



- Modularni spremnici MSS
- KIV druženja
- Novi sustav školovanja
- Dodjela Superbrands 2009



Drage čitateljice, dragi čitatelji!

Ovih se dana diljem Europe provodi anketiranje krajnjih korisnika o njihovom viđenju robne marke Vaillant. Anketiranje provodi jedna nezavisna agencija i to nasumičnim odabirom ispitanika. Jedno od tržišta

na kojem se ovo istraživanje provodi je i Hrvatska.

Doista će biti zanimljivo saznati što o nama misle krajnji korisnici. Bit će to slika našeg rada, a kada kažem našeg, tada mislim i na nas u tvrtki Vaillant te na sve naše partnere - trgovce, instalatere i servisere. O rezultatu ovog istraživanja svakako ćemo Vas informirati u sljedećem broju Vaillant plusa. Međutim, katkad i sam napravim svoje malo istraživanje. Odvojim malo vremena i pregledam poneki od mnogobrojnih foruma na kojem se vode diskusije o svim mogućim temama, pa tako i o grijanju, plinskim uređajima,

plinu i slično. Čovjek tu može naći stvarno svašta. Katkad se možete dobro nasmijati, katkad ostanete pomalo zbunjeni, a katkad Vas komentari mogu obradovati, ali i navesti na razmišljanje.

Evo jednog takvog koji na prvi pogled raduje, ali i potiče na razmišljanje:

„Upotrebljavam plinski Vaillantov kombi bojler već 10 godina i nikad nisam radio servis. Razmišljam da li je taj servis uopće potreban jer nemam nikakvih problema već 10 godina, jedino sam zamijenio neki dimni senzor koji je bio oksidirao od kondenzata u plinovima, koji su produkt sagorijevanja. Ja ga ponekad otvorim, usišem prašinu i to je sve. Čak pouzdano znam da je voda koju imamo tvrda, stoga sigurno sadrži puno kamenca, ali bojler opet radi. Možda ipak pozovem servisera da to očisti ili ne, što vi mislite?“

Sljedeće pitanje s jednog od tih foruma također navelo me na razmišljanje:

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: Sandra Alibašić, Adonis Andrišević, Alan Babić, Dalibor Crnić, Jelena Đuranec Pribetić, Rudolf Hakala, Mitja Janež, Marjan Kolouh, Ivana Kotrman, Jasenka Ljubović, Mario Opačak, Krešimir Simon, Sunčana Starček, Gojko Šimunović, Boris Topličanec, Dinko Uzelac, Siniša Vasiljević

Priprema izdanja: Ivana Kotrman

Grafička priprema: Design studio Expositus

Lektorica: Martina Šolčić

Tisak: TIPOMAT d.o.o.

Jurja Habdelića 70

10419 Staro Čiče

Ožujak 2010. godine

Besplatni primjerak

naklada: 4200 primjeraka

ISSN: 1334-2010

Proizvodi

- 05 Modularni spremnici MSS
- 16 auroSTEP plus



Klubovi

- 08 Plinoservis Topić
- 11 Servisi na hokeju
- 12 M.R. Plin d.o.o.
- 14 KIV druženja po regijama



Partnerstva

- 10 Problemi s kamencom
- 18 Novi ViP partneri





„Pozdrav svima, imam jedan plinski bojler za centralno, Valliant, star nekoliko godina...trebao bih napraviti nekakav redovni servis na njemu. Neka preporuka za Zagreb, centar? Pod 'ovlašteni servis' imenik izbacuje podosta imena... pod 'fuš servis' još više :) Kome da se obratim? :) Hvala :)”

Pročitavši ovo pitanje počeo sam razmišljati o stvarnoj naravi ovih foruma. Dakle, čovjek koji se očito služi računalom i internetom, postavlja pitanje kako pronaći servis Vaillantovih bojlera. Malo me zbunilo to pitanje. Popis servisera nalazi se na našoj internetskoj stranici. Veći broj servisa ima vlastite web stranice. Kako je moguće da se čovjek snalazi na forumu, a ne zna na internetu pronaći servis?

I tada sam shvatio. Čovjek želi komunicirati. On traži nekoga s kim će razmijeniti koju riječ. Iako sve to radi putem interneta, tražio je mišljenje drugoga čovjeka. Tada sam malo počeo analizirati sadržaje razgovora koje vodim s ljudima.

I doista, shvatio sam koliko puta sugovornik dolazi s nekim problemom, premda mu ne nudite nikakvo rješenje. Već sama činjenica da ste ga saslušali, njemu predstavlja olakšanje. Ustvari, rješenje svog problema od vas nije niti očekivao.

Pokušajte i vi. Odvojite malo vremena i pokušajte stvarno poslušati ljude oko sebe. Iznenaditi ćete se kako je malo vremena i truda potrebno da biste nekom stvarno olakšali njegove probleme.

Danas su nam ovakvi razgovori potrebni više nego ikada. I nemojte dozvoliti da ljudi oko vas sugovornike moraju tražiti na internetu.

Mario Opačak
Direktor Predstavništva



Partnerstva

- 19 HSUP - g. Miljenko Šunić
- 22 Godišnja skupština partnera u Sloveniji
- 24 Superbrands BIH
- 25 Razvoj plinske mreže u BIH
- 26 Žepoh proslava u Zadru
- 26 Vaillant i Montcogim u Karlovcu



Edukacija

- 04 Novi sustav školovanja



Događanja

- 11 2. konferencija dimnjačara
- 27 Dodjela Superbrands u Zagrebu



Sponzorstva

- 28 Dječji dom Nazorova

Zanimljivosti

- 28 Vaše fotografije...





Novosti u 2010.

Školovanje u VEC-u

Stalan proces poboljšavanja i postavljanje novih standarda postala je već dugogodišnja praksa u Vaillant. Ove smo godine napravili dva velika iskoraka u školovanju naših partnera. Prvo smo otvorili dva nova centra za edukaciju u Zadru i Osijeku, a potom smo organizirali i novi sustav školovanja za instalatere, o čemu ste već obaviješteni kroz naše publikacije kao i dopise.

Regionalan pristup školovanju velik je iskorak, za koji vjerujemo da će kod Vas naići na punu podršku, jer će pojednostaviti dolazak na edukaciju što je od velike važnosti za Vas koji ste nešto udaljeniji od Zagreba. **VEC Osijek** od ove je godine zadužen za područje Slavonije dok je **VEC Zadar** nadležan za područje Dalmacije. Sve ostale regije nastavit će dolaziti na edukaciju u Zagreb.

Kada je riječ o seminarima za ovu godinu, planirane su dvije tematske cjeline: **Solarni sustavi 2010.** i **Vaillantov pribor**. Navedeni seminari namijenjeni su instalaterima, članovima KIV-a. Osluškujući želje i potrebe naših partnera otvorili smo velik broj termina, ukupno 87 za sva tri centra, kako bismo svima mogli omogućiti školovanje i adekvatne informacije o našim proizvodima.

Svaki seminar za instalatere od sada također ima kraću komercijalnu prezentaciju, kako biste i s te strane bili adekvatno informirani, a vjerujemo da će Vam to pomoći u svakodnevnome poslovanju.

Od ove godine uveden je i sustav bodovanja za instalatere prema prikazanoj tablici u nastavku, a svaki član KIV-a godišnje može prisustvovati jedanput za svako tematsko područje. Stoga ćemo Vas, ukoliko dodete na prijavljeni termin i riješite test s odličnim uspjehom, nagraditi s 8 bodova. Bodovi će se pribrojiti sustavu nagrađivanja za instalatere.

Aktivnosti	Bodovi
Dolazak na školovanje	2
Polaganje testa s rezultatom 51-70%	1
Polaganje testa s rezultatom 70-90%	2
Polaganje testa s rezultatom više od 90%	6

Detalje kao i novosti moći ćete pronaći na našim internetskim stranicama www.vaillant.hr pod zaštićenim dijelom „Poslovni partneri“, a sva pitanja možete i dalje upućivati na vec@vaillant.hr

Zanimljiva novina za mnoge od Vas su i „Otvoreni dani za instalatere“ koji se održavaju petkom u VEC-u Zagreb, a priključiti se možete uz prethodnu najavu od najmanje tri dana unaprijed.

Na kraju možemo samo odaslati poruku da smo tu radi Vas, da Vam maksimalno pomognemo, kako bi Vaše poslovanje bilo uspješno na obostrano zadovoljstvo.



Osim prostorija VEC Zagreb, ove godine na raspolaganju su Vam VEC Osijek i VEC Zadar



Modularni sustav MSS

S početkom 2010. godine Vaillant je na tržište plasirao novi modularni sustav pomoću kojeg je moguće objediniti više različitih izvora energije s naglaskom na obnovljive.

Sustav se u osnovi sastoji od četiriju komponenata.

Prva je komponenta međuspremnik ogrjevne vode **aLISTOR VPS.../2** koji je ujedno i „srce“ sustava, čija je funkcija akumuliranje topline. Osnovni je izvor toplinske energije solarna energija, iako ne neophodno, koja se koristi za predgrijavanje/zagrijavanje ogrjevne vode. U slučaju da solarni prinos nije dovoljan s obzirom na zahtjeve potrošača toplinske energije, dodatno zagrijavanje provodi se putem drugog proizvođača topline (toplinska crpka, plinski uređaj, uljni kotao, električni uređaj, kotao na kruto gorivo i sl.).

Sam spremnik napravljen je od čelika, a s vanjske strane premazan je antikorozivnom bojom. Unutar spremnika nema cijevnih izmjenjivača topline već su pozicionirani tzv. deflektori pomoću kojih se provodi stratifikacija ogrjevne vode prema temperaturnim zonama.

