

Proizvodi

Klubovi

Događanja

Novosti

Partneri



auroSTEP - smiješak sunca i u Vašem domu

ecoCRAFT - inovativnost i velika snaga iz malih dimenzija

Vaillant na sajmu Interklima u Zagrebu

Praktikum Predstavništva - najbolji u klasi

Klubovi: članovi KIV-a na putovanjima po Europi



04

## Proizvodi

- 03 geoTHERM - toplinska crpka za pripremu sanitarne vode
- 04 Solarni sustav auroSTEP - smiješak sunca i u vašem domu
- 06 ecoCRAFT - inovativnost i velika snaga iz malih dimenzija



06

## Klubovi

- 08 ViP: Posjetili smo Ured ovlaštenog inženjera strojarstva gosp. Vlade Habeka
- 10 U posjeti članu KIV-a gosp. Stričeviću i tvrtki IMPART
- 12 Gosp. Žarić, član VSS-a: "S Vaillantom od početka."
- 20 Članovi KIV-a na putovanjima
- 22 Vaillant - svjetski putnik
- 22 Akcija Berlingo



16

## Partnerstva

- 14 Prvo plinarsko društvo d.o.o Vukovar
- 18 Vodeći ljudi Vaillant Group u Zagrebu

## Događanja

- 16 Sajam Interklima u Zagrebu
- 19 4. plinarski forum u Varaždinskim toplicama
- 19 XX. Međunarodni susret stručnjaka za plin u Opatiji
- 19 Sajam graditeljstva i Sajam tehnike u Beogradu



23

## Novosti

- 23 Praktikum Predstavništva - rješenje koje je oduševilo Vaillant Group



24

## Zanimljivosti

- 24 Vaillant nogometni turnir Završje 2005.
- 24 Godišnjak maturanata Hrvatske

## Drage čitateljice, dragi čitatelji!



Zadovoljstvo mi je što će se i u ovom broju Vaillant plusa naći pregršt zanimljivih tema koje su obilježile brojna događanja u protekla dva mjeseca. Iako sam u prošlom broju naveo sajam Interklima u Zagrebu kao točku na "i" ovog uzbudljivog razdoblja, čini se da se taj tempo nastavlja do daljnjega.

Još jedan, sada već tradicionalan i uspješan, sajam Interklima je iza nas i možemo reći kako se iznova pokazalo da je taj sajam od velike važnosti za unapređenje branše i cjelokupnog gospodarstva. Napredak u dizajnu i tehnologiji u odnosu na prošle godine bio je više nego očit, a sa zadovoljstvom možemo reći kako Vaillant sigurno vodi u tom napretku te da je visokim razvojem i dizajna i tehnologije ostvario dobitnu kombinaciju koja zadovoljava i najzahtjevnijeg korisnika. Da je tome tako potvrdila je i nagrada Vaillant u "Najuspješniji ukupan nastup Interklima 2005."

Uz već postojeći proizvodni program na ovogodišnjem smo štandu predstavili brojne novitete koji su se nakon premijernog predstavljanja na sajmu ISH po prvi put u Europi mogli vidjeti upravo na našem sajmu. Toplinska crpka, zeolit toplinska crpka, vrnetDIALOG, ventilacijski sustav recoVAIR, kondenzacijski zidni plinski uređaj ecoTEC i kotao ecoCOMPACT, visokomodulirajući kondenzacijski kotao ecoCRAFT, solarni sustav auroSTEP novi su visokotehnološki Vaillant uređaji koji će, sudeći po pozitivnim reakcijama i interesu krajnjih korisnika i partnera, obilježiti iduće uspješno razdoblje. Velika nam je pohvala također bio posjet čelnih ljudi Vaillanta GmbH - gosp. Brosseta, gosp. Chalufoura i gosp. Neuhausa - koji su jednoglasno pohvalili naše sveukupno poslovanje, novi poslovni prostor i rezultate. Teško se danas pronalaze tvrtke koje imaju čak 70 % tržišnog udjela, a komplimenti da bi Vaillant u RH trebao biti uzor drugim tržištima te da se od nas može jako puno naučiti dovoljan su dokaz kako i mi, kao djelatnici Vaillanta, i Vi, kao dugogodišnji partneri Vaillanta, možemo biti ponosni i zadovoljni jer naš rad, trud, entuzijizam i ljubav prema poslu prepoznaju i cijene pravi stručnjaci, ali i druga tržišta.

Svaki visokotehnološki i moderno dizajnirani Vaillant uređaj proizveden je s velikim entuzijazmom, a mi ga nastojimo kroz naše poslovanje u svakom pogledu prenijeti i na sve Vas, naše partnere. Želim Vam zahvaliti što to objeručke prihvaćate i što ste nas na sajmu posjetili u velikom broju te tako opet pokazali da ste pravi članovi uspješnog Vaillantovog tima.

Zato vjerujem da ćete uživati u svemu što smo Vam pripremili i sa zadovoljstvom čitati stranice pred Vama, a kritike, prijedlozi i, naravno, pohvale uvijek su dobrodošli.

Uz srdačne pozdrave do sljedećeg uvodnika,

**Mario Opačak, direktor**

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

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

Direktor Predstavništva: Mario Opačak

Uredništvo: Adonis Andrišević, Alan Babić, Dalibor Crnić,

Luka Decker, Martina Ergotić, Rudolf Hakala,

Branko Matijašević, Svetislav Matijašević, Mario Opačak,

Krešimir Simon, Sunčana Starček, Igor Strbad, Boris Topličanec

Priprema izdanja: Martina Ergotić  
Grafička priprema: Design studio Expositus  
Lektorica: Jagoda Bojanić Cesarec

Tisak: TIPOMAT d.o.o.  
Jurja Habdelića 70  
10419 Staro Čiče

**lipanj 2005. godine**  
Besplatni primjerak  
naklada: 2000 primjeraka  
ISSN: 1334-2010

# geoTHERM

## - toplinska crpka za pripremu sanitarne vode

**Vaillantova toplinska crpka geoTHERM još je jedan proizvod koji će vam maksimalno izaći ususret po pitanju štedljivosti, a da se pritom ne morate odreći komfora na koji ste navikli ili ćete se tek naviknuti.**

Svako malo čitamo kako je energija skupa, u što se i sami uvjerimo kad svaki mjesec dobijemo račune za plin, struju ili po cijeni lož ulja. Ipak, takvi kakvi jesmo, teško mijenjamo svoje navike, a i malo je tko od nas spreman odreći se komfora. Ima li stoga rješenja za naš problem?

Odgovor leži u pametnim rješenjima koja koriste obnovljive izvore energije. Vaillantova toplinska crpka geoTHERM još je jedan proizvod koji će vam maksimalno izaći ususret po pitanju štedljivosti, a da se pritom ne morate odreći komfora na koji ste navikli ili ćete se tek naviknuti. Prije svega treba reći kako toplinske crpke nisu nikakva novost, odnosno već se dugi niz godina primjenjuju svugdje u svijetu. U SAD-u se primjenjuju već duže od pedeset godina, a u Europi oko tridesetak. Osnovni je princip rada toplinskih crpki da iskorištavaju toplinu zemlje, vode ili zraka.

geoTHERM je toplinska crpka zrak-voda koja omogućuje udobnu i ekonomičnu opskrbu toplom vodom u kućanstvima i industriji. Razlikujemo dva modela: VWL BM (s jednim izmjenjivačem topline) i VWL BB (s dva izmjenjivača topline). Spremnik tople vode, volumena 260 odnosno 250 litara, dobro je zaštićen od hlađenja uporabom toplinske izolacije bez freona. Unutrašnji dio zaštićen je slojem emajla i zaštitnom magnezijском anodom (VWL BB je opremljen s dvije anode). Spremnik se zagrijava pomoću toplinske crpke, ali i u kombinaciji s dodatnim uređajem za grijanje na plin ili loživo ulje. VWL BB ima dodatni izmjenjivač pa je predviđen i za zagrijavanje vode iskorištenjem solarne energije. Oba su modela serijski opremljena

električnim grijačem od 2 kW. Maksimalna je dopuštena temperatura zagrijavanja 65°C. Toplinska crpka se opskrbljuje toplinom iz okoline. Kompresor usisava rashladno sredstvo iz isparivača. Time se smanjuje tlak rashladnog sredstva i ono počinje isparavati i prelaziti u plinovito stanje. Toplina potrebna za isparavanje nalazi se u zraku iz okoline koji se prenosi isparivaču. Rashladno sredstvo koje je u plinovitom stanju komprimira se u kompresoru, a time mu se podiže temperatura. Zatim se rashladno sredstvo dovodi u kondenzator gdje predaje toplinu prvom izmjenjivaču topline. Iz hladila za ulje kompresora dolazi do daljnjeg preuzimanja topline koja se predaje spremniku pomoću drugog izmjenjivača topline. Predajom topline smanjuje se temperatura rashladnog sredstva pa ono prelazi u tekuće stanje, proces kondenzacije. Nakon prolaska rashladnog sredstva kroz ekspanzijski ventil, ponovno dolazi u isparivač i postupak počinje iznova. U slučaju da priprema tople vode nije dovoljna toplinskom crpkom uključuje se električni grijač, pod uvjetom da je uključena njegova sklopka.

Tvornički priključak zračnog kanala je izveden na taj način da crpka uzima zrak iz prostorije u kojoj se nalazi i potom u istu vraća iskorišteni. Ovakav način dovoda i odvoda zraka ima za posljedicu hlađenje prostorije te ako se to želi izbjeći iz bilo kojeg razloga na raspolaganju je mogućnost uporabe zračnih kanala. Promjerima cijevi Ø 160 mm maksimalna je dopuštena duljina 6 m uključujući dva luka

od 90°, promjerom Ø 200 mm maksimalna dopuštena duljina je 10 m uključujući dva luka od 90°. Svaki daljnji luk smanjuje maksimalnu duljinu za 0,5 m. Male dimenzije u odnosu na učin osiguravaju jednostavnu i brzu instalaciju, a samim je tim toplinska crpka vrlo pogodna za ugradnju, kako u novogradnji tako i kod naknadnog uvođenja.



Toplinska crpka geoTHERM osigurava visoki komfor tople vode uz minimalnu potrošnju energije

# auroSTEP - smiješak sunca i u vaše



Ima li onda nade za nas koji smo malo više ograničeni finansijskim sredstvima, a ipak bismo htjeli koristiti "besplatnu energiju"? Naravno da ima, a krije se pod nazivom auroSTEP. Riječ je o solarnom sustavu koji iskorištava solarnu energiju za pripremu sanitarne vode.

"Energija pokreće svijet i bez nje nema života" tvrdnja je s kojom smo se susretali više puta u životu. Gdje god se okrenuli energija je posvud oko nas, ona je pokretačka sila bez koje je nemoguće bilo što napraviti.

Sviđalo se to nama ili ne, bez nje je život nemoguć i stoga je naš odnos prema njoj od vrlo velike, čak i presudne važnosti za naš opstanak. Činjenica je da se fosilni oblici energije nemilice troše iz godine u godinu i nije daleko dan kad će sve rezerve biti potrošene.

Zato znanstvenici širom svijeta već duže vrijeme neumorno tragaju za alternativnim izvorima kako bi naša budućnost bila svijetla. Zbog svih tih problema logično je bilo zapitati se: "Koji je to najveći izvor energije koji je nama ljudima poznat?" Na odgovor nije, naravno, trebalo dugo čekati. Sunce nas prati od našeg postanka, s nama je svakodnevno i neće nas tako brzo napustiti. Prihativši se proračuna uvidjeli smo kako solarna energija koju Sunce emitira na Zemlju daleko premašuje potrebe čovječanstva. Dakle, te energije ima u izobilju i samo je treba znati iskoristiti za naše potrebe.

Međutim, sada nailazimo na problem s kojim se, nažalost, svi susrećemo. Sve je to lijepo i predivno zvuči, ali postoji nešto što se zove novac i što je od presudnog značaja za sve nas. Naime, sustavi za iskorištenje solarne energije nisu jeftini pa si većina ljudi iz finansijskih razloga ne može priuštiti takvu tehnologiju. Iako su u razvijenim zemljama zapada državne vlasti još odavno raznim programima

tj. subvencijama poticali krajnje korisnike da iskorištavaju solarnu energiju, kod nas je slika ipak malo drukčija.

Pa dobro, ima li onda nade za nas koji smo malo više ograničeni finansijskim sredstvima, a ipak bismo htjeli koristiti "besplatnu" energiju? Naravno da ima, a krije se pod nazivom auroSTEP. Prije svega treba napomenuti kako je riječ o sustavu koji iskorištava solarnu energiju za pripremu sanitarne vode.

Funkcioniranje solarnog sustava auroSTEP razlikuje se od drugih solarnih sustava. Sustav auroSTEP nije u potpunosti ispunjen solarnom tekućinom i nije pod tlakom pa zato pojedini standardni dijelovi (ekspanzijska posuda, manometar, odzračivač) više nisu potrebni. Da bi cijeli sustav ispravno funkcionirao potrebno je pridržavati se određenih pravila. Dopusštena je upotreba isključivo bakrenih cijevi, unutarnjeg promjera od 8,4 mm. Maksimalna visinska razlika između vrha kolektora i dna spremnika smije biti 8,5 m. Jednako je tako nužno pridržavati se uvjeta da minimum nagiba bude 4 %, ako je potrebno izvoditi instalacije u vodoravnom smjeru. Ukupna duljina vodova između kolektorskog polja i solarnog spremnika ne smije biti veća od 40 m.

Pri mirovanju kolektorske crpke solarna tekućina se sakuplja u izmjenjivaču topline, kolektorskoj crpki i u solarnom dijelu cijevi spremnika. Zato je bitno da se sve instalacije izvedu tako da solarna



Solarni sustav auroSTEP koristi solarnu energiju, a sastoji se od svega tri komponente

# m domu

tekućina može teći prema spremniku uslijed nagiba. Kad se uključi kolektorska crpka, ona potiskuje solarnu tekućinu iz izmjenjivača spremnika preko povratnog solarnog voda u kolektorsko polje, gdje se zagrijava i potom se putem polaznog solarnog voda ponovno vraća u spremnik, prenoseći toplinu sanitarnoj vodi. Tijekom rada zrak se potiskuje unutar gornjeg dijela izmjenjivača topline.

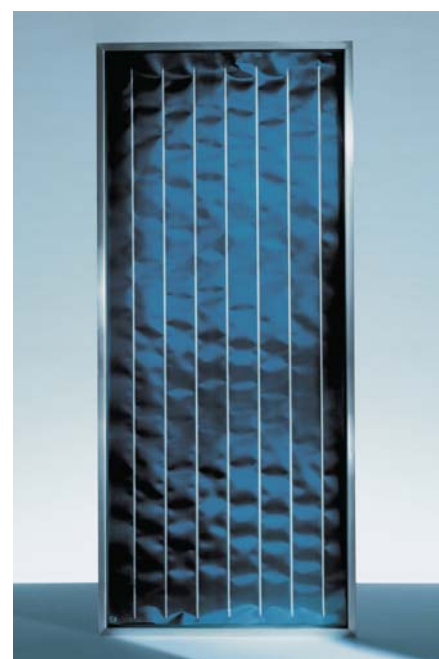
Cijeli se sustav sastoji od tri dijela: kolektora s potrebnim priborom za montažu, cijevi i spremnika za sanitarnu vodu s integriranom crpkom i solarnom automatikom. Zbog smanjenog broja hidrauličkih i električnih priključaka instaliranje cjelokupnog sustava je puno jednostavnije, a samim tim smanjena je i mogućnost pogreške. O kompaktnosti sustava dovoljno govori da se solarna tekućina već nalazi u izmjenjivaču topline spremnika, a spajanje cijevi i kolektora se vrši na principu utičnog spoja. Razlikujemo tri inačice auroSTEP sustava. Prva se sastoji od

monovalentnog spremnika od 150 l i jednog ravnog pločastog kolektora VFK 900 S površine 2,2 m<sup>2</sup>. Sanitarna voda se predgrijava putem solarnog kruga, a zatim se ako je potrebno dogrijava na željenu temperaturu pomoću Vaillantovog (električnog ili plinskog) protočnog uređaja.

Druga je monovalentni spremnik od 250 l s dva ravna pločasta kolektora VFK 900 S. Sanitarna voda se zagrijava putem solarnog kruga, a u slučaju potrebe dogrijevanje se obavlja putem električnog grijača. Treća je bivalentni spremnik od 250 l s dva ravna pločasta kolektora VFK 900 S. Sanitarna voda se zagrijava putem solarnog kruga, a dogrijava se prema potrebi pomoću Vaillantovog uređaja za grijanje. Svaku od navedenih inačica možete odabrati ovisno o tome montira li se na ravan ili kos krov.

Iz gore navedenoga lako ćete zaključiti kako se inovativnost cijeloga sustava odražava i na konačnu cijenu koja je povoljnija od klasičnog sustava.

Napredna tehnologija, visoka kvaliteta i povoljna cijena jamče da će vaš dom biti uvijek obasjan sunčevim zrakama. S Vaillantom se zasigurno sa smiješkom gleda prema budućnosti.



Ravni pločasti kolektor VFK 900 S površine 2,2 m<sup>2</sup> sastavni je dio solarnog sustava auroSTEP

Proizvod	Nomenklatura	Komponente
Solarni sustav 150L monovalentni pov. kolektora 2,2 m <sup>2</sup>	VSL S 150 F	- 1 pločasti kolektor VFK 900 S - Spremnik VIH SN 150 i - Pribor za ravni krov
	VSL S 150 T	- 1 pločasti kolektor VFK 900 S - Spremnik VIH SN 150 i - Pribor za ravni krov
Solarni sustav 250L bivalentni pov. kolektora 4,4 m <sup>2</sup>	VSL S 250 F	- 2 pločasta kolektora VFK 900 S - Spremnik VIH SN 250 i - Pribor za ravni krov
	VSL S 250 T	- 2 pločasta kolektora VFK 900 S - Spremnik VIH SN 250 i - Pribor za kosi krov
Solarni sustav 250L električni pov. kolektora 4,4 m <sup>2</sup>	VSL S 250 EF	- 2 pločasta kolektora VFK 900 S - Spremnik VEH SN 250 i - Pribor za ravni krov
	VSL S 250 ET	- 2 pločasta kolektora VFK 900 S - Spremnik VEH SN 250 i - Pribor za kosi krov

Pregled sustava auroSTEP



Shematski prikaz sustava auroSTEP

# ecoCRAFT - inovativnost i velika



ecoCRAFT: modulirajući kondenzacijski kotao snage od 80 do 280 kW

**Princip rada s više modula, velika iskoristivost, visoka kvaliteta, male dimenzije, vrhunski dizajn i prihvatljiva cijena, karakteristike su prinove u našem proizvodnom programu. Radi se o novom kondenzacijskom kotlu ecoCRAFT, šampionu u segmentu kondenzacijske tehnologije.**

O kondenzacijskoj tehnologiji se u zadnje vrijeme sve više govori. Dokaz tome je i 4. plinarski forum održan u Varaždinskim toplicama 24. i 25. ožujka ove godine. Tema foruma je upravo bila spomenuta tehnologija. Iako sama kondenzacijska tehnologija nije novost, njezina primjena znatno zaostaje na našim prostorima u odnosu na visokorazvijena društva. Nažalost, to zaostajanje naše zemlje u primjeni novijih tehnologija postaje gotovo praksa. Zašto kasnimo s primjenom teško je reći, ali sigurno je da se moraju uložiti golemi napor kako bismo bili u stanju slijediti pozitivne trendove. Za razliku od nekih drugih alternativnih tehnologija, kondenzacija nam je najbliža iz više razloga. To su, primjerice, implementiranje tehnologije u već postojeće sustave

uz minimalne preinake, cijena samih uređaja, velika paleta proizvoda kako bi krajnji korisnici mogli odabrati idealan uređaj za svoje potrebe, smanjena potrošnja energije, smanjena emisija štetnih plinova, primjena kvalitetnijih materijala i dr.

U prošlom smo broju spominjali neke nove kondenzacijske uređaje - poput ecoTEC-a VU INT 656 i ecoCOMPACT-a VSC INT 246 C 170 - i pritom smo ukratko naveli sve prednosti koje pruža kondenzacijska tehnologija, uz napomenu kako su neke zemlje EU zabranile prodaju tzv. "konvencionalnih" uređaja. Dakle, što je novoga u Vaillant i zašto ponovno pišemo o kondenzaciji? Već ste mogli uočiti kako u našem "dvorištu" uvijek ima nečeg novog pa vam stoga predstavljamo još jednu prinovu u

našem prodajnom programu koja će vas osvojiti na prvi pogled i sigurno naći primjenu u vašim domovima.

Riječ je o kondenzacijskom kotlu ecoCRAFT koji se primjenjuje za grijanje i pripremu potrošne tople vode. Za razliku od ecoVIT kondenzacijskih kotlova snage do 47 kW, ecoCRAFT su modulirajući kondenzacijski kotlovi snage od 80 do 280 kW. Ovisno o veličini, uređaj ima od 2 do 7 jednakih modula, a rad je u potpunosti usklađen i nadziran putem automatike koja je sastavni dio uređaja. Svaki se modul sastoji od modulirajućeg plamenika (u rasponu od 12 do 40 kW), ventilatora, plinske armature i izmjenjivača topline. Moduli su u radu međusobno neovisni te kao takvi djeluju kao zasebne jedinice, što omogućuje njihovu vrlo veliku

# snaga iz malih dimenzija



Fleksibilni moduli su u svom radu međusobno neovisni pa tako tijekom rada uređaja može raditi samo jedan modul ili svi, ovisno o zahtjevu za toplinom

fleksibilnost. Tijekom rada uređaja može raditi samo jedan modul ili svi, ovisno o zahtjevu za toplinom. Automