PAMETNIM TELEFONIMA.



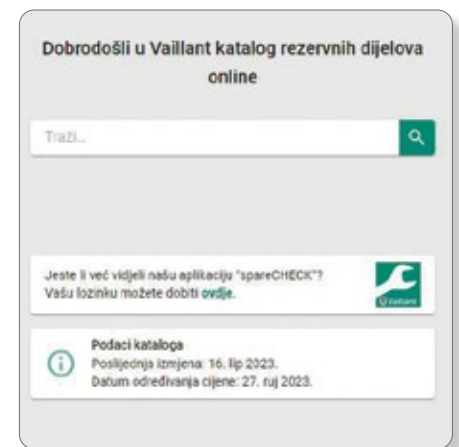
Potpuno novo iskustvo nudi nova verzija mobilne aplikacije spareCHECK koja je dostupna od mjeseca rujna za iOS ili Android operativne sustave pametnih telefona. Novu verziju aplikacije potrebno je preuzeti u odgovarajućoj trgovini sukladno vrsti pametnog telefona, dok je staru verziju potrebno deinstalirati.

Nova aplikacija nudi **jednostavno pretraživanje rezervnih dijelova** odabirom odgovarajuće grupe proizvoda ili izravno putem tražilice. U svega nekoliko koraka moguće je doći do svih relevantnih informacija te je moguće izravno sastaviti svoju narudžbu rezervnih dijelova.

Za aktivaciju aplikacije spareCHECK na pametnom telefonu potrebno se prvo ulogirati u desktop verziju online kataloga rezervnih dijelova ([www.vaillant.hr](http://www.vaillant.hr) -> Poslovni partneri).



Na naslovnoj stranici online kataloga moguće je pronaći lozinku ili QR kod za uparivanje. ■



Katalog rezervnih dijelova u online verziji



QR kod za uparivanje

Skenirajte QR kod i odmah preuzmite svoju novu aplikaciju spareCHECK.





## Dežurni servisi - ponos Vaillanta!

SREDINA JE PROSINCA 1999. GODINE (ODLIČNA GODINA - NEMA MOBITELA, MAILOVA, SMS PORUKA). TVRTKA VAILLANT POSLUJE NA LOKACIJI MARTIĆEVA 13 U CENTRU GRADA ZAGREBA. VANJSKA TEMPERATURA JE DEBELO ISPOD 0°C USLIJED SNJEŽNE VIJAVICE (ZA DANAS SKORO NEZAMISLIVO IDILIČNA SITUACIJA).

U ured dolazi gospodin Zdenko Hudek (nažalost danas pokojni kolega), otpuhuje dim cigarete, komentira kakva je gužva u servisu (a bila je ništa usporedivo s gužvom danas) s korisnicima te se brine kako će sve to stići obaviti do Božića. U kratkom razgovoru komentiramo o pozivima koje prima za vrijeme zimskih praznika i kako odlazi kod korisnika, čak i u to vrijeme, popraviti uređaje i osigurati korisnicima grijanje. Na to kažem, Zdenko, svaka čast za tako nešto! No u tom trenutku sinula mi je i ideja o dežurnim servisima. Pa zašto ne bismo ove korisnike, koje i ostali servisi obilaze za vrijeme zimskih praznika, podijelili ravnomjerno prema neradnim danima i blagdanima po svim servisima pa da ipak neki kolege u to doba budu na odmoru, a korisnici će opet biti zadovoljni.

Ideju predlažem kolegama u uredu, a tada nas je bilo samo 6 pa smo se brzo mogli dogovoriti, koji je prihvaćaju i odmah navode dodatne ideje: mogli bismo ovu aktivnost oglašiti putem Radio Sljemena, te aktivirati besplatni telefonski broj 0800443344.

Već sljedeći dan kontaktirali smo tada 10 servisa u gradu Zagrebu i predložili im ovu aktivnost dežurstva koja je tada trajala od 24. prosinca do 15. siječnja. Svi servisi bili su kao jedan složni i rekli - napravite raspored, pošaljite ga na fax (!) i krećemo! Prve poruke o dežurnim servisima snimali smo na kazetofon koji smo spojili na našu telefonsku sekretaricu, tako da su korisnici pozivanjem broja u uredu ili besplatnog broja mogli saznati koji je trenutno dežurni servis u gradu Zagrebu.

I tako je to krenulo. A danas, nakon gotovo 25 godina, promijenila se samo tehnologija oglašavanja ove aktivnosti (internet stranice, društvene mreže...), no humanost i istinska ljubav prema tvrtki Vaillant i njezinim krajnjim korisnicima, ostala je ista te se samo „kao zaraza“ prenijela i na ostala područja u Republici Hrvatskoj (Osijek, Vinkovci, Čakovec, Varaždin, Slavonski Brod, Rijeka i Koprivnica). I stoga, svim dežurnim servisima tvrtka Vaillant za sav dosadašnji trud i aktivnost kaže - H V A L A ! ■



Zagrijavanje uz pizzu i pivo...



Fotografija s druženja prije početka dežurstva - 2006. godina

PROŠLO JE GOTOVO 5 MJESECI OD UVOĐENJA NOVE VERZIJE APLIKACIJE VAILLANT PARTNER + 8.0 TE JE VRIJEME DA SE MALO OSVRNEMO NA DOSADAŠNJA ISKUSTVA I NEKE NOVE FUNKCIJE KOJE SADRŽI SPOMENUTA AKTUALNA VERZIJA.

Kada se pokreće izrada ovakve vrste aplikacija, koja je izravno namijenjena određenoj vrsti stručnih partnera, u našem slučaju ovlaštenim Vaillant servisima, uvijek postoji bojazan hoće li je oni kojima je namijenjena i prihvatiti. Uči u ovako zahtjevan i skup projekt, a da se kasnije ispostavi da to nije ono što ti partneri trebaju i žele, na kraju rezultira promašajem i nezadovoljstvom. Stoga smo se prije izrade verzije aplikacije Vaillant Partner + 8.0 konzultirali s većim brojem ovlaštenih serviseru te smo pokušali saznati što im je potrebno u radu te kakva aplikacija mora biti da bi njezino korištenje bilo lako i prihvatljivo. To je bio ključan korak u ovome projektu jer su svi serviseri koje smo kontaktirali prije izrade



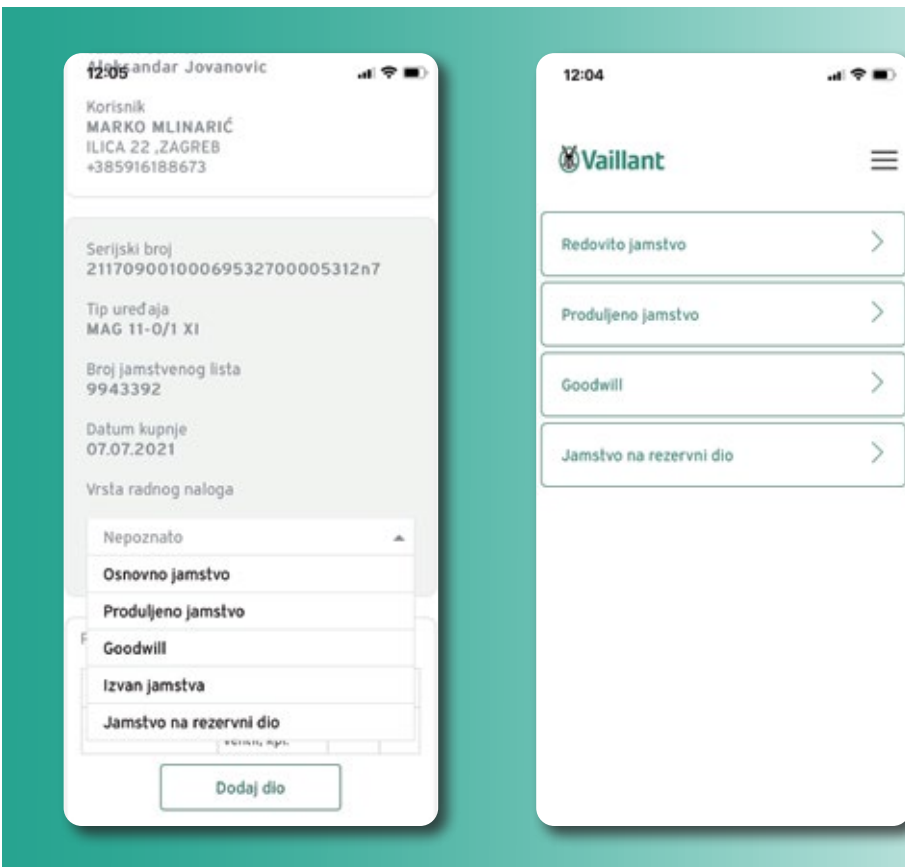
## Vaillant Partner + 8.0 – pogled unazad...

aplikacije i u fazi testiranja bili iznimno aktivni, pozitivno kritični i dobronamjerni u želji da im ovaj alat bude na korist u budućem radu. Iz tog razloga želimo tim kolegama reći jedno veliko - hvala!

Dosadašnja su iskustva ovlaštenih serviseru u korištenju verzije aplikacije 8.0 pozitivna, što nas iznimno raduje jer nam je osnovni cilj bio ubrzati procese rada na uređajima u jamstvenom roku i produljenom jamstvu korištenjem digitalnih radnih naloga.

Htjeli smo također i omogućiti lakšu aktivaciju Ugovora o produljenom jamstvu uz još niz novih mogućnosti. No kako se svaki ovakav projekt nastavlja razvijati, ovlašteni serviseri su u proteklom razdoblju korištenja imali još nekoliko prijedloga za poboljšanje postojeće verzije. Neke smo od tih prijedloga već usvojili, a pojedine ćemo tek implementirati u jednoj od idućih verzija. Nabrojimo samo neke: jamstvo na rezervni dio, bolji pregled prikaza podataka o uređaju i korisniku, korekcija normativa...

Ovo je najbolji put za poboljšanje rada aplikacije te molimo sve naše ovlaštene servisere da nas nastavte informirati o nedostacima koje uoče u radu aplikacije, da nam šalju svoje prijedloge za poboljšanje rada i ideje za inovacije. ■





SAJAM

Piše: Marko Brajković



# Vaillant nastup na sajmu

Ovogodišnji ArhiBau prerastao je svoj prošlogodišnji format te je uz čak četiri susjedna sajma okupirao Zagrebački Velesajam. Ukupni sajamski prostor od 18,000 kvadrata obuhvatio je više od 500 štandova i ugostio oko 50,000 posjetitelja.

Kako bismo sačuvali svoje noge od svih silnih koraka potrebnih da se obiđe ovaj zaista golemi događaj, odlučili smo se provozati u našem Infomobilu te ga parkirati strateški u koridoru između paviljona. Bilo je tu stotinu poznatih lica, partnera, kolega, konkurenata pa i nekih novih, nadamo se, budućih Vaillantovaca.

Naša zamisao bila je slušati, prepoznati i odgovoriti na sva moguća pitanja pa smo domaćinski otvorili vrata svima. Naravno, tema je ponovno uglavnom bila vezana uz energetske tranzicije prema dizalicama topline, ali i traženje potvrde da se prošlogodišnji crni scenariji nisu ostvarili već da su proizašli iz neke „olujne“ prognoze za energetske klimu Europe. Najviše se raspravljalo o građevinskoj ekspanziji i koliko će ona potrajati. Predavanja stručnjaka uvjerila su nas kako se stvari, unatoč tektonskim političkim i društvenim promjenama, sporo mijenjaju. Većina izlagača bila je sklona uređenju štandova u minimalističkom stilu poput nas. Očekivano, živimo u „cloudovima“,

digitaliziramo sve što stignemo, a korisnici su listanje brošura uglavnom zamijenili klizanjem prsta po zaslonu. Tako se i u našem Infomobilu uglavnom gledalo u zaslon jer je, naime, lakše vidjeti kako izgleda dizalica topline u nekom lijepom renderu ili pak od kojih se sve dijelova sastoji naš kondenzacijski bojler ako kliknemo na opciju spareCHECK. Sustav povezivosti nam je omogućio da na istom zaslonu gledamo potrošnju, efikasnost i komfor naših sustava.

Naravno da su ograničenja i zahtjevi još uvijek poprilično opipljivi i staromodni pa je tako najčešće pitanje nakon svih prezentacija bilo „Hoće li ikad doći do sniženja cijena?“. Shvatili smo da su rekonstrukcija i novogradnja u sve većem raskoraku, kao dvije različite galaksije. Upravo je o rekonstrukciji ili obnovi bilo najviše govora ponovno kroz stručna predavanja. Pitalo se i gradonačelnika za ocjenu stanja.

Vaillant je svojim spojem tradicije i budućnosti, ma koliko bilo teško, zadržao ono novo, ali i staro. Energetska budućnost







# mu ArhiBau

Europe prvenstveno je političko pitanje pa onda i komercijalno, i na žalost na kraju klimatsko. Vaillant je pokazao u ovih posljednjih nekoliko godina da ide obrnutim redoslijedom. Puno truda i muke uloženo je u dizalice topline, digitalizaciju i obnovljive izvore energije. No, ljudi su ključ! Pri tome mislim na sve naše partnere. Bilo ih je lijepo vidjeti toliko na jednome mjestu. Kada govorimo o ljudskim potencijalima često zane-marujemo kako su oni ključna karika u lancu.

Većina prijetnji predstavljenih kroz stručna predavanja, osim društveno političke neizvjesnosti, mogla se svesti na pitanje - imamo li dovoljno ljudi? Vaillant je tvrtka koja na ovo pitanje ne gleda kao na prijetnju već kao na *spiritus movens*. Upravo su nam ljudi, naši partneri, glavna preokupacija u vremenima brzih promjena, u vremenima kad se brzo zaboravlja i malo planira. Sajmovi kao što je ArhiBau dobar su presjek stanja građevinske djelatnosti gdje na jednome mjestu možemo promatrati struku, privredu i krajnje potrošače. U takvom procesu miješanja različitosti izazovno je odabrati poruku, a kamoli je poslati. Često se usputnim razgovorom obuhvati više i važnije nego tijekom stručnih predavanja u punoj dvorani.

Naša misija bila je susresti se s ljudima i oslušivati kakvo je trenutačno stanje stvari, jer više nitko ne zna sa sigurnošću što će se dogoditi. Imajući to na umu nadamo se ostati most tradicije prema budućnosti. Sljedeće godine slaviti ćemo stope-desetu godišnjicu. Pitam se kako li će ArhiBau izgledati za stope-deset godina. Ono u što sam siguran jest da će biti ljudi i da će biti Vaillanta. U Info-Shuttleu ili kao hologram manje je bitno - tehnologija prolazi, ljudi ostaju. ■





# PROIZVODI

Piše: Viktor Vušak



## Bonton kod ljudi, etiketa kod energetski učinkovitih proizvoda

KAŽU DA JE UPEČATLJIV NASLOV JAMSTVO DA ĆE ČITATELJ UOPĆE POČETI ČITATI ČLANAK. SLIČNO VRIJEDI I ZA PRVU REČENICU. SADA KADA SMO TAJ DIO ODRADILI, KRENIMO S TEMOM.

U prosincu 2007. godine Europska unija složila se oko paketa uredbi o mjerama za zaštitu energije i klime poznatih pod imenom Energetski srodni proizvodi (ErP) i označavanje energetske učinkovitosti (ELD).

Propisi o energetski srodnim proizvodima (ErP) propisuju minimalne

uvjete energetske učinkovitosti, dok propisi o označavanju energetske učinkovitosti (ELD) propisuju da uređaji koji se prodaju unutar EU imaju oznaku koja prikazuje razinu njihove učinkovitosti.

Kako bi tvrtka Vaillant svojim partnerima i korisnicima olakšala proces prilagodbe i shvaćanje navedenih

oznaka učinkovitosti, razvili smo alat koji je lako razumljiv svima. Kroz intuitivno sučelje i odabir opreme iz asortimana Vaillantovih proizvoda opisan korak po korak, moguće je lako i brzo izraditi oznaku učinkovitosti za pojedini proizvod. Oznaka se može preuzeti u obliku klasične naljepnice ili u obliku lista s podacima o proizvodu (u skladu s EU regulativom 811/2013).

Slika 1 - Katalog proizvoda

Šifra artikla	Namjena	Model	Učinkovitost	Učinkovitost	Učinkovitost	Učinkovitost
002023805	geTHERM	VWS 440/3	47,66	A++	A++	Spusti
002023804	geTHERM	VWS 380/3	39,71	A++	A++	Spusti
002023803	geTHERM	VWS 300/3	32,5	A++	A++	Spusti
002023802	geTHERM	VWS 220/3	22,97	A++	A++	Spusti
001004473 + 001004524	airTHERM pure	VWL 105/7.2 40 230V 52 + VWL 107/12 05 31	327	A++	A++	Spusti

Isto je moguće jednostavno napraviti za složeni sustav koji se sastoji od nekoliko proizvoda (npr. dizalica topline, plinski kondenzacijski uređaj, spremnik tople vode, solarni termički sustav te regulacija koja to sve objedinjuje – sensoCOMFORT). (slika 2a)

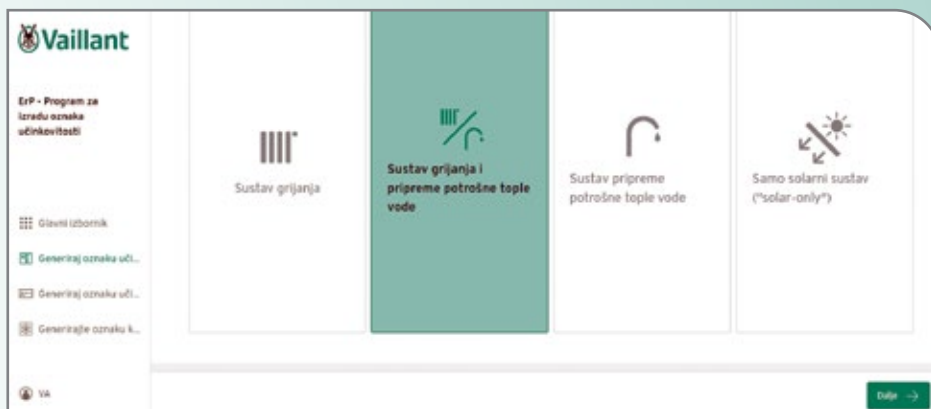
Postoje četiri vrste sustava koje je moguće konfigurirati:

1. sustav grijanja,
2. sustav grijanja i pripreme potrošne tople vode,
3. sustav pripreme potrošne tople vode i
4. solarni sustav („solar-only“).

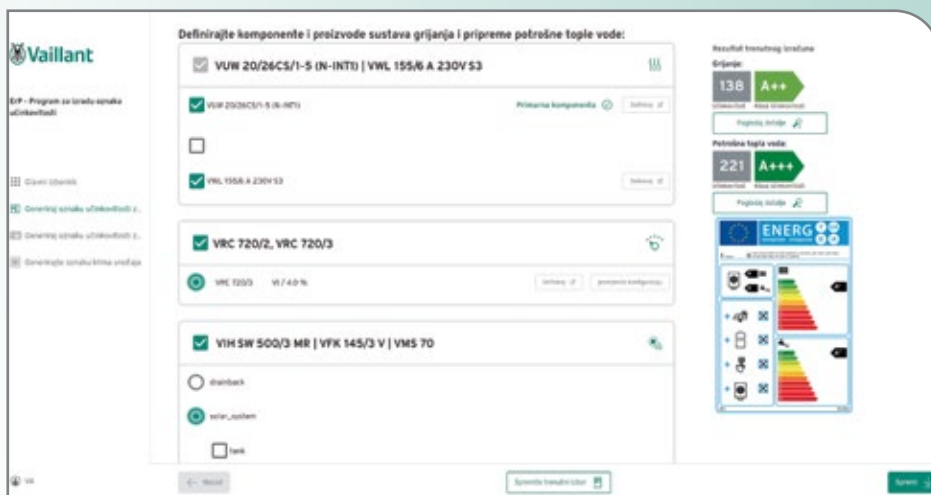
Za razliku od pojedinačnog proizvoda, oznaka učinkovitosti obuhvaća cjelokupan sustav te predstavlja usporedivi i konkretan podatak koji korisnik može lako usporediti s ostalim sustavima na tržištu (slika 2b). Također se jednostavno može usporediti koliko je navedeni sustav učinkovitiji na godišnjoj razini od klasičnih sustava (kotlovi na kruta goriva, kotlovi na struju, uljni kotlovi i slično). Navedene oznake već se dugo koriste i za druge vrste tehničkih proizvoda (npr. bijela tehnika) te su korisnici dobro upoznati s takvim načinom označavanja.

Navedeni alat naziva „ErP – Program za izradu učinkovitosti sustava“ (slika 3) bio je naš i vaš vjerni partner u izradi oznaka više od sedam godina. Popis proizvoda kontinuirano se ažurirao i usklađivao s asortimanom svakog tržišta, tako i s hrvatskim. Nemojte odmah pomisliti kako je vrijeme da taj alat umirovimo, baš naprotiv – napravljen je redizajn u skladu s modernim obilježjima tvrtke čime je dodatno olakšano korištenje i preglednost. Mogućnosti alata ostale su iste kao i izvještaji i prilozi koje je moguće preuzeti.

Još jedna od mogućnosti alata je izrada oznake učinkovitosti za klima uređaje, a pritom ne mislimo samo na kombinacije s jednom vanjskom i jednom unutarnjom jedinicom (takvi unaprijed definirani sustavi već imaju naljepnicu u sklopu isporuke) već i na kombinaciju jedne vanjske i više unutarnjih jedinica („multi-split“). Tako izvođač i kupac imaju slobodu izraditi i oznaku za kombinacije koje nisu dio već gotovih paketa proizvoda.



Slika 2a - Odabir vrste sustava



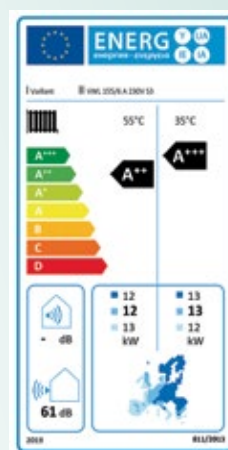
Slika 2b - Primjer izračuna sustava



Slika 3 - Novi dizajn



Slika 4 - Klima uređaji



Alatu za izradu oznake učinkovitosti moguće je pristupiti putem naše službene mrežne stranice odabirom oznake „ErP“ u gornjem izborniku. ■



## PARTNERI

Piše: Eugen Ivanović

# Instalateri početnici

POSTPANDEMIJSKE GODINE OZNAČILE SU PREOKRET U SUSTAVIMA GRIJANJA, HLAĐENJA I KLIMATIZACIJE PRILIKOM REKONSTRUKCIJE I NOVOGRADNJE STAMBENIH OBJEKATA KAO ŠTO SU OBITELJSKE KUĆE ILI VIŠESTAMBENE ZGRADE.

Konvencionalni sustavi grijanja, kao što su plinski atmosferski uređaji ili njihova zamjena kondenzacijski plinski uređaji, polako odlaze u drugi plan, dok umjesto njih sve veću pozornost preuzimaju moderni sustavi grijanja i hlađenja - dizalice topline.

Obzirom na sve veću popularnost modernih sustava grijanja i hlađenja, proporcionalno raste i potražnja za profesionalnim pojedincima, odnosno instalaterima koji bi izvodili instalaciju sustava u obiteljskim kućama ili stambenim zgradama.

Jednako kako se proizvođači suočavaju s izazovom povećane potražnje, tako se i instalateri suočavaju sa sustavima s kojima još nisu radili. Iznimno je važno da instalater početnik izvede moderne sustave prema pravilima struke i proizvođača, odnosno da ima kompletno razumijevanje specifičnosti različitih izvedbi sustava dizalica topline.

Instalateri, osim što izvode montažu opreme, imaju i ključnu ulogu u komunikaciji sa strankama te je bitno da na raspolaganju imaju sve potrebne informacije u što kraćem roku kako bi bili u mogućnosti pružiti personaliziranu uslugu.

Osim toga, instalateru je bitna i adekvatna podrška na terenu kako bi bio siguran prilikom prelaska s konvencionalnih sustava, koji su mu poznati, na moderne sustave koji predstavljaju izazov.

Vaillant prepoznaje važnost adekvatne edukacije instalatera početnika, kao i važnost izlaska na teren i pružanja potpore instalateru početniku u izradi plana montaže i specifikacije osnovnih elemenata sustava. Naime, sustavi

dizalica topline možda isprva izgledaju kao kompleksan i težak sustav koji je potrebno svladati tijekom montaže, ali kada instalater dobije sve potrebne informacije i odgovore na moguća pitanja unaprijed, ostaje samo jednostavno praćenje pravila struke.

Za kraj, htio bih pohvaliti sve Vaillantove partnere koji su bili ili koji trenutno jesu u početku ovakvog procesa te im zaželjeti sreću u prvim koracima prema modernoj budućnosti sustava grijanja! ■



Spremnik PTV



Vanjska jedinica aroTHERM split



PARTNERI

Piše: Marjan Kolouh



# Vodoterm - godišnje druženje s instalaterima

OVE GODINE LJETO NIKAKO DA ZAVRŠI TE SMO SAMIM TIME IMALI PRILIKE UŽIVATI U PREKRASNIM RUJANSKIM DANIMA. TVRTKA VODOTERM IZ BJELOVARA UPRAVO JE TE RUJANSKE DANE BABLJEG LJETA ISKORISTILA ZA DRUŽENJE SA SVOJIM INSTALATERIMA.

Tradicija je to duga desetak godina u kojoj Vodoterm okuplja svoje instalatere na druženju na obiteljskom gospodarstvu gospodina Mirka Jurića. To je dan za potpuno opuštanje instalatera cijelog bjelovarskog područja. Događaj je zamišljen kao jedna velika fešta uz hranu, piće i dobru glazbu. Pored toga, prisutni su štandovi najvažnijih robnih marki s područja grijanja. Bio je tu i jedan poseban štand malog unuka Mirka koji je prodavao svoju robu na svoj način, i to vrlo uspješno.

Naravno, na ovom događanju bio je prisutan i Vaillantov Infomobil, u kojem su se mogli vidjeti najnoviji uređaji iz Vaillanovog programa. Osim toga, bilo je mnogo upita oko dizalica topline i plinskog programa. Za sve goste Infomobila pripremljeni su prigodni pokloni te nagradni upitnici putem kojih je bilo moguće osvojiti vrijedne nagrade.

Gdje je druženje tu je i dobra glazba pa je ovoga put zabavu upotpunio glazbeni sastav koji je goste zabavljao do kasnih poslijepodnevni sati. Uz dobru atmosferu vrijeme brzo prolazi tako da smo već došli do najzanimljivijeg dijela dana - izvlačenje tombole.

Tvrtka Vodoterm pripremila je u suradnji s partnerima sjajne nagrade za sve prisutne te su one dodijeljene sretnim dobitnicima. Naravno da je i Vaillant dao svoj doprinos.

Možemo zaključiti da je Vodoterm ponovno uspio nadmašiti sebe i organizirati jedno lijepo druženje koje instalateri vole, što se i vidi po broju gostiju.

Želimo zahvaliti gospodinu Mirku Juriću i njegovoj obitelji na pozivu i odličnoj organizaciji. Vidimo se ponovno sljedeće godine! ■



Izvlačenje glavne nagrade tombole



Najprometniji štand



Opuštena atmosfera



Gužva u Vaillantovom izložbenom vozilu



# Vaillant e-Instalater: Ključni korak prema digitalizaciji

U suvremenom svijetu gdje tehnologija igra ključnu ulogu u gotovo svim sektorima, Vaillant osluškuje potrebe svojih vjernih partnera i potaknut time pokrenuo je svoj najnoviji pilot projekt, Vaillant e-Instalater.

Ova inovativna digitalna platforma dizajnirana je kako bi unaprijedila svakodnevni rad naših instalatera koji su jedna od ključnih karika lanca u osiguravanju topline i komfora u našim domovima.

## Izazovi

Rad instalatera zahtijeva detaljno planiranje, stručnost i preciznost. Današnji digitalni svijet nudi veliki broj profesionalnih aplikacija i alata koji im mogu pomoći u svakodnevnom radu. Od hidrauličkih shema i konfiguratora za planiranje sustava do energetskeg označavanja, instalaterima

je na raspolaganju niz aplikacija i platformi za različita planiranja. Digitalni alati im značajno pomažu u njihovom radu te smanjuju gubitak vremena.

## Odgovori na izazove

Vaillant je prepoznao ove izazove i pokrenuo pilot projekt e-Instalater kao odgovor na potrebe instalatera. Svim sudionicima projekta dodijeljeni su tableti s digitalnom platformom koja sadrži sve potrebne aplikacije i alate na jednom centraliziranom mjestu. Sučelje tableta sadrži dvije grupe aplikacija - Vaillantove aplikacije i standardne aplikacije unutar sustava Android za svakodnevni rad.

## Aplikacije

Vaillantova aplikacija za hidrauličke sheme nudi veliki izbor hidrauličkih rješenja koja se mogu pretraživati prema odabranim kriterijima. Baza se kontinuirano nadopunjava novim rješenjima.

Konfigurator dizalica topline je aplikacija koja olakšava planiranje sustava s dizalicom topline, što inače može biti dugotrajan i zahtjevan proces. Ovaj alat omogućuje jednostavan odabir najprikladnijih komponenata sustava prema zahtjevima krajnjeg korisnika. Na osnovi zadanih parametara i odabranih komponenata sustava, konfigurator će generirati godišnji izvještaj o energetskej potrošnji i učinkovitosti.

Aplikacija ErP (eng. Energy-related Products) omogućuje jednostavnu izradu oznaka učinkovitosti proizvoda i sustava u skladu s europskim direktivama za povećanje energetske učinkovitosti proizvoda. Bez obzira na instalirani sustav, izrada odgovarajuće energetske oznake pomoću ove aplikacije brza je i jednostavna.

Aplikacija Grijanje online olakšava interakciju između krajnjih korisnika i instalatera kroz jednostavan proces u samo tri koraka. Ova korisna aplikacija omogućuje instalaterima bolje razumijevanje potreba korisnika i na temelju tih saznanja pripremu prilagođene ponude.

Vaillantov cjenik daje sve informacije o prodajnom asortimanu s cijenama na jednome mjestu kako biste uvijek bili u tijeku s najnovijim ponudama.

Brzi vodič za instalatere pruža pristup digitalnim alatima, uputama i video materijalima za rad s dizalicama topline.

Vaillant YouTube pruža izravan pristup Vaillantovom službenom YouTube kanalu. Na ovom kanalu moguće je pronaći sve video materijale koji se odnose na proizvode tvrtke





Vaillant.

Simulatori sensoHOME VRT 380 i sensoCOMFORT VRC 720 su moćni alati s kojima se krajnji korisnici mogu upoznati i testirati njihove široke mogućnosti prije nego što ih odluče instalirati u svoje domove.

Aplikacija vepSCAN predstavlja praktičan alat koji olakšava proces registracije uređaja u okviru programa lojalnosti za partnere tvrtke Vaillant.

Aplikacija Web poslovni partneri sadrži izravnu poveznicu na Vaillantovu B2B stranicu, koja je namijenjena isključivo poslovnim partnerima. Ova stranica partnerima pruža relevantne informacije i alate.

Osim različitih Vaillantovih aplikacija kao pomoć u svakodnevnom radu s Vaillantovim proizvodima, platforma sadrži i standardne aplikacije za komunikaciju poput e-pošte, Vibera i WhatsAppa. U slučaju tehničkih poteškoća u radu sa samim tabletom, tehnička podrška je nadohvat ruke putem aplikacije Knox Remote Support. Uz sve navedeno postoje i aplikacije za fotografiranje i snimanje video sadržaja, upravitelj datotekama te set Google alata - jednostavno sve što je instalateru potrebno u svakodnevnom radu.

Vaillant e-Instalater predstavlja ključni korak prema digitalizaciji i modernizaciji radnih procesa instalatera. Ova digitalna platforma nije samo odgovor na suvremene izazove s kojima se naši instalateri suočavaju, već i pokazatelj

Vaillantove predanosti inovacijama i podršci svojim poslovnim partnerima. Kroz projekt e-Instalater, instalateri dobivaju sve alate potrebne za postizanje vrhunske učinkovitosti i pružanje kvalitetnih usluga krajnjim korisnicima. ■



# Vaillant

## e-INSTALATER







# Vaillant d.o.o. među 100 najvećih u BiH i regiji!

U SARAJEVSKOM KLUBU MY FACE ODRŽANA JE 36. PO REDU TRADICIONALNA MANIFESTACIJA DODJELE PRIZNANJA „100 NAJVEĆIH U BIH I REGIONU“.

Ovaj projekt, jedini koji vrednuje poslovne uspjehe i okuplja najbolje u našoj zemlji, organiziraju Poslovne novine d.o.o. Sarajevo, u suradnji s bonitetnom agencijom LRC BIS, uz suorganizaciju Vanjskotrgovinske komore BiH i strateškog partnerstva Ministarstva privrede Kantona Sarajevo. Jedinstven je po tome što sadrži potpuno objektivnu ljestvicu tvrtki razvrstanih prema ukupnom prihodu, dobiti, zaposlenima i izvozu.

Događaj „100 najvećih“ obilježila je i konferencija pod nazivom Green Revolution - Korak po korak do zelenog planeta, koja je okupila vodeće stručnjake s područja obnovljivih izvora energije, očuvanja okoliša i e-mobilnosti. Na gala svečanosti uručen je veliki broj priznanja za najuspješnije u različitim djelatnostima, pri čemu je Vaillant d.o.o. zauzeo 17. mjesto po prihodu u kategoriji malih poduzeća za 2022. godinu. Ponosni smo na naša dostignuća i uspješno poslovanje u prethodnoj godini zbog čega smo se u izboru od više od 1700 rangiranih tvrtki našli na 17. mjestu, na ljestvici od 100 najvećih u BiH. Naša dugogodišnja tradicija zasnovana je na stalnim inovacijama koje prate potrebe krajnjih korisnika.

Nakon ceremonijalnog dijela gosti su uživali u nastupu cabaret plesača koji su za ovu priliku pripremili specijalni show. Zahvaljujemo svim našim poslovnim partnerima i kupcima, jer zajedno koračamo prema naprijed i pišemo uspješne priče. ■





# SLAVONIJA

Piše: Goran Lacković



Vinkovci

Kompleks Avangard Home

# Avangard Home

AKO VAM JE POTREBAN  
VIKEND ODMOR ILI ČAK I DUŽI  
ODMOR OD SILNIH OBAVEZA,  
SVAKAKO PREPORUČAMO  
ODLAZAK U SLAVONIJU  
I NASELJE ROKOVAC  
SMJEŠTENO NEDALEKO OD  
VINKOVACA, GDJE SE NALAZI  
KOMPLEKS AVANGARD HOME.

Kompleks se sastoji od dviju kuća za odmor i restorana. Ono što ih nama čini zanimljivim su Vaillantove kotlovnice.

Dvije lijepo i kvalitetno uređene kuće nude priliku za odličan odmor. Home 1, manja od dviju kuća, ima Vaillantov bojler VUW 246/5-3 i decentralizirane rekuperatore VAR 60 dok se u drugoj, Home 2, nalazi veći asortiman Vaillantove opreme. Objekt primarno grije i hladi dizalica topline VWL 155/6, a prema potrebi se u pomoć grijanju poziva plinski uređaj VU 256/5-5, koji se također koristi za pomoć solarnom sustavu ukoliko nema sunca ili je povećana potrošnja sanitarne potrošne tople vode.

Sustav rekuperacije je recoVAIR VAR 60. Jedan solarni sustav sastavljen od triju solarnih kolektora VFK 125 brine se o dva spremnika od kojih je jedan smješten

u kući Home 2, a drugi u restoranu Avangard. Restoran za grijanje koristi svoj plinski uređaj VU 25 CS. Projekt je zamišljen sa ciljem da gostima, osim vrhunskog doživljaja i usluge, pruži maksimalnu udobnost uz što manju potrošnju energije.

Nađete li se u blizini, odaberite Avangard Home jer osim domaćina, komfor osigurava i Vaillantov sustav. U jednom od prošlih brojeva pisali smo o projektu istog investitora vezano za sustav pripreme tople vode za autopraonicu opremljenu sa sustavom solarnih kolektora i dizalicom topline. Projekt se za sada pokazao odličnim te smo dobili povjerenje za buduće projekte koji su u pripremi. Radove je izvodila tvrtka Energomont iz Vinkovaca, a oprema je isporučena u suradnji s tvrtkom Regulator iz Vinkovaca preko distributera tvrtke Žepoh. ■

Kotlovnica restorana Avangard

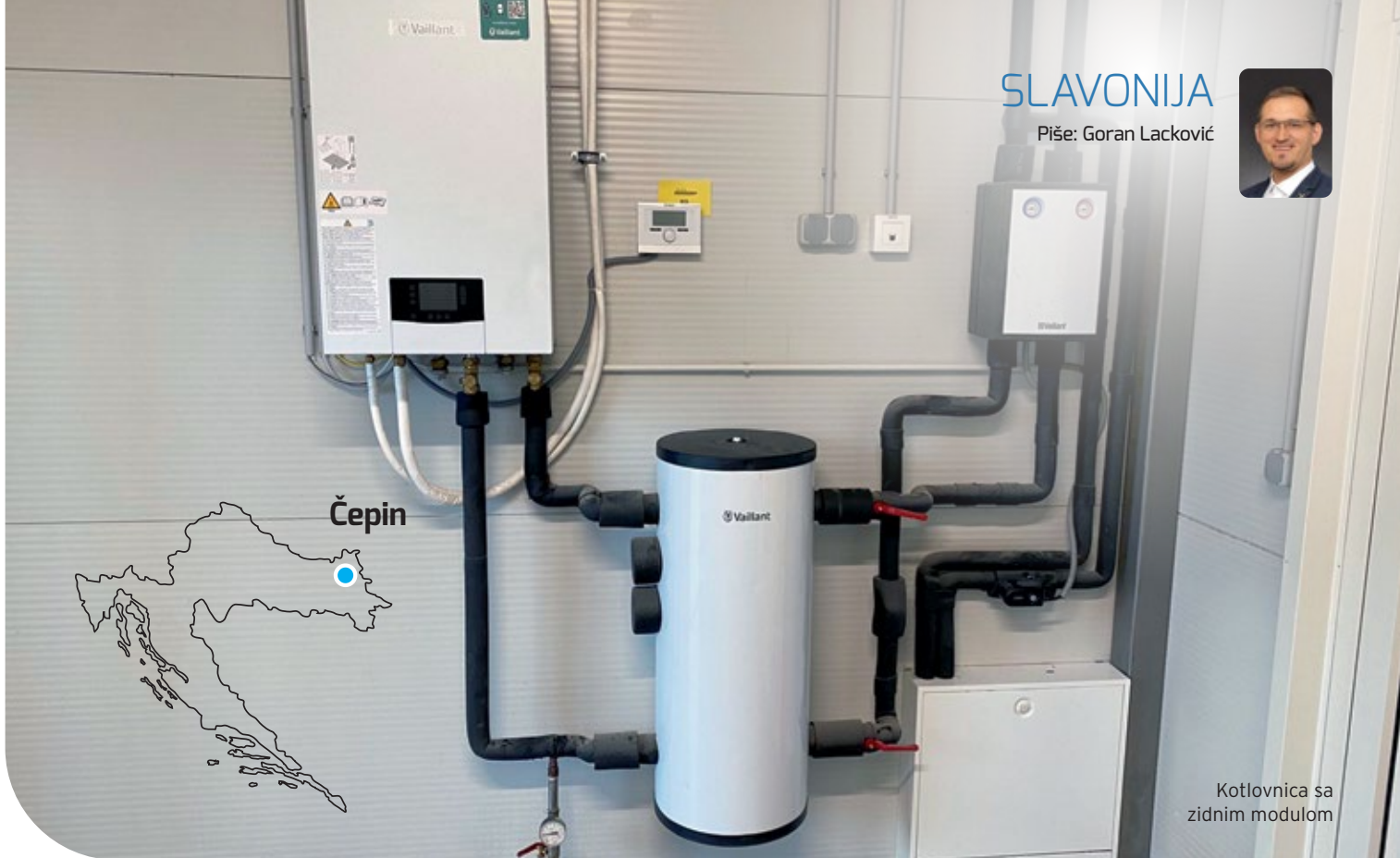


Kotlovnice Home 2



Dizalica topline aroTHERM plus VWL 155/6





Kotlovnica sa zidnim modulom

# Prvi aroTHERM pure sustav u Slavoniji

OVOGODIŠNJA JE NOVINA U ASORTIMANU DIZALICA TOPLINE PROŠIRENJE NA AROTHERM PURE DIZALICE TOPLINE S RADNOM TVARI R32. RADNA TVAR R32 VEĆ JE POZNATA NA KLIMA UREĐAJIMA OD 2018. GODINE.

Nova aroTHERM pure ima bolje radne karakteristike, novi poboljšani dizajn unutarnjih modula te smanjene dimenzije vanjskih jedinica.

Prvi objekt u Slavoniji s novom dizalicom topline je tržnica u Čepinu. EU projekt obnove tržnice proveden je u svrhu smanjenja potrošnje energije i poboljšanja radnih uvjeta. Na tržnici su ukupno tri uređaja, od kojih su dva u funkciji grijanja i hlađenja prostora, dok je treći namijenjen za grijanje i PTV. Osim dizalica topline na ovome su objektu svoje mjesto pronašli i rekuperatori recoVAIR VAR 150/4 i kazetni

ventilokonvektori aroVAIR.

Radove je izvela tvrtka Vodovod-montaža iz Osijeka te je kompletna isporuka organizirana preko distributera Petrokov. Kako je ovo prvi sustav u Slavoniji, tako je i servis Montis iz Valpova imao vatreno krštenje s novim uređajima i sustavom jer smo prilikom puštanja u rad otkrili grešku koja se potkrala u samoj isporuci regulatora. Umjesto regulatorske jedinice VRC 720 zabunom je isporučen VRC 700/6 koji nije kompatibilan s novom dizalicom topline. Zahvaljujući našim partnerima, sve je odmah uočeno i uspješno riješeno! ■

Kotlovnica s podnim modulom uniTOWER



aroTHERM pure na krovu tržnice

Rekuperator zraka recoVAIR VAR 150/4



Ventilokonvektor recoVAIR KN



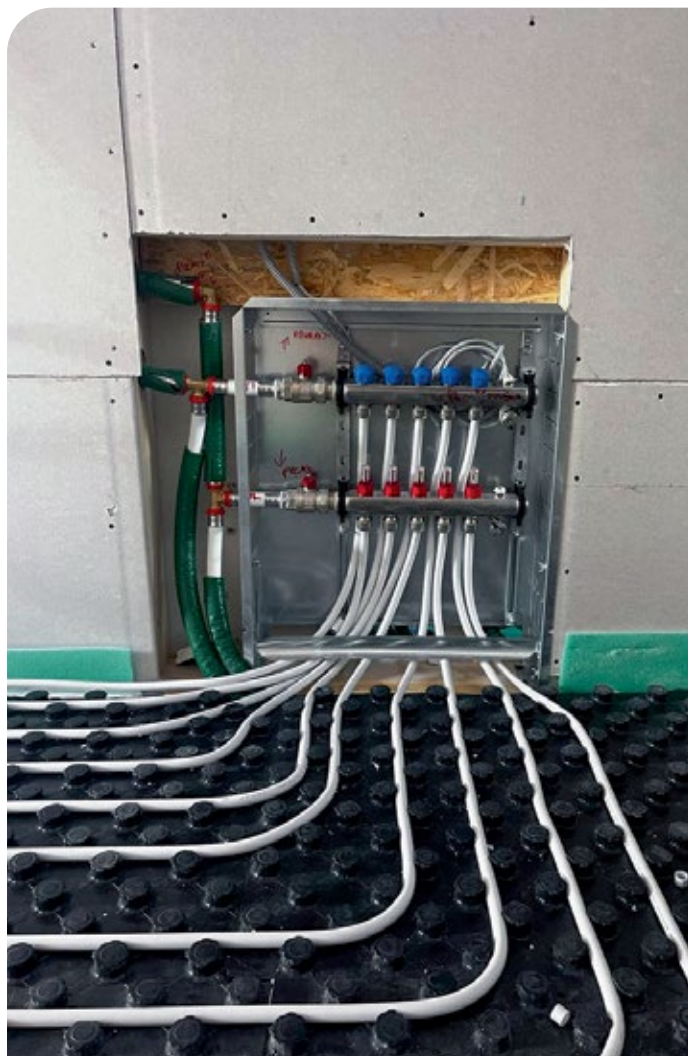


# Nove snage Vaillant

I DOŠLO VRIJEME ZA JOŠ JEDAN ČLANAK IZ DALMACIJE... MOŽDA BIH MOGAO PISATI O NEKOM POSEBNOM PROJEKTU? ŠTO BI MOGLO BITI NOVO I ZANIMLJIVO SADA PRED KRAJ GODINE? PREBIREM TAKO TEME I PADNE MI NA PAMET JEDNA DRUGAČIJA PRIČA O MLADIĆU KOJEG SAM UPOZNAO PRIJE OTPRILIKE POLA GODINE.

Početak godine dobio sam mail od mladog kolege Juraja Škelje u kojem je izrazio interes da ga detaljnije upoznam s Vaillantom. To je bilo nešto sasvim uobičajeno i svakodnevno u radu svih naših prodajnih predstavnika. Vaillant je već dugi niz godina ponosan na svoju partnersku mrežu instalatera u Hrvatskoj i iznimno nam je važno raditi na njenom konstantnom poboljšanju i još kvalitetnijoj suradnji.

Prije godinu dana Juraj se vratio u Dalmaciju i otvorio svoju tvrtku, Čimun instalacije j.d.o.o. Prije toga je nekoliko godina kovao zanat u drugoj tvrtki i uistinu je mladi kolega u struci. Kada smo se upoznali na mene je ostavio dobar i vrlo profesionalan dojam. Ukratko sam mu predstavio robnu marku Vaillant i način suradnje s instalaterskim





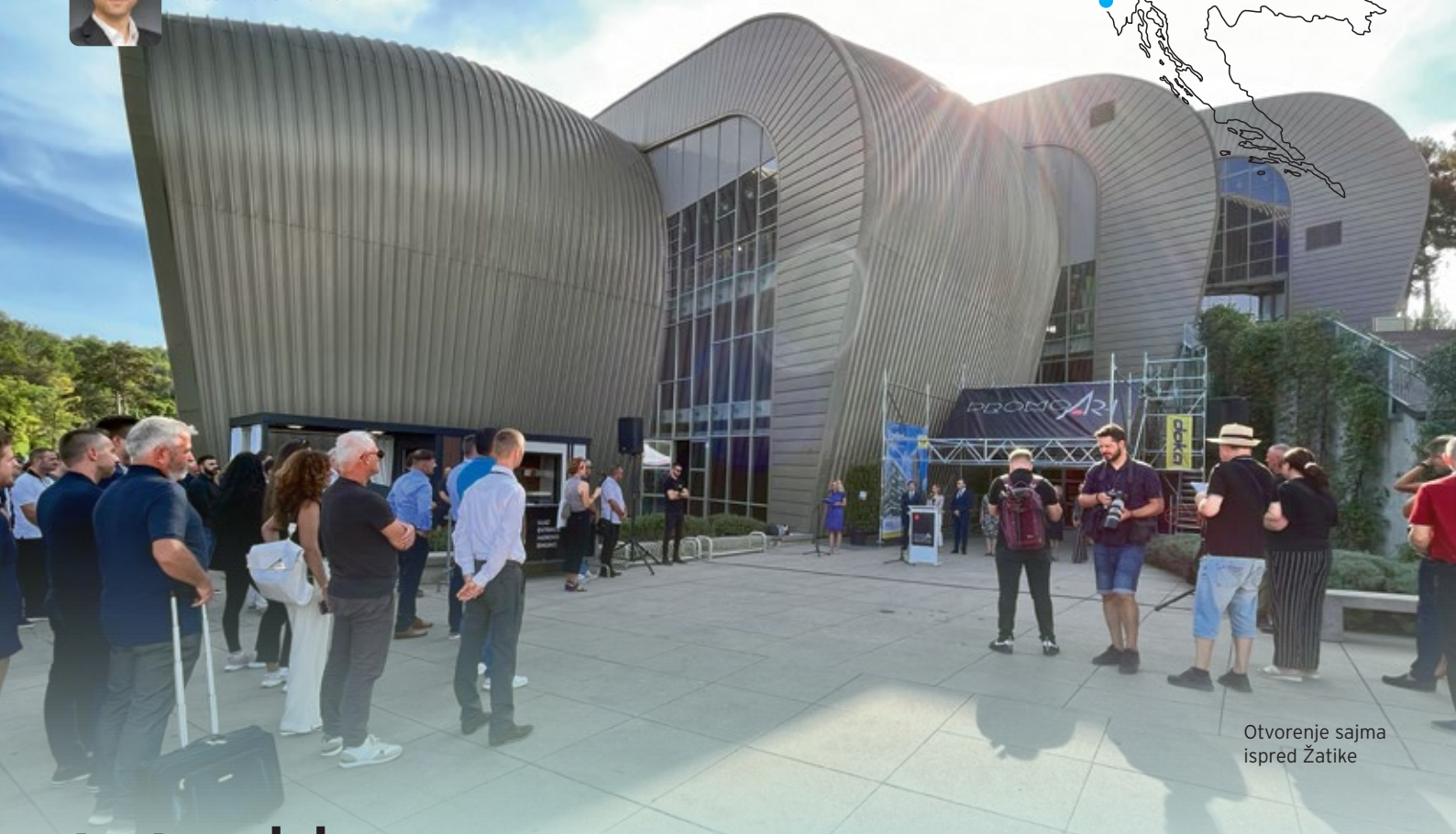
tvrtkama partnerima. Objasnio mi je i kakvi su njegovi planovi te je još jednom potvrdio interes za Vaillantove proizvode, ali mu se najviše svidio partnerski pristup radu između instalatera i tvrtke Vaillant.

U početku je tu bilo puno pitanja i uhodavanja, ali vrlo brzo sam Juraja gurnuo u vatru i poslao na treninge s naglaskom na dizalice topline koje su uvijek bile njegov glavni cilj. Kako je vrijeme prolazilo, upoznao se i s drugim kolegama u Vaillantu, što mu je bilo iznimno važno jer je osjetio podršku koju je imao od našeg cijelog tima, kako u obuci, tehničkoj podršci, tako i u samom prodajnom procesu.

I tako je, uz mali vjetar u leđa od Vaillanta, pala i prva dizalica topline... pa druga, treća i četvrta. Iako je zapravo tek ušao u pravi posao, Juraj se razvija u pravog profesionalca koji kvalitetno odrađuje svoje zadatke, kako komercijalno, tako i tehnički. Opet, tako mala i nova tvrtka, što je tu toliko posebno i važno u velikoj Vaillantovoj mašineriji? Pa upravo to - važnost svakog pojedinca - to me je po tko zna koji put podsjetilo na važnost svih instalatera, malih i velikih, svih vas uz koje Vaillant u Hrvatskoj i jest ono što jest. Svi vi zajedno s nama i jeste ta snaga, a kada se prisjetimo izvanrednih rezultata s dizalicama topline koje smo postigli, trebamo reći da je to zajednička zasluga koju dijelimo sa svima vama.

Mogu samo reći da mi je iznimna čast i zadovoljstvo raditi s Jurajem i svima vama koji ste, poput njega, nekada ugradili svoju prvu dizalicu jer je Juraj samo jedan od onih koji uz Vaillant marljivo rade svoj posao ■





Otvorenje sajma  
ispred Žatike

# Vaillant na sajmu PromoArh 2023.

Za promjenu u odnosu na članke iz prethodnih brojeva, ovoga puta nećemo pisati o gradilištima i objektima koje pratimo u izgradnji, već o jednom drugom segmentu poslovanja. Donosimo vam kratki opis sajma na kojem smo sudjelovali kao izlagači.

Na samom kraju ljeta, od 20. do 22. rujna izlagali smo na sajmu PromoArh u Poreču. Riječ je o međunarodnom sajmu graditeljstva, opremanja i uređenja koji se već tradicionalno održava u sportskoj dvorani Žatika u Poreču. Ovaj sajam svake godine bilježi sve veći broj izlagača, a samim time i posjetitelja. Obzirom da je tih dana prevladavalo lijepo vrijeme i šarolik raspon izlagača, od kojih su neki prezentirali svoje proizvode ispred dvorane, znatiželja posjetitelja nije mogla izostati. Vaillant je na sajmu prezentirao svoja rješenja za grijanje i hlađenje s naglaskom na obnovljivim izvorima energije, i to dizalicama topline, solarnim i fotonaponskim sustavima.

Izložena rješenja na naš su štand

privukla velik broj posjetitelja što nam je dane ispunilo ugodnim razgovorima s nama poznatim i nepoznatim posjetiteljima te su nam tako tri sajamska dana prošla brže od očekivanog. Bilo je posjetitelja iz Istre, Rijeke i Zagreba što dovoljno govori o popularnosti izlagača i aktualnosti tema u graditeljstvu i opremanju. Sajam privlači razne profile posjetitelja pa smo tako primijetili dobru posjećenost instalatera, arhitekata i zainteresiranih građana. Posebno nam je bilo drago vidjeti naše instalatere s kojima godinama uspješno surađujemo i promičemo ideju o važnosti okretanja prema obnovljivim izvorima energije. Kao što smo spomenuli, prevladavajuća tema bile su dizalice topline, zrak/voda u split izvedbi i kompaktna rješenja



Ljubazne gostese u posjetu štandu

koja uključuju i pripremu potrošne tople vode. Upravo smo jedan takav sustav i dopremili te izložili na štandu. Riječ je o dizalici aroTHERM split u kombinaciji s unutarnjom jedinicom unitOWER. Ističemo i značajan broj upita za fotonaponske elektrane manjih snaga koje se savršeno nadopunjuju s aroTHERM dizalicama topline u kućanstvima. Uz tekst vam donosimo i nekoliko fotografija sa sajma. Ovim putem zahvaljujemo svim partnerima koji su se odazvali našem pozivu te nas posjetili.

Za kraj, kao autor ovog teksta mogu zadovoljno reći - do sljedećeg sajma, do neke sljedeće zgrade i našeg novog susreta, srdačan pozdrav! ■





# Vaillant na Otvorenim d

U čarobnom ozračju manifestacije „Otvoreni dani Energo Sistema“, koja je održana nakon velike trogodišnje stanke zbog svjetske pandemije, susreli smo se s inovacijama i tehnologijama na području grijanja i klimatizacije.

Manifestacija je organizirana samo za poslovne partnere Energo Sistema, koji su u velikom broju (oko 500 posjetitelja) prisustvovali ovom ekskluzivnom događaju na kojem smo pokušali predstaviti našu povijest i inovativne proizvode. U okviru ove manifestacije posebno mjesto zauzeo je show room našeg partnera Energo Sistema u kojem su izloženi naši najnoviji proizvodi. Tamo su posjetitelji imali mogućnost istražiti proizvode i upoznati se s njihovim performansama i inovacijama.

Uz naše proizvode, bio je izložen i velik broj robnih marki s područja HVAC-a. Svaki posjetitelj imao je mogućnost vidjeti najnovije trendove u industriji grijanja i klimatizacije.

Osjećali smo se privilegirano što je Vaillant, robna marka s bogatom poviješću i inovativnim proizvodima, bio dio ove manifestacije. Naša ekipa dovezla je Infomobil s Vaillantovim proizvodima koji je postao jedan od najatraktivnijih trenutaka na događaju. Posjetitelji su se imali mogućnost upoznati s našim proizvodima i rješenjima te istražiti proizvode izložene u našem Infomobilu.

Naš doprinos ovom događaju tu nije završio. Organizirali smo dvije nagradne igre za naše goste. Prva je bila „Vaillant kviz“, sastavljena od zanimljivih pitanja u kojoj su sudionici mogli testirati svoje znanje u vezi naše robne marke i osvojiti atraktivne nagrade. Druga igra bila je natjecanje u košarci koje se odigralo kao dio opuštenog dijela događaja. Posjetitelji su uživali u igri i pokazali natjecateljski duh.

S ponosom možemo zaključiti da su „Otvoreni dani Energo







# anima Energo Sistema

Sistema“ bili uspješni i da smo zadovoljili sva očekivanja naših posjetitelja. Uvijek smo ponosni kad možemo biti dio ovakvih manifestacija i predstaviti najnovije trendove u području grijanja i klimatizacije.

S iskrenom radošću i nestrpljenjem očekujemo nadolazeće godine kada ćemo nastaviti s uspješnom suradnjom s Energo Sistemom i ostalim partnerima u ovoj industriji. ■





## PARTNERI

Piše: Viktor Vušak

# Razmjena znanja i iskustva ključnih sudionika

MORAM PRIZNATI DA ME UVIJEK IZNENADI ČINJENICA KOJOM BRZINOM ČOVJEK REAGIRA NA PODRAŽAJE U SVOM OKRUŽENJU. NAJSVJEŽIJI PRIMJER JE OTPISIVANJE PLINA KAO ENERGENTA POČETKOM RATA U UKRAJINI.

Upoznat sam sa slučajevima gdje su pojedini ljudi fizički rezali cijevi na instalaciji, skidali plinske uređaje, a malo je nedostajalo i da ih bace sa sedmog kata zgrade, samo da se čim prije oslobode ovisnosti o plinu. Klasičnim principom domino kockica došlo je do povećane kupovine UNP-a koji je kasnije za posljedicu imao da je isti bio djelomično iskorišten radi blaže zime i prelaska na alternativna rješenja.

Tvrtka Vaillant je kao vodeći proizvođač na području plinske tehnike oslušivala sve potrebe tržišta te je adaptirala procese novonastaloj situaciji. Pretpostavljam da su nas iz tog razloga pozvali kao gosta predavača na stručni skup pod pokroviteljstvom GPZ-a i E.ON Hrvatska.

Skup je objedinio osam povezanih tema, a izdvojit ću one najvažnije. Bilo je dosta govora o izmjenama i dopunama pravilnika HSUP-P 600 te o njegovoj provedbi. Kao osnova o

strožim kriterijima kod atmosferskih uređaja gdje se uočavanjem i najmanjeg propusta zatvara dovod plina kako bi se korisnik osvijestio o opasnostima uslijed najčešćih uzroka nesreće (korištenje nape/ventilacije, neodržavanje dimnjaka i zapuštanje rešetki za dovod zraka, nedostatna količina zraka u prostorijama ugradnje, neodržavanje plinskih uređaja...).

Strože kontrole i provođenje ovih mjera doveli su do drastičnog smanjenja broja smrtnih slučajeva na cijelom području RH, što je potvrdio i dodatno elaborirao MUP-ov stručnjak za forenziku, pritom ističući primjere iz svoje dugogodišnje prakse.

Osim toga, ove mjere potaknule su korisnike da promisle o zamjeni svojih starih, ujedno neučinkovitih i često opasnih uređaja novim tehnologijama, prije svega kondenzacijskim uređajima. Tvrtka Vaillant potvrdila je da su prethodno navedeni postupci, uz nesretni potres, doveli do pojačane zamjene i prelaska na kondenzacijsku tehnologiju.

Kako u svakom žitu ima i kukolja, neizbježna tema bila je neovlaštena potrošnja plina koja, osim što stvara goleme troškove koji postaju teško naplativi, povećava cijene svim korisnicima, što u vrijeme inflacije i povećanja svih troškova dodatno otežava situaciju i povećava averziju prema plinu.

Gotovo je nemoguće ne naćuditi se na koje sve načine dolazi do



Polaznici predavanja



dimnjačara koji je dao svoje viđenje oko održavanja postojećih dimnjaka, prelaska trošila s kategorije B (atmosferska ložišta) na kategoriju C (kondenzacijska/fasadna). Dimnjačarski nalaz neizostavna je komponenta sigurnog izgaranja plina, a tema cijelog skupa naginjala je u smjeru zaštite korisnika što nam je kao vodećem proizvođaču plinskih uređaja bilo posebno drago.

Završna tema bila je rezervirana za tvrtku Vaillant koja je imala priliku svim sudionicima pojasniti koje su točno obaveze servisera kod održavanja i servisa postojećih, prije svega, atmosferskih trošila, no dotakli smo se i servisa ostalih uređaja u asortimanu te naše uloge u zamjeni zastarjelih tehnologija novima. Održavanje uređaja predstavlja finalnu kontrolu u cijelom lancu te dodatni način da se korisnika upozori na prethodno opisane opasnosti. Iskoristili smo priliku i prezentirali vlastitu digitalnu platformu koja objedinjuje sve aktivnosti servisera i koja je izazvala velik interes zbog činjenice da distributerima plina nedostaje takav alat.

# iskustava plinske industrije

neovlaštene potrošnje, ali da čitateljima ne dajem dodatne ideje, ostat ću samo na tome. Velik broj kućanstava je pod prismotrom, a nove tehnologije (plinska brojila) i povećane kontrole trebale bi dugoročno dovesti do smanjenja ovog trenda.

U cjelokupnoj raspravi neizostavni su bili komentari predstavnika

Osim razmjene iskustava, kontakata te otvorene i stručne rasprave pojavila su se i nova pitanja i teme kojih ćemo se dotaknuti na budućim skupovima s jednakim žarom i zajedničkom voljom. Vaillant ostaje na raspolaganju sa stručnim znanjem, iskustvom i tradicijom. ■



Vaillantovo izlaganje

# Vaillant je vodeća robna marka u prodaji dizalica topline

U svega nekoliko godina aktivnosti na hrvatskom tržištu dizalica topline, tvrtka Vaillant Hrvatska je 2022. godine postala **vodeća robna marka u prodaji dizalica topline** na hrvatskom tržištu!

Prema rezultatima nezavisne britanske kuće za istraživanje i praćenje tržišta BRG Building Solutions, Vaillant je svoj tržišni udio dizalica topline povećao s 15,09% na impresivnih 22,67%, što čini ukupno povećanje od čak 7,58%. Time se tvrtka Vaillant Hrvatska pozicionirala među zemlje s najvišim tržišnim udjelom u Vaillant Group korporaciji u tom segmentu.

Za ovaj veliki uspjeh zahvaljujemo svim našim partnerima, posebno distributerima, instalaterima, projektantima i serviserima, jer bez vas taj uspjeh ne bi bio moguć.

Hvala što s nama doprinosite ostvarenju zajedničkog cilja - biti najbolji u stvaranju održive i svjetlije budućnosti. ■



## Dragi čitatelji,

želimo vam da ovo blagdansko doba bude ispunjeno radošću i veseljem.

Okružite se u toplini svog doma svojim najmilijima uživajući u zajedničkim trenutcima i stvarajući tako nova neprocjenjiva sjećanja.

Puno sreće te ostvarenje svih snova neka vam donese godina nova!

**Vaši Vaillantovci**