Spremnik ima tri različite temperaturne zone, odnosno funkcionira

kao laminarni spremnik. Donja je zona najhladnija i rezervirana je za termalnu izmjenu između ogrjevne vode i solarnoga kruga. Srednja je zona predviđena za akumuliranje topline za potrebe sustava grijanja, dok je gornja zona za pripremu PTV. Vrlo bitna karakteristika spremnika je i činjenica da sadrži veći broj uvodnica za osjetnike, a njihovim pozicioniranjem sami možemo određivati volumen ogrjevne vode za grijanje, odnosno za pripremu PTV, što je izrazito važno za prilagodavanje sustava različitim potrebama.

Spremnici se izrađuju sa zapremninama od 300, 500, 800, 1000, 1500 i 2000 litara te je moguća maksimalna temperatura od 95°C.

Na vrhu spremnika nalazi se otvor za montiranje ventila za odzračivanje. Izolacija spremnika debljine je 90 mm i nije postavljena na njega već ju je prilikom montaže potrebno formirati oko spremnika i u toj poziciji držati 20 sekundi dok se materijal s adhezivnom masom ne



„Mozak“ svakog MSS sustava je solarna regulacija auroMATIC 620/3 koja upravlja svim komponentama



Spremnici se izrađuju sa zapreminama od 300 do 2000 litara



Solarna jedinica VPM S upravlja solarnim krugom i izmjenom topline s ogrjevnom vodom iz spremnika

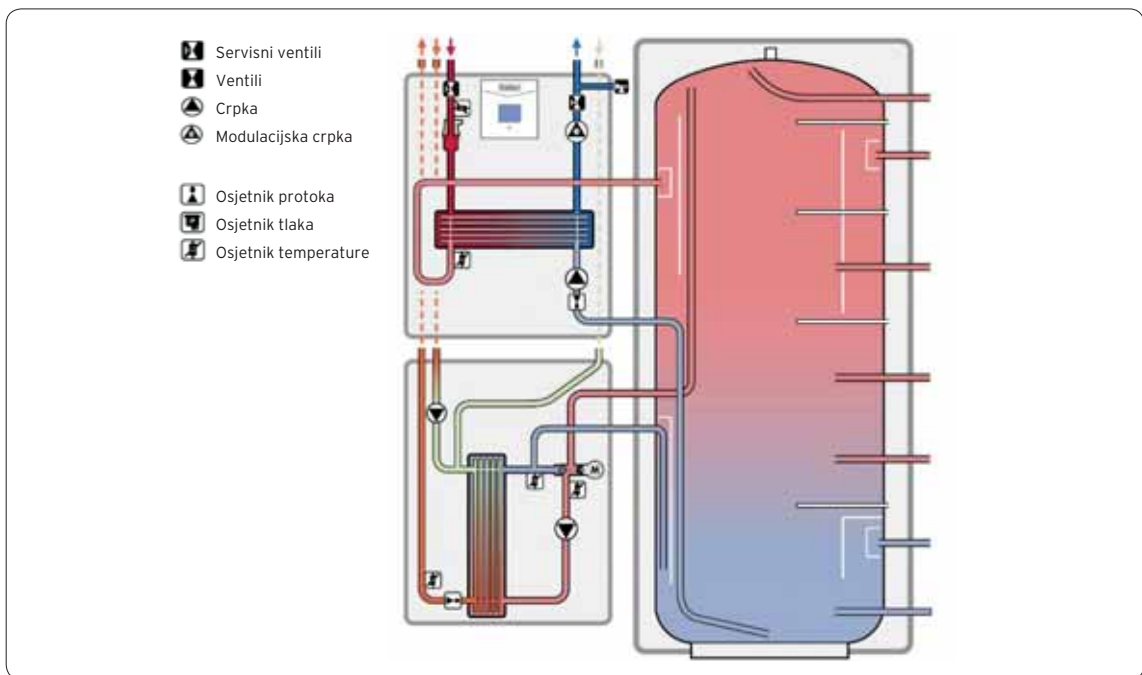
formira. Za takav je koncept potreban manji broj ljudi te je kraće vrijeme montaže.

Druga je komponenta sustava solarna jedinica **VPM ... S**, s kolektorskim poljem, čija je funkcija upravljanje solarnim krugom kao i izmjenom njegove topline s ogrjevnom vodom iz spremnika.

Sama jedinica sastoji se od slijedećih komponenata: modulacijske cirkulacijske crpke ogrjevne vode, modulacijske cirkulacijske crpke solarne tekućine, pločastog izmjenjivača topline, osjetnika protoka,

osjetnika solarne dobiti, jedinice za odzračivanje, sigurnosne grupe, elektronske ploče sa zaslonom i graničnoga termostata.

Zanimljiv je detalj da za ovu solarnu jedinicu nije potreban kolektorski osjetnik, već ima funkciju „pump kick“, gdje se u odgovarajućim vremenskim intervalima provjerava temperatura solarne tekućine, i kada se dosegne odgovarajuća diferencijalna temperatura pokreće se crpka ogrjevne vode te dolazi do prijenosa toplinske energije.



Funkcionalna shema MSS sustava



VPM W podstanica za pripremu PTV



Meduspremnik ogrjevne vode aIISTOR VPS je „srce“ cijelog sustava

Solarna jedinica izrađuje se u dvije izvedbe: **VPM 20 S** koja je predviđena za kolektorsko polje površine 20 m² (pločasti kolektori) odnosno 14 m² (vakuumski kolektori) te **VPM 60 S** koja je predviđena za kolektorsko polje površine 60 m² (pločasti kolektori) odnosno 28 m² (vakuumski kolektori).

Sama solarna jedinica montira se izravno na spremnik ili na zid (prilikom montaže na zid dodatno se naručuje zidni nosač).

Treća je komponenta sustava podstanica za pripremu PTV pod nazivom **VPM ... W**. Priprema PTV provodi se na protočnome principu, unutar pločastog izmjenjivača topline, na željenu temperaturu.

Podstanica se sastoji od: modulacijske cirkulacijske crpke ogrjevne vode, miješajućeg ventila, osjetnika protoka, pločastog izmjenjivača topline i elektronike. Manja podstanica VPM 20/25 W može pripremiti 25 l/min PTV, a veća VPM 30/35 W do 35 l/min. Navedene brojke u nazivu manje vrijednosti (20 l/min i 30 l/min) označavaju maksimalnu količinu pripreme PTV u kombinaciji s toplinskim crpkama geoTHERM. Mogućnost podešavanja izlazne temperature je od 40°C do 60°C.

Podstanica se montira izravno na spremnik ili na zid (kod montaže na zid dodatno se naručuje zidni nosač).

Opcionalno je moguće naručiti pribor s cirkulacijskom crpkom PTV.

Četvrta je komponenta solarna regulacija **auroMATIC 620/3** koja je „mozak“ cijeloga MSS sustava i čija je funkcija upravljanje sa svim komponentama.

Komunikacija između auroMATIC 620/3, solarne jedinice, podstanice za PTV i Vaillantovog uređaja ostvaruje se putem veze eBUS.

Nova verzija regulacije ima hidraulički plan koji je potreban za rad ovoga sustava kao i dodatne parametre važne za njegov funkcionalni rad.

Sljedeći je korak za navedeni sustav mogućnost povezivanja dviju solarnih jedinica, tri spremnika i četiriju podstanica za PTV, što će rezultirati sustavom od maksimalno 100 m² neto kolektorske površine, 6000 litara akumulacije ogrjevne vode i 140 l/min pripreme PTV.

MSS je po svojoj koncepciji još jedan važan Vaillantov iskorak u području grijanja i pripreme PTV koji objedinjuje različite izvore energije, visoku tehnologiju i kvalitetu.

S Vaillantom ste uvijek jedan ili više koraka ispred svih.



PLINOSERVIS TOPIĆ

Gospodin Mato Topić



Mato Topić predsjednik je Hrvatske obrtničke komore

Kako bismo Vas upoznali s Vaillantovim najstarijim serviserom, nismo morali daleko otići. Naime, svega dvije ulice od Predstavništva, u Heinzelovoj 1 u središtu Zagreba, smješten je ured obrta Plinoservis Topić. Kako se pronašao u ovome poslu i zašto je vjeran isključivo Vaillant-u već više od 40 godina, u ugodnom razgovoru otkrio nam je gospodin Mato Topić.

Nakon završene srednje strojarско-tehničke škole, gospodin Topić upisuje Strojarski fakultet kao stipendist zagrebačke montažne tvrtke Grijanje. Godine 1964. napušta fakultet te se u spomenutoj tvrtki zapošljava i specijalizira za instalacije grijanja i plina te servis plinskih trošila. Tu se po prvi puta upoznaje s Vaillantovim uređajima, a 1969. godine kao serviser tvrtke Grijanje odlazi na školovanje u Vaillantovu središnjicu u Remscheidu. „Werkssdiplom“ - diploma iz 1969., koju je dobio nakon školovanja, jedna je od najstarijih i svrstava

gospodina Topića među prve Vaillantove ovlaštene servisere!

Gospodin Topić 1971. napušta tvrtku Grijanje i odlučuje se za hrabar potez - otvaranje vlastitog obrta za montažu centralnoga grijanja, ventilacije i klimatizacije. Glavnu djelatnost nekoliko godina kasnije proširuje i na instalacije plina i plinskih trošila te na taj način zaokružuje svoju ponudu. Stalni je posjetitelj Vaillanta koji je tada bio u sklopu tvrtke Ferimport u Martićevoj ulici, a i Predstavništva nakon osnutka 1992. godine. Odličnu suradnju uspostavlja sa svim tadašnjim djelatnicima, a osobito s pokojnim gospodinom Franjom Gašpertom.

Plinoservis Topić bio je među prvih dvanaest obrta, Vaillantovih ovlaštenih servisa na zagrebačkom području. Od samog osnutka pa sve do danas rade isključivo s Vaillantovim uređajima, jer gospodin Topić smatra da tako ima i više nego dovoljno posla. Članovi su Kluba Instalatera Vaillant (KIV) i Vaillant Servis Sistema (VSS) u sklopu kojeg aktivno djeluju i svakodnevno opravdavaju svoj i Vaillantov ugled.

Ured obrta smješten je u središtu Zagreba, odmah do Kvaternikovog trga u Heinzelovoj 1 i jedini je servis koji se nalazi u tako strogom centru. Ondje je smješten prijemni ured za stranke i skladište rezervnih dijelova. Obrt zapošljava desetoro radnika: gospodin Mato i njegov sin Marijan Topić, koji je u posljednjih nekoliko godina preuzeo vođenje obrta, tri servisera, četiri „šegrt“ na



U posljednjih nekoliko godina obrt vodi sin Marijan Topić (lijevo)



praksi i Marijanova supruga koja vodi administrativni dio obrta. Svake godine izučavaju mlade plinoinstalaterne iz Škole za montažu instalacija i metalnih konstrukcija iz Zagreba koji kod njih katkad ostanu i raditi.

Oko 80% posla i prihoda odnosi se na instalaterske poslove, dok ostatak nosi servis. Obrt djeluje isključivo u Zagrebu, moglo bi se čak reći „u kvartu“. Naime, rade uglavnom u stanovima u bližoj okolici svoga sjedišta - Kvaternikov trg, Maksimir i Peščenica. Zanimljivo je da imaju stranke s Vaillantovim uređajima starima i do 20 godina, a koje stranke ne žele mijenjati sve dok rade i dok za njih ima rezervnih dijelova.

„Mogu vam reći da se u gotovo 40 godina postojanja obrta nikada nismo nigdje oglašavali. Zaista nije bilo potrebe, jer nam je naš kvalitetno odradjeni posao bio odlična reklama“, otkrio nam je gospodin Mato. Danas je situacija nažalost malo drukčija jer posla nema toliko, postoji mnogo „majstora na crno“, a i građevinarstvo je stalo“.

Gospodin Topić je od 1975. godine aktivan u različitim obrtničkim udruženjima. Član je Udruženja obrtnika grada Zagreba, Obrtničke komore grada Zagreba, nekadašnjega Saveza hrvatskih obrtnika - današnje Hrvatske obrtničke komore (HOK) itd. Kroz razne funkcije upoznao se i s brojnim Vaillantovim partnerima s kojima je danas u dobrim poslovno-prijateljskim odnosima, gospodom Zlatkom Brozinčevićem (Mačak), Zvonkom Babićem (Babić ZG Plinoservis) i mnogim drugima. Godine 2007. postaje predsjednikom Hrvatske obrtničke komore, najznačajnijeg gospodarskog udruženja u Hrvatskoj. Predsjednički mandat ističe mu sljedeće godine, a volio bi odraditi još jedan, ukoliko ga zdravlje posluži i ukoliko ga njegove kolege u tome podrže.

Obrt Plinoservis Topić, i njegov osnivač te vlasnik, gospodin Mato Topić, dobitnici su svih mogućih nagrada u komorskom sustavu. Najvažnije su svakako Zlatne ruke - najviše priznanje uglednim članovima Komore za izuzetna poslovna dostignuća u obrtu i zasluge u razvoju i promicanju obrtništva i malog poduzetništva u Hrvatskoj, te Zlatna bula - nagrada za tradicijski obrt.

Iako posao u posljednjih nekoliko godina vodi sin Marijan Topić, gospodin Mato i dalje je aktivan u obrtu. Na pitanje ostane li mu štogod slobodnog vremena nakon što ispuni sve svoje poslovne obaveze, nismo dobili pozitivan odgovor: „Slobodnog vremena nažalost je vrlo malo. Provodim ga s obitelji i unucima, zajedno pratimo aktualnu hokejašku sezonu, a katkad odemo i na utakmicu u Dom sportova.“

Mi u Vaillant u želimo našem najstarijem servisu Plinoservis Topić mnogo uspjeha u nadolazećem razdoblju i da nastavi s odličnim radom, kojim se i mi ponosimo sve ove godine! A gospodinu Mati Topiću od srca želimo da osvoji sljedeći predsjednički mandat u HOK-u i nastavi s promicanjem interesa obrtnika!



G. Topić je dobitnik cijenjene nagrade Zlatne ruke



Vaillantova radna diploma iz davne 1969. godine



G. Mato Topić Vaillantov je najstariji serviser, a sljedeće godine njegov obrt slavi 40. godišnjicu poslovanja



CLEAN WATER GROUP

Rješenja problema s kamencem

Dugogodišnje iskustvo u industrijskim aplikacijama za sprečavanje taloženja kamena CWG je iskoristio za dizajniranje kompaktnih sustava za uklanjanje i sprečavanje taloženja kamena za manje potrošače te individualne i stambene objekte.

Kabinet omekšivači svojom kompaktnom izvedbom i dimenzijama preporučuju se za sprečavanje taloženja kamena za uređaje u stambenim objektima. Omekšivači iz vode uklanjaju kamenac i eliminiraju sve probleme koji nastaju kao posljedica njegova taloženja. Kod uređaja za grijanje i pripremu PTV jedan od najčešćih uzroka kvara upravo su naslage kamena. Osim toga, tu je i povišena potrošnja energenata (struja, plin, loživo ulje..) od 15 do 50%, što također ovisi o količini naslaga kamena.

CWG SOFT-NO-R

Navedeni uređaji koriste se za sprečavanje taloženja kamena u slučaju kada korisnik želi uređaj koji iz vode ne uklanja ione kalcija i magnezija i ne iziskuje struju te



CWG SOFT-NO-R



WLS - Water Liquid Softener

priključak na odvod kao klasični omekšivač s ionskom izmjenom. SOFT-NO-R za montažu treba samo priključak za ulaz/izlaz, a zbog toga što je to čisti katalitički proces, nije potrebna voda za povratno pranje niti sol za regeneraciju. SOFT-NO-R ima jedinstven način rada koji katalitičkim procesom pretvara karbonatnu tvrdoću u vodi u netopive kristale otporne na visoku temperaturu. Kristali ostaju u vodi kao sitne čestice koje ne stvaraju talog na površinama, cijevima i grijačima. Kapi vode koje ostaju na pločicama i tuš kabinama nakon tuširanja ne stvaraju naslage kamena, već nastaje tanak sloj sitnoga praha koji se lako i jednostavno uklanja.

WLS - WATER LIQUID SOFTENER

Omekšivači vode WLS novi su kompaktni kemijski kondicioneri vode. Umjesto zamjene ili uklanjanja kalcija i magnezija kao kod klasičnih ionskih omekšivača, oni svojim kemijskim sredstvom stabiliziraju tvrdoću te sprečavaju koroziju, taloženje i rast bakterija u cijevima, kotlovima i rashladnim tornjevima. Sam proces omekšavanja provodi se doziranjem WLS tekućine pomoću integrirane dozirne pumpe u vodu. WLS uređaj odlikuje se jednostavnom instalacijom na postojeći cjevovod, jer ne zauzima puno mjesta, a manjim zahvatom na instalacijama ne narušava se koristan prostor.

Njegov efekt doziranja takav je da se voda ponaša kao da je omekšana (bez fosfata ili silikata). Najvažnije svojstvo WLS-a njegovo je svojstvo da stvara komplekse topive u vodi s polivalentnim ionima (npr. kalcij, magnezij, olovo, bakar, cink, kadmij, živa, mangan, željezo) u širokom rasponu pH-vrijednosti od 2 do 13,5. Preporuča se za ugradnju ispred uređaja za grijanje vode (kotao, bojler) kako biste ih zaštitili te osigurali kvalitetan i nesmetan rad uređaja bez korozije i kamena.

Za sve dodatne informacije o navedenim uređajima i ostalim proizvodima u asortimanu CWG posjetite www.cwg.hr ili pošaljite upit na info@cwg.hr



Zig Zag - Medveščak!!!

Servisi na hokeju

Kako bismo zahvalili VSS servisima s područja Zagreba na dežurstvima tijekom vikenda i blagdana u aktualnoj sezoni grijanja, krajem godine smo im upriličili jedinstven doživljaj - utakmicu KHL Medveščaka popraćenu fotografiranjem na ledu s hokejašima!

U utorak 29. prosinca uputili smo se s našim dežurnim servisima na hokejašku utakmicu KHL Medveščak - Red Bull Salzburg u zagrebački Dom sportova. Već smo pri samome dolasku bili oduševljeni - mjesta uza sam led osiguravala su odličan pregled svih događanja. Nas pedesetak zdušno je navijalo kroz trećine i produžetak u kojem se zapravo odigralo ono najvažnije. Uz to što su cijelo vrijeme davali sve od sebe, naši su se hokejaši posebno iskazali upravo u zadnjoj minuti

produžetaka kada je lički div Joel Prpić (29) zabio posljednji, presudni gol i donio KHL Medveščaku pobjedu i rezultat od 3:2.

Ali to je bio tek početak... Brzinom munje otrčali smo do samoga leda, gdje smo se pridružili hokejašima Medveščaka, koji su izašli „na bis“ te se svi zajedno fotografirali - jedno zaista neponovljivo iskustvo koje će nam svima dugo ostati u sjećanju. Naše veselo druženje nastavilo se u pivnici Medvedgrad gdje smo uz večeru izmjenjivali dojmove s ove izuzetne utakmice. Ovim putem pozdravljamo sve naše partnere servisere te se radujemo nekom budućem zajedničkom druženju!

I što još reći nego... Zig Zag - Medveščak!!!

2. konferencija dimnjačara

U hotelu Matija Gubec održana je 2. konferencija dimnjačara Hrvatske na kojoj se okupilo oko 240 dimnjačara te stručnjaka s područja tehnike grijanja, energetike i plinske tehnike iz Hrvatske, ali i Slovenije, Njemačke te Nizozemske. Organizator konferencije je Hrvatska dimnjačarska udruga, pokrovitelj Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva, a generalni pokrovitelj Kostanjevec dimnovodni sustavi. Valja istaknuti da je Konferenciji prisustvovalo 20-ak budućih dimnjačara (i jedna dimnjačarka), učenika Obrtničke i industrijske graditeljske škole iz Zagreba.

Na konferenciji je bio prisutan i Vaillant, u svojstvu pokrovitelja, s prezentacijom pravilnog načina puštanja u pogon kondenzacijskih uređaja, a s naglaskom na proces izgaranja i analizu dimnih plinova. U sklopu konferencije organizirana je i nagradna igra, u kojoj je jedna od nagrada bila Vaillantova klima climaVAIR.



Vaillant je na konferenciji bio prisutan i kao sponsor

Program konferencije u dva dana održavanja obuhvatio je još mnoga zanimljiva izlaganja s područja dimnjačarstva i srodnih struka (plinske tehnike, tehnike grijanja i sl.), a i stručni obilazak tvornice dimnjaka PGM u Poznanovcu.



M.R. Plin d.o.o.

Gospodin Milan Rubčić



2005. g. Milan Rubčić osniva svoju firmu M.R. Plin d.o.o.

Kako bismo vam predstavili još jednog uspješnog člana KIV-a, zaputili smo se do najveće hrvatske luke - Rijeke. Ondje je u Školskoj ulici na broju 8, u mještašcu iznad Rijeke pod imenom Šmrika, smještena tvrtka vlasnika Milana Rubčića pod imenom M.R. Plin d.o.o. Zanimljivo je da gospodin Rubčić nije rođeni Riječanin - podrijetlom je iz Kutine, no zbog izvanrednih rezultata u poslu „vrbovan“ je za radno mjesto u Rijeci.

Profesionalna povijest gospodina Rubčića sasvim je uobičajena - završio je školu za strojarskog tehničara te se prekvalificirao za plinoinstalatera. Nakon toga je 13 godina radio u Komunalnom poduzeću Moslavina te godinu dana u Njemačkoj. Godine 2005. vraća se u Hrvatsku, točnije, Rijeku, gdje na prethodno spomenutoj adresi otvara svoju tvrtku M.R. Plin d.o.o. koja se bavi plinoinstalacijama te instalacijama centralnoga grijanja ali i servisiranjem.

Danas M.R. Plin ima šestoro zaposlenika među koje se ubraja gospodin Rubčić kao vlasnik, Nevio kao serviser, Josip, Mario i Nebojša kao instalateri, dok gospođina Jelena radi kao administrativni službenik. Područje Rijeke plinificirano je što uvelike olakšava posao, no problem predstavljaju manja okolna mjesta. Naime, priključci za plin su skupi, a posrijedi je mješoviti plin te se ljudi još uvijek prije odlučuju na varijantu sa spremnicima.

Još jedan problem predstavlja nelojalna konkurencija: „Na području Rijeke postoji mnogo plinoinstalaterskih obrta“, objašnjava nam gospodin Rubčić, „konkurencija je jaka i prijateljski su odnosi rijetki. Možemo reći da naša tvrtka uzima velik dio kolača u poslu, pokrivamo Rijeku i okolice, ali i otoke, ponajviše Krk i Lošinj.“

Dodatni razlog argumentu da je M.R. Plin tvrtka s najviše posla na riječkome području zasigurno leži i u činjenici da se u radu kao i servisu služe isključivo Vaillantovim uređajima. Naime, gospodin Rubčić s Vaillantovim se proizvodima upoznao još dok je radio u Komunalnom poduzeću Moslavina te se, uvjerivši se u njihovu funkcionalnost i izvrsnost, u trenutku kada je krenuo u samostalni posao, odlučio na suradnju isključivo s Vaillantom. Izuzetno dobre odnose razvio je s kolegama u Tehničkom odjelu Predstavništva,



G. Milan je izuzetno zadovoljan suradnjom s Vaillantom.



s njima je u gotovo svakodnevnom kontaktu. Osim toga, odličnu suradnju uspostavio je i s gospodinom Kristijanom Krizmanom, voditeljem riječke poslovnice tvrtke Petrokov, gdje nabavlja robu.

Objekti na kojima obavlja svoju djelatnost uglavnom su kuće i stanovi, odnosno manje zgrade do 30-ak stanova, a kada radi na instalaciji plinskih spremnika, njegov posao uključuje cjelokupnu uslugu, odnosno idejne projekte, dokumentaciju za spremnik, plinsku instalaciju, sami uređaj te održavanje, odnosno servis prema potrebi. Najtraženiji su Vaillantovi kombinirani uređaji za vodu i grijanje te, naravno, klimatizacijski uređaji.

„Izuzetno sam zadovoljan suradnjom s Vaillantom“, govori nam gospodin Rubčić, „od samih početaka svoje tvrtke, ali i ranije, znao sam da je riječ o profesionalcima s vrhunskim uređajima. Član sam KIV-a, često pohadam seminare i obuke za servisere i na taj se način upoznajem s novitetima, a smatram da je tehnička podrška odlična.“

Jedini prigovor koji gospodin Rubčić ima, no on nije upućen na adresu Vaillanta, je na kvalitetu i organiziranost servisne mreže u Rijeci - obzirom da se servis uređaja katkad obavlja i na okolnim otocima, zna se izgubiti cijeli dan na vožnju, odnosno čekanje trajekta.

Kada je riječ o slobodnom vremenu, gospodin Rubčić voli ga provoditi baveći se svojim omiljenim hobbijem, ribolovom, te, naravno, u krugu obitelji. Na upit kako je i je li prošlogodišnja globalna kriza uopće utjecala na poslovanje njegove tvrtke, gospodin Rubčić nam odgovara: „Ne mogu se požaliti na obujam posla koji smo imali u 2009., no postojao je određeni problem u naplati potraživanja. Posla uvijek ima i za tim se i vodimo.“

Uzimajući u obzir planove gospodina Rubčića da njegova tvrtka zadrži postojeći obim posla, možemo se složiti s njegovom konstatacijom da za M.R. Plin budućnost trenutačno izgleda dobro. Vaillant im u tome želi svu sreću!



Slijeva na desno: Nevio i Milan servisni su dvojac firme



G. Milan s kolegom Daliborom na ovogodišnjem druženju u Rijeci



KIV druženja



Na hokejaške utakmice KHL Medveščaka odveli smo preko 250 zagrebačkih KIV-ovaca



Djelatnici obrta Babić ZG Plinoservis vjerni su posjetitelji KIV druženja



U Splitu smo upoznali i brojne nove članove Kluba



U Puli smo uspeli okupiti sve partnere s područja Istre

Kao što smo prethodno najavili, kako bi bili bliži našim partnerima instalaterima, članovima Kluba Instalatera Vaillant (KIV) i još se kvalitetnije družili, započeli smo s organiziranjem manjih druženja po regijama te Vam u ovom broju predstavljamo netom održana okupljanja.

Zagreb

Članovi KIV-a s područja grada Zagreba i okolice svakako su najbrojniji pripadnici Kluba. Stoga smo druženje podijelili u dva dijela ravnajući datume prema hokejaškim utakmicama KHL Medveščaka.

15. siječnja i 19. veljače okupili smo zagrebačke KIV-ovce u restoranu Zagrebački bijeli gdje se održavao kraći službeni dio. Tijekom prezentacije prisutnima su predstavljene novosti u 2010. godini: akcija „Staro za efikasno“, prednosti za građevinare i investitore, novosti u proizvodnom programu, novi sustav školovanja za instalatere, referentni objekti itd. Također, nagrađeni su najbolji u prethodnoj 2009. godini, i to putovanjem na željenu destinaciju u Hrvatskoj i Europi. Ovim putem još jednom čestitamo tvrtkama: Babić ZG Plinoservis, Instalado-Adma, Instalograd promet, Iva-Z, GIP, MTZ Instalacije, Parting te Zagrebgradnja!

Nakon prezentacije slijedilo je kratko, ali ugodno druženje uz ručak, a nakon toga smo požurili u obližnji Dom sportova na hokejaške utakmice naših medvjeda KHL Medveščaka. Mjesta odmah uza led osiguravala su odličan uvid u sva događanja. Grupe KIV-ovaca zdušno su navijale kroz trećine, a izuzetno uzbudljive utakmice završile su oba puta pobjedom KHL Medveščaka.

Sisak

U četvrtak 21. siječnja družili smo se s našim partnerima s područja Sisačko-moslavačke županije. Okupljanje se održalo u Hotelu I u Sisku, a prisustvovalo je oko četrdesetak partnera. Službeni dio je bio jednak kao prethodno spomenuti u Zagrebu, a istaknuti su najuspješniji partneri s ovog područja - tvrtke ElmeH, Kery systems, Petreković usluge i Radionica Rendić koji su primili nagrade osvojene u sustavu Instaliranjem uređaja do nagrada. Ugodno druženje nastavilo se uz ručak, a za zabavni dio programa i veselu atmosferu se pobrinuo glazbeni sastav Strings. Ovim putem pozdravljamo partnere s područja Sisačko-moslavačke županije te se nadamo da se nekom sljedećom prilikom vidimo u još većem broju!

Split

četvrtak 28. siječnja bio je rezerviran za druženje s našim partnerima instalaterima s područja Splitsko-dalmatinske i Šibensko-kninske županije. Uzvanike smo okupili u Hotelu President u Solinu, a pristiglo ih je sedamdesetak. Ovoga je puta naglasak u prezentaciji stavljen na predstavljanje Vaillantovih solarnih sustava kao i svih postojećih aktivnosti obzirom da je



Partneri s područja Primorsko-goranske županije pohvalili su organiziranje druženja u Rijeci



U Čakovcu se za KIV-ovce iz Međimurske županije tražilo mjesto više...



Veliki odaziv partnera iz Varaždinske i Krapinsko-zagorske županije ugodno nas je iznenadio



Obilazak vinskog hrama u Zlatnim Goricama vodio je Varaždinski notar

prisustvovalo mnogo novih članova KIV-a. Druženje se nastavilo uz ručak, a atmosferu je podizao vokalno-instrumentalni sastav. Ovim putem pozdravljamo sve partnere koji su prisustvovali druženju te se nadamo još većem broju u budućnosti!

Pula

U srijedu 3. veljače, u mjestu Valbandon nadomak Pule, okupili smo instalatere s područja Istre u ugodnome restoranu Alla Beccaccia. Četrdesetak prisutnih imalo je priliku poslušati kojim se aktivnostima bavimo u 2010. godini te koje su novosti u proizvodnom programu. Nakon ručka zabavljao nas je lokalni harmonikaš, a veselo druženje nastavilo se do dugo u noć. Svim prisutnima bilo je izuzetno drago što smo se po prvi puta na ovakav način okupili u Istri te smo obećali da se svakako vidimo i dogodine.

Rijeka

Četvrtak 4. veljače bio je predviđen za druženje s instalaterima Primorsko-goranske županije. U restoranu Šmrika, u Marčeljima pokraj Rijeke, okupilo se četrdesetak članova Kluba. U službenome dijelu predstavljene su sve novosti i aktivnosti vezane uz Vaillantov proizvodni program. Nakon prezentacije slijedilo je ugodno druženje uz ručak i lokalnog zabavljača na sintesajzeru. Naši gosti bili su vrlo zadovoljni druženjem, a priliku su iskoristili i za razmjenu iskustava s kolegama s ovoga područja.

Čakovec

U srijedu 24. veljače družili smo se s našim partnerima s područja Međimurske županije. Okupljanje je održano u restoranu Katarina u centru Čakovca, a prisustvovalo je više od šezdeset partnera. Službeni dio bio je jednak prethodno spomenutima, a istaknuti su najuspješniji partneri s ovoga područja - tvrtke Vigma d.o.o. i Instalomont Termocentar, koje su primile nagradna putovanja osvojena u sustavu Instaliranjem uređaja do nagrada. Ugodno druženje nastavilo se uz ručak, a za zabavni dio programa i dobru atmosferu pobrinuo se lokalni glazbeni duo.

Varaždin

Četvrtak 25. veljače bio je rezerviran za druženje s našim partnerima instalaterima s područja Varaždinske i Krapinsko-zagorske županije. Uzvanike smo okupili u restoranu Zlatne Gorice nadomak Varaždina, a pristiglo ih je čak 120. Prezentacija je bila jednaka prethodnima, a nagrađeni su najuspješniji partneri iz ovih županija - tvrtke Central term d.o.o., Plinomont Jerovec te Požgaj promet d.o.o. Slijedio je obilazak vinskoga hrama i „zakletva vinu“ kojoj su mnogi prisegli. Zabavno druženje se nastavilo uz ručak, a atmosferu su podizali tamburaši - Varaždinski taliri.

Ovim putem pozdravljamo sve partnere, članove KIV-a, koji su prisustvovali druženjima te se nadamo da se vidimo i dogodine!



auroSTEP plus

Od travnja ove godine započinje službena prodaja nove generacije tzv. „drain back“ solarnoga sustava. Za razliku od dosadašnje generacije pod nazivom auroSTEP, nova generacija imat će komercijalni naziv **auroSTEP plus**.

Za sve Vas koji niste detaljno upoznati s proizvodom riječ je o solarnom sustavu koji je isključivo predviđen za pripremu PTV i nije pod tlakom. Iz tog razloga u navedenom sustavu nije niti potrebna ekspanzijska posuda što pojednostavljuje instalaciju kao i mogućnost pogreške prilikom odabira. Najveća prednost sustava očituje se u tome što nema isparavanja solarne tekućine jer je u zatvorenom hidrauličkom sustavu „mješavina“ zraka i solarne tekućine.

Prilikom pogonskoga rada zrak se nalazi u gornjem dijelu solarnog izmjenjivača topline dok kroz donji dio izmjenjivača, solarnu crpku, kolektore i spojne cijevi cirkulira samo solarna tekućina.

U trenutku kada nema dovoljno solarnoga prinosa solarna crpka staje sa radom, a samim time se i solarna tekućina gravitacijskim putem vraća prema solarnom izmjenjivaču topline, dok se zrak vraća u kolektore. Iz opisanog funkcionalnog rada možemo zaključiti da je sustav idealno rješenje za vikendice ili objekte koji nemaju konstantnu potrošnju PTV tijekom cijele godine. Sustav je također zanimljiv za obiteljske kuće jer je ulaganje niže u odnosu na konvencionalni sustav.

Za razliku od dosadašnje generacije koja nudi dvije veličine spremnika, nova generacija u ponudi ima spremnike od 150, 250 i 390 litara.

auroSTEP plus 1.150 sastoji se od monovalentne spremničke jedinice volumena 150 litara i jednog horizontalnog kolektora VFK 135 D. Mogućnost odabira paketa odnosi se na montažu na ravan, odnosno kosi krov. Spremnik već ima integriran električni grijač kao potporu za grijanje PTV.



Nova generacija u ponudi ima spremnike od 150, 250 i 390 litara



Novi ViP partneri



Svim korisnicima Vaillantove ViP kartice predstavljamo još jednog novog partnera - tvrtku Vizura d.o.o.

Tim mladih stručnjaka s područja informacijskih tehnologija osnovao je tvrtku Vizura d.o.o. 2004. godine. Od samog osnutka uspostavljen je partnerski odnos s vodećim svjetskim proizvođačem opreme za videonadzor, tvrtkom TeleEye. TeleEye Hrvatska, kao predstavništvo korporacije, djeluje putem mreže regionalnih distributera, a tvrtki Vizura povjereni su Zagrebačka županija i grad Zagreb.

Unutar programa osposobljavanja partnera, tvrtka Vizura licencirana je za postavljanje, projektiranje i održavanje videonadzornih sustava tvrtke TeleEye. Zahvaljujući profesionalnoj suradnji i stalnom kontaktu s tvrtkom TeleEye,

u mogućnosti su svojim klijentima ponuditi individualan pristup u rješavanju problematike videonadzora te prateće opreme i infrastrukture.

Nedavno je Vizura d.o.o. postala ured tvrtke TeleEye u Zagrebu, s punom tehničkom podrškom za distributere i krajnje korisnike, a ustrojen je i pušten u rad središnji videonadzorni centar za prihvat video i alarmnih signala koje je generirao krajnji korisnik.

Kratak opis djelatnosti:

- Prodaja i ugradnja videonadzornih sustava i rješenja TeleEye
- Prijenos signala putem IP infrastrukture te putem mobilnih mreža
- Konstantno nadziranje krajnjih korisnika
- Provjera ispravnosti sustava
- Prihvat alarmnih situacija
- Obrada alarmne situacije
- Reagiranje prema dogovorenim parametrima (izlazak interventne ekipe ili samo obavještanje)
- Arhiviranje dobivenih alarmnih situacija u svrhu dokaza.

Više o tvrtki Vizura i njezinim uslugama možete saznati na www.vizura.net ili www.teleeye.hr. Svim korisnicima ViP kartice tvrtka odobrava popust u iznosu od 20% na svu opremu za sustave videonadzora TeleEye.



Svim korisnicima Vaillantove ViP kartice predstavljamo još dva nova partnera - tvrtke Sciomagis d.o.o. i docArx.

Tvrtke Sciomagis d.o.o. i docArx osnovane su 2009. godine nakon dugogodišnjeg iskustva u razvijanju i implementaciji rješenja vezanih za upravljanje poslovnim sadržajem. S fokusom na vrhunsku tehnologiju vodećih proizvođača informatičkih rješenja (EMC, IBM, Microsoft, Oracle i sl.) nude usluge koje su prilagođene Vašim potrebama. Upravljanje poslovnim dokumentima i procesima jedan je od najbrže rastućih segmenata IT-a.

Uvjetovan je potrebom povećanja prihoda kroz inovativna rješenja, smanjenjem rashoda, i to optimalnom upotrebom informacija te što boljim odnosom prema krajnjim korisnicima.

Tvrtke nude cjelokupnu uslugu upravljanja poslovnim sadržajem što uključuje:

- Uspostavu elektroničkih sustava za upravljanje poslovnim dokumentima i procesima
- Pohranu papirnatih dokumenata u našim skladištima
- Prebacivanje papirnatih dokumentacije u elektronički oblik i/ili na mikrofilm
- On-line arhive
- Legalno arhiviranje
- Vanjsku pohranu informacija za zaštitu od katastrofe
- Distribuirane i internetske aplikacije

Više o ponuđenim uslugama možete saznati na www.sciomagis.com i www.docarx.com. Svim korisnicima ViP kartice odobrava se popust u iznosu od 20% na sve njihove usluge.

Sve dodatne informacije o ViP kartici i ViP partnerima možete pročitati na www.vaillant.hr



HSUP

Prof.dr.sc. Miljenko Šunić, dipl.ing.

U ovom broju Vaillant plusa želimo Vam predstaviti prof.dr.sc. Miljenka Šunića, dipl.ing., predsjednika Hrvatske stručne udruge za plin (HSUP) te člana Međunarodne plinske unije (IGU) koji u plinskome gospodarstvu djeluje više od 43 godine. Odgovore na postavljena pitanja napisao je gospodin Šunić osobno, a mi mu ovim putem još jednom zahvaljujemo!

1. Kada je Hrvatska stručna udruga za plin (HSUP) započela s radom?

Osnovana je 1993. godine u Zagrebu, s ciljem promicanja i unapređenja plinskoga gospodarstva te okupljanja svih djelatnika, tvrtki i ustanova ove djelatnosti. Od svog osnutka HSUP je član Međunarodne plinske unije (IGU).

2. Što je učinjeno u proteklome periodu?

Razvijena je plinifikacija gotovo svih dijelova RH na razini transportnoga sustava i počeo se upotrebljavati plin iz plinskih polja sjevernoga dijela Jadrana. Razina priključenosti na plin povećana je na više od 50% (670.000 priključaka). Plin se sada prepoznaje i kao važan energetska „brend“ na svim razinama življenja.

3. Koji su osnovni zadaci HSUP-a u idućem razdoblju?

Osnovni zadaci HSUP-a su:

- Promicanje potrebe izgradnje novih pravaca za opskrbu plinom, strateškoga skladišnog prostora koji se može upotrebljavati i operativno - LNG terminala na otoku Krku
- Poticanje daljnjega povećanja domaće proizvodnje plina
- Daljnja izgradnja distributivnih sustava u većim urbanim cjelinama
- Povećanje ugradnje efikasnijih plinskih naprava koje smanjuju potrošnju plina, štede električnu energiju, proizvode električnu, toplinsku i rashladnu energiju (kogeneracije i trigeneracije)
- Usmjeravanje na korištenje različitih obnovljivih energetskih izvora, a time i bioplina, putem hibridnih plinskih naprava
- Osnaživanje suradnje s Radnim povjerenstvima koja djeluju unutar Međunarodne plinske unije tj. organizacija njihovih sastanaka u Hrvatskoj (Opatija, Zagreb, Dubrovnik). Ovim načinom rada izravno se prenose nova saznanja i tehnologija iz razvijenoga svijeta u Hrvatsku.

4. Položaj plina u novoj energetske strategiji RH

Prve verzije izrade strategije nisu pridavale veliku važnost plinu u energetske budućnosti Hrvatske. Konačna verzija Energetske strategije umnogome je uvažila predložene primjedbe i stručne postavke, tako da možemo zaključiti da

se baš sve što je navedeno u točki 3, nalazi i u predmetnoj strategiji. Možemo reći da se plinski sustav RH gradi za godišnju potrošnju od 6,5 milijardi m³, a njegova struktura korištenja ovisit će o konkurentnosti cijene, instaliranju novih efikasnijih tehnologija te mogućnosti korištenja obnovljivih izvora energije s novim tehnologijama, posebno fotoelektričnog efekta. Važno je znati da se u RH gradi velik broj uređaja za proizvodnju bioplina, koji se može miješati s prirodnim plinom, ali i koristiti samostalno, na što ukazuje i nova važeća strategija.

5. Utjecaj rasta cijena plina na proces plinifikacije RH

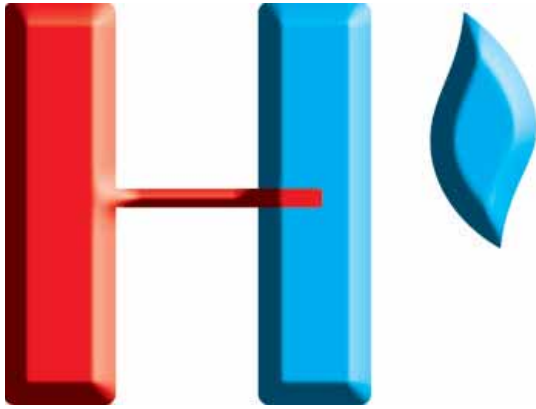
Cijena plina u RH više nikada neće imati tako nisku razinu kao u prošlosti, ali bi mogla zadržati isti odnos prema konkurentnim energentima. Konkurenti plinu su električna energija i lož ulje te drvo i pelete. Drvo i pelete mogli bi uvijek biti jeftiniji od plina, ali njihovo korištenje u urbanim središtima teško da će imati veći udjel zbog problema s komoditetom. Lož ulje derivat je nafte i do sada je uvijek bilo 30 do 50% skuplje od plina. Međutim, kvaliteta plina i komoditet daju mu mogućnost da bude skuplji od lož ulja 10 do 20%, što je doista teško očekivati.

Električna energija uvijek je bila skuplja od plina, za jednaku energetske jedinicu od 200 do 300%, a u nekim zemljama i 500%. Nije za očekivati da će se kabelskom mrežom prenositi električna energija koja će se upotrebljavati kao toplinska, za grijanje, a ako do toga i dođe, cijena električne energije bit će još veća. Za očekivati je da bi energetske sustavi, posebno centralizirani, trebali biti vrlo pouzdani u opskrbi, što je gotovo nemoguće postići samo s električnom energijom.

Vjerujem da će gospodarski oporavak, do kojega mora doći, više utjecati na rast plinifikacije nego što to može porast cijene plina do tržišnog iznosa. Međutim, sprega gospodarske recesije i rasta cijena ipak može samo usporiti tijek plinifikacije.

6. Dugoročni odnos cijena energenata

Raspoloživost energenata i ekološka komponenta uvelike



će utjecati na odnos cijena u budućnosti. Danas su cijene ugljena i nuklearnoga goriva na svjetskome tržištu vrlo niske, ali su postrojenja za transformacije vrlo skupa (nuklearno postrojenje od 1000 MW stoji više od 5.10^9 €). Kod korištenja ugljena za proizvodnju konkurentne električne energije jedva se postigne energetska efikasnost od 35 do 38%, dok i dalje ostaje problem CO₂ i ostalih vrsta zagađenja. U slučaju povećanja upotrebe ovih energenata zasigurno bi i njihova cijena porasla. Usporedba ostalih cijena navedena je u točki 5.

7. Plinska struka u Hrvatskoj - stanje i perspektiva

Plinsko obrazovanje potrebno je razmatrati kao redovito i povremeno priučavanje na gotovo svim razinama obuke. Redovito obrazovanje za plinoinstalateru za sada je uvedeno u srednjim školama, ali ne na cijelom području Hrvatske, dok se povremeno obrazovanje uglavnom odvija za servisiranje opreme u organizaciji proizvođača te opreme, u svrhu dobivanja ovlasti. Više i visokoškolsko obrazovanje za područje plina nalazi se na nekoliko fakulteta u sustavu obrazovanja za područje energetike. Ovakav način obrazovanja trebalo bi iz temelja izmijeniti i objediniti na jednome mjestu za sve razine obuke, ovlasti i specijalnosti. Raniji planovi bili su da se takvo obrazovanje organizira u osnovanom „Centru za plin Hrvatske“ d.o.o. pri HSUP-u. Problematika recesije i rascjepkanost plinskoga gospodarstva velike su prepreke realizaciji ove ideje.

8. Što su dobro na hrvatskome tržištu napravili proizvođači i distributeri plinske opreme (PDPO)?

Proizvođači i distributeri plinske opreme na ovo su tržište, u pravilu, kupcima stavljali na raspolaganje sve što je bilo dostupno i u ostalim europskim zemljama. Međutim, uvijek je prevladavala zarada, a manje energetska i ekološka efikasnost. Razvoj, proizvodnja i prodaja novije, efikasnije opreme osnovna je vodilja svim sudionicima na tržištu te su se toga uglavnom i pridržavali. U današnje vrijeme svaki plinski uređaj po energetskoj efikasnosti gotovo da je dosegao maksimum. Solarnim dodacima i korištenjem obnovljivih izvora energije, tj. kroz hibridnu tehniku, stupanj iskoristivosti došao je do brojke od oko 130 do

140%! Osim toga, PDPO su pripremili obuku i stručna usavršavanja za svoje te ostale djelatnike i organizirali izrazito kvalitetno servisiranje uređaja, čime su podigli razinu znanja, struke i sigurnog korištenja uređaja.

9. Budući odnos plina i obnovljivih izvora na hrvatskome tržištu?

U obnovljive izvore, osim hidropotencijala, sunca, vjetra, geotermala i topline iz okoline te otpadnih drvenih i biljnih masa, ubraja se i **bioplin**. Bioplin u Hrvatskoj danas ima veliki zamah, tako da su u pogonu tri postrojenja snage oko 5,5 MW. Postoje zahtjevi za stranim ulaganjima za proizvodnju bioplina na gotovo 17 novih projekata. Osnovna je karakteristika ta da je korištenje obnovljivih izvora energije uvijek skuplje od korištenja fosilnih energenata, izuzev hidropotencijala. Ove izvori energije uvijek subvencionira državna uprava. Prema tome, njihova je upotreba u strogoj funkciji moći subvencioniranja.

Međutim, društvu kao cjelini, vrlo je važno da se što više koriste obnovljivi izvori energije, ali s opremom proizvedenom u domaćoj industriji, što može dati veliki zamah razvoju gospodarstva, ali i znatnom zapošljavanju. Međunarodna plinska unija (IGU) promovira postavku za energetska budućnost na osnovi plina i obnovljive energije. Tko nam brani da se i mi usmjeravamo u tom pravcu. Jasno da se tu pojavljuju različiti lobiji, ali u budućnosti možemo ojačati i bolje organizirati plinsko gospodarstvo, za što već imamo osnovu, a to obuhvaća: vlastitu proizvodnju prirodnoga plina blizu dvije milijarde m³, propan-butan u ekvivalentu prirodnoga plina oko jedne milijarde, znatan razvoj proizvodnje bioplina te konačno, korištenje naših ostalih izvora, a to su obnovljivi izvori. Ovo je i bila osnova našeg prijedloga za energetska strategiju kao „žuto-zeleni“ scenarij.

10. Kakve nam promjene u korištenju plina donosi budućnost u Europskoj uniji?

Europska unija zahtijeva što efikasnije korištenje svih energenata, pa i plina, te značajno smanjenje emisije CO₂ u atmosferu. Poznat je zahtjev za smanjenjem potrošnje energije od 20%, zatim zahtjev za smanjenjem emisije CO₂ u atmosferu te za korištenjem obnovljivih izvora energije od 20%, uz pouzdano i sigurno korištenje do 2020. godine.

Plin je jedini energent koji se vrlo lako može uklopiti u te zahtjeve:

- Ima ga u ogromnim količinama u svijetu i to za više od 200 godina (standardni izvori, hidrati)
- Bioplin je obnovljivi energent, bez obzira iz čega se proizvodio
- Emitira najmanje CO₂ u atmosferu za jednaku jedinicu energije
- Plinske naprave (uređaji) imaju vrlo efikasnu transformaciju u toplinsku energiju (više od 95%), a u električnu energiju 58%



- Električnim kabelom nije moguće prenijeti toliko energije kao plinovodom
- Plinski uređaji mogu istovremeno grijati, hladiti ili proizvoditi električnu energiju, vrlo efikasno, uz minimalnu emisiju CO₂

Pouzdanost opskrbe nije moguće postići jednim centraliziranim energetske sustavom (slučaj Dubrovnika i ostalih gradova za koje ne znamo stanje opskrbe).

11. Što nam je činiti u budućnosti?

U budućnosti bismo se trebali drugačije organizirati i što više koristiti domaće izvore, domaću pamet, što je još uvijek želja velikoga broja moralnih i odgovornih ljudi. Oni su raspršeni u zemlji i izvan nje, ali su zasigurno spremni za nužne promjene. Ima ih i u političkim strankama (nevelik broj) te bi sigurno rado sudjelovali u stručnim timovima i ostalim organiziranim skupinama (pa i na volonterskoj razini) za opstanak ovoga naroda i ove zemlje. Ne možemo zamišljati svoju budućnost samo na uvozu robe i opreme, ništa ili malo proizvoditi, stalno se zaduživati, trošiti više nego što zarađujemo, s obećanjima da će se sve riješiti ulaskom u EU, iako je očigledno da to nije jedino i najbolje rješenje (slučaj Grčke, Španjolske i nekih drugih zemalja).

12. Kako to sve učiniti?

- Mi to radimo već 25 godina, putem Znanstveno-stručnog skupa plinskih stručnjaka u Opatiji, gdje je uvijek prisutno najmanje 80 stranih stručnjaka
- Funkcioniranjem Hrvatske stručne udruge za plin zajedno s velikim brojem članova, sponzora, donatora i putem komunikacije unutar struke
- Stručnom i znanstvenom literaturom koju smo izdali i stavili svima na raspolaganje, a to ćemo činiti i u budućnosti
- Javnim stručnim nastupima na radiju, televiziji i novinama čime pripremamo i oblikujemo javno mnijenje za pojedine energetske projekte
- Održavanjem velikoga broja Okruglih stolova vezano za različite energetske, gospodarske i plinske probleme
- Pripremili smo i izdali velik broj različitih brošura o problematici plina, dimnjaka i plinskih uređaja
- Pripremili smo i izdali znatan broj tehničkih propisa s područja plinske struke
- Obavili pripreme i izdali velik broj ovlasti za ispitivanje unutarnjih plinskih instalacija različitih kategorija, za pravne i fizičke osobe
- Predložili smo i potpomogli stvaranje posebne emisije o energiji - „Novi pravac“ na prvoj poslovnoj regionalnoj televiziji Kapital Network, koja će uskoro doći u sve naše domove pa se proširiti i izvan naše države



HSUP je osnovan 1993. g. s ciljem promicanja i unapređenja plinskoga gospodarstva te okupljanja svih djelatnika, tvrtki i ustanova ove djelatnosti



Godišnja skupština 2009.

Vaillantovi partneri

Obzirom da smo već i ranije bili gosti gospodina Jezeršeka te smo puni isključivo pozitivnih dojmova, izbor destinacije za novogodišnji susret Vaillantovih partnera bio je izuzetno lak - 11. prosinca prošle godine okupili smo se na Dvoru Jezeršek u Gornjem Brniku.

Tradicionalno za naša druženja, započeli smo prezentacijom poslovnih rezultata tvrtke Vaillant, koja je, unatoč teškim vremenima, pokazala da na svojoj strani ima pouzdane i kvalitetne poslovne partnere. Nakon toga uslijedila je i kratka tehnička prezentacija novih Vaillantovih proizvoda koji će biti izuzetno važni za poslovanje u budućnosti.

Proglašeni su najuspješniji članovi KIV-a u 2009. godini, odnosno svi oni koji su prikupili 500 bodova. Zatim smo posebno nagradili tvrtke koje su se istaknule prema

određenim kriterijima. Tvrtka Tošnjak primila je nagradu za najveći rast u odnosu na 2008. godinu, tvrtka Instalacije Marcen za najviše instaliranih uljnih kondenzacijskih kotlova icoVIT i za najviše ugrađenih toplinskih crpki geoTHERM, tvrtka Pilremag d.o.o. za najviše instaliranih Vaillantovih uređaja u jednome projektu, tvrtka Enso d.o.o. primila je nagradu za najviše instaliranih solarnih kolektora, dok su tvrtke Instalacije Ror i Team Storitve dijelile prvo mjesto za instalaciju najsnažnije kotlovnice.

Posebним priznanjem nagradili smo našeg dugogodišnjeg partnera - gospodina Danila Brdnika i njegove kolege, u tvrtki Termoservis, za 20. godišnjicu postojanja njihove tvrtke, a ujedno i 20-godišnju suradnju s Vaillantom! Podjelom nagrada i priznanja završili smo sa službenim dijelom okupljanja i nastavili sa zabavom u Dvoru Jezeršek.



Gospodin Ćiril Marcen - najbolji KIV-ovac



Gospodin Danilo Brdnik - preuzima priznanje za 20 godina suradnje s Vaillantom



Grupna slika takmičara u aerobici



Ekipe tvrtke Plinar u igri telefon

Zabavni dio započeli smo timskom igrom „eksanja“ piva, u kojoj tim tvrtke M&A nije popuštao te je bez ikakve sumnje suvereno pobijedio. Zatim su nas Miki i Ranko, stand-up komičari, nasmijavali do suza svojim pričama o „problemima“ s kojima se susreću dečki za vrijeme srednje škole. Nakon zabavnih komičara na red je došla naša kolegica Nina Murk s natjecanjem u plesu. Bez sumnje možemo izjaviti kako su inovativne plesne koreografije svih natjecatelja izmamile osmijehe na naša lica, a osobito ona gospodina Stane Krivca koja je na kraju i pobijedila. Posljednja u nizu bila je igra telefon u kojoj suci na temelju konačnih rezultata nisu mogli odrediti pobjednika i stoga smo prvu nagradu podijelili između timova Plinara i Termoservis Danilo Brdnik.

Po završetku natjecanja gospodin Stane Krivec donio je svoju harmoniku i u duetu s našim kolegom Gregorom podigao atmosferu slovenskim narodnim pjesmama.



Gospodin Grega Tošnjak - najveći rast poduzeća u 2009.

Tu su se mogle čuti i dalmatinske pjesme, a i pjesme s Eurovizije.

Sve što je dobro kratko traje pa je tako bilo i ovoga puta. Noć je zaista brzo prošla te smo se morali oprostiti i krenuti putem toplih domova. Obećali smo si da ćemo se sigurno vidjeti i dogodine.

Ovu priliku želimo iskoristiti te još jednom zahvaliti svim našim partnerima na suradnji u protekloj godini! Želimo im uspješnu 2010. i da zajedno prevladamo sve prepreke koje bi se pred nama mogle naći.



Pobjednici u eksanju piva - ekipa M&A



Duet gospodin Stane Krivec i naš Grega



Gospodin Marko Mandelj, Pilremag d.o.o.
- najviše ugrađenih uređaja na jednom projektu



Dodjela Superbrands 2009

Bosna i Hercegovina



Zajednička fotografija dobitnika Superbrands priznanja

Svečana dodjela priznanja Superbrands u Bosni i Hercegovini održana je 10. prosinca 2009. godine u sarajevskom Hotelu Evropa. Više od 150 uzvanika, osoba iz svijeta biznisa, marketinga i medijskoga života, kao i predstavnici organizacije Superbrands iz drugih zemalja prisustvovali su ovoj svečanoj proslavi.

Tržišne marke koje su dobile prestižnu međunarodnu titulu Superbrands Bosna i Hercegovina 2009 primile su priznanja za izvanredan uspjeh, čime je zaokružen drugi izbor Superbrands u BiH.

Međunarodna organizacija Superbrands jedini je globalni i neovisni autoritet na području brendinga. Prisutna je u 86 zemalja širom svijeta i glavni joj je cilj identificirati vodeće brendove na svakom pojedinom tržištu te na taj način dodatno promovirati disciplinu brendinga.

Pored velike konkurencije od 800 domaćih i inozemnih tvrtki prestižno priznanje Superbrands BiH dobila je i tvrtka Vaillant pa je samim time svrstana među vodeće marke u Bosni i Hercegovini. Priznanje za ugled, kvalitetu i dugogodišnju dosljednost u godini kada Vaillant slavi 135 godina postojanja - idealan je rodendanski poklon.



Slijeva na desno: Borut Zemljić, Semir Botić i Amela Mehić

„Ovo je još jedno veliko priznanje za Vaillant, čiju su kvalitetu najprije prepoznali potrošači u Bosni i Hercegovini, kao i diljem svijeta a sada i stručno ocjenjivačko vijeće. Sretni smo što je Vaillant kao svjetski brend potvrdio svoju neupitnu kvalitetu i na BiH tržištu. Status Superbrands za nas je još jedna potvrda vrhunske kvalitete te poticaj da i u budućnosti zadržimo, unaprijedimo i opravdamo status svjetskog Superbranda“, izjavio je Semir Botić, direktor Vaillant d.o.o. za Bosnu i Hercegovinu.



Voditeljica Segmedina Srna s Vaillantovim plišanim zekom

Razvoj plinske mreže

Bosna i Hercegovina

Razvoj plinskoga sustava u Bosni i Hercegovini usko je povezan s razvojnim i investicijskim planovima transportnih infrastruktura prirodnoga plina susjednih zemalja i šire regije.

Projekti razvoja, izgradnje i modernizacije transportnoga sustava prirodnoga plina u BiH ne predstavljaju samo planove već su i službeno dio usvojenoga dokumenta „Strateški plan i program razvoja energetskog sektora BiH“.

Plan za 2010. godinu izrada je glavnih projekata i prve faze plinifikacije više od 80% teritorija BiH čime je BH-Gas d.o.o. dokazao svoju nedvojbenu opredijeljenost po pitanju izgradnje plinovoda u cijeloj BiH bez obzira na entitetsku strukturu države.

Prema planu razvoja, izgradnje i modernizacije plinskoga transportnog sustava Bosne i Hercegovine, projekt će biti završen do 2014. godine, a u razvoj i izgradnju biti će uloženo 50 milijuna eura. Tako će kroz Bosnu i Hercegovinu proći 120 km novoga plinovoda, a samim time omogućit će se spajanje s plinskim transportnim sustavima susjednih zemalja i stvoriti uvjeti za eventualno grananje pravaca uvoza plina.

Izgradnja plinovoda Brod Đ Zenica svakako je jedan od najvažnijih prioriteta kada je u pitanju plinifikacija BiH. Europska banka za obnovu i razvoj (EBRD) ima pozitivno mišljenje vezano za cjelokupan projekt. Vaillant kao proizvođač plinskih uređaja svakako podržava što bržu realizaciju projekta.



Izgradnja plinovoda Brod - Zenica svakako je jedan od najvažnijih prioriteta kada je u pitanju plinifikacija BiH



Na završnoj proslavi okupilo se šezdesetak poslovnih partnera

Žepoh Zadar

Godišnja proslava

Tvrtka Žepoh d.o.o. prije gotovo dvije godine u ulici Ivana Zajca 2 u Zadru otvorila je skladišno-prodajni prostor specijaliziran za veleprodaju opreme za grijanje, hlađenje, vodovod i sanitarije.

Prilikom završne godišnje proslave, krajem prošle godine, tvrtka Žepoh održala je susret u hotelu Porto za svoje poslovne partnere s područja Zadarske županije. Na prezentaciji su, između ostalih, sudjelovali i poslovni partneri iz Predstavništva Vaillant. Kolega Boris Topličanec upoznao je prisutne s Vaillantovim solarnim sustavima koji su izuzetno zanimljivi na ovom području te fotonaponskim modulima. Dodatno, zamjenik ravnatelja Strukovne škole u Zadru dipl.ing. Švorinić predstavio je program prekvalifikacije za zanimanje plinoinstalater.

Susret je završio prigodnim domjenkom uz zvukove lokalnoga glazbenog sastava, a slavilo se do kasno u noć.

Djelatnicima zadarske poslovne tvrtke Žepoh ovim putem čestitamo na uspješnom radu prošle godine te im zahvaljujemo što su svojim trudom, zalaganjem i znanjem dodatno učvrstili poziciju Vaillanta na ovom dijelu tržišta.

Poslovnica tvrtke Žepoh u Zadru potrebnom opremom opskrbljuje instalatere i trgovce na području Dalmacije. Salon je radnim danom otvoren od 7 do 16 sati, subotom od 8 do 13 sati, a ovim vas putem pozivamo da ih posjetite!

Vaillant i Montcogim

U centru Karlovca

U razdoblju prije samoga Božića, od 18. do 22. prosinca prošle godine, predstavljali smo zajedničku akciju Vaillanta, distributera plina Montcogim-Plinare d.o.o. i izvođača centralnoga grijanja Montmontaže-NEP. Obzirom na nedavno završenu plinifikaciju Karlovačke županije i izgrađenu distribucijsku plinsku mrežu, nastojali smo upoznati krajnje korisnike s jednostavnom mogućnosti plinskog priključka te svim prednostima plinskoga grijanja.

Na Zrinskom trgu u centru Karlovca bio je postavljen veliki šator i Vaillantov Infomobil, a na usluzi svim posjetiteljima bili su predstavnici Vaillanta, Montcogim-Plinare te Montmontaže. Nudio se prigodan božićni popust na plinifikaciju stambenih objekata kao i na odgovarajući Vaillantov uređaj za grijanje i pripremu tople vode. Upiti krajnjih korisnika bili su brojni, riješene su mnoge nedoumice vezane za plinsko grijanje i same uređaje, a podijeljeni su i brojni letci te brošure.

Središnje događanje zbivalo se u subotu s popularnim Dreletom u voditeljskoj ulozi. Održana je nagradna igra i najuspješnijima su podijeljene pripadajuće nagrade. Iako je zapao gusti snijeg, u šatoru se okupio popriličan broj posjetitelja, a za „zagrijavanje“ je bila zadužena glazbena skupina Strings.

Karlovac i okolica priključeni su na magistralni plinovod Pula-Karlovac kojim je omogućena potpuna plinifikacija triju županija: Karlovačke, Primorsko-goranske te Istarske. Distribucijska plinska mreža još je uvijek u izgradnji u pojedinim mjestima, iako je sam plinovod pušten u rad krajem 2006. godine. Magistralni plinovod distribuira prirodni plin iz sjevernoga Jadrana.



Popularni Drele vodio je glavno događanje



Dodjela Superbrands 2009.

Svečana dodjela nagrada za najjače i najuglednije robne marke u Hrvatskoj, u organizaciji tvrtke Superbrands Adriatic, održana je u srijedu 27. siječnja u hotelu Westin Zagreb.

Među 67 robnih marki čiji su vlasnici odlučili sudjelovati u projektu bio je i Vaillant, a tu su i: 24sata, Agrokor, Antena Zagreb, Badel 1862, Bambi, Bang & Olufsen, Becutan, Croatia Records, Diners Club International, Dukat, Mavrović Osobno Iskustvo, Zagrebačko gradsko kazalište Komedija, Konzum, Ledo, Privredni vjesnik, Radio 101, SEGWAY i drugi. Naime, Vaillant je jedina marka u struci koja je uvrštena među najprepoznatljivije robne marke na hrvatskome tržištu.

Na dodjeli priznanja predstavljeno je i treće izdanje hrvatske publikacije Superbrands, koje opisuje studije razvoja robne marke svih superbrandova koji su se odlučili aktivno uključiti u projekt.

Vaillant ovom prilikom još jednom zahvaljuje svim svojim partnerima na osobnom doprinosu u stvaranju najjače i vodeće robne marke u struci u Hrvatskoj!



Vaillant je jedina marka u struci sa Superbrands statusom



Vaillant među 67 najjačih i najuglednijih robnih marki



Vaše fotografije

Dragi čitatelji, ove zime su nas razveselile neke Vaše fotografije... Gospodin Šimić nas se sjetio iz daleke Rusije, dok su gospoda Mikuš, Hudek i Tustić posjetila Barcelonu.



Ove su nas godine na maškarama predstavljale mlade Lonjakice... Zahvaljujemo g. Janku Lonjaku na poslanim fotografijama!



I ove nas se godine g. Milenko Šimić (Montaža Šimić, Rijeka) sjetio na svom nagradnom putovanju. Veliki pozdravi stigli su nam iz daleke Rusije, točnije St. Petersburga. Zahvaljujemo na razglednici!



Gospoda Tustić, Mikuš i Hudek (slijeva na desno) posjetili su prošle godine Barcelonu i nisu propustili obići i slavni nogometni stadion Camp Nou



Zahvaljujemo g. Zdenku Mikušu (Europlin, Sesvete) na poslanim fotografijama!



Ove zime nas je najviše razveselila fotografija velikog Vaillantovog zeke - snješka! Zahvaljujemo kolegama na poslanoj fotografiji.

Posjet dječjem domu



I ovoga smo puta izmamili osmijehe na prekrasna dječja lica...

Adventsko vrijeme je vrijeme darivanja i često se događa da se baš u blagdanskom ozračju Božića svi sjetimo kako postoje ljudi kojima je teško i kojima je potrebna naša pomoć. Vaillant, koji tijekom cijele godine pomaže raznim udrugama u okviru svojih mogućnosti, i ovoga je Božića svom snagom nastojao izmamiti osmijeh na lica mnogih.

Dječji dom Zagreb brine za djecu bez roditelja ili bez odgovarajuće roditeljske skrbi. Pruža im smještaj, ljubav i sigurnost te izobrazbu neophodnu za slobodan razvoj ličnosti. Dom u Nazorovoj ulici godišnje zbrinjava oko stotinjak djece od 0 do 7 godina.

Sada već tradicionalan posjet dječjem domu i ovoga puta dirnuo nas je u srce. Optimizam, veselje i srdačnost najmanje je što bi se moglo očekivati od djece koju smo ovom prilikom vidjeli. Unatoč tome, pozitivan stav upravo je ono što ispunja dom u Nazorovoj. Svjesni smo toga da su Vaillantovi adventski kalendari tek simbolični darovi, no ipak nam je drago što je naš posjet izmamio osmijeh na dječja lica i ugodno ih iznenadio.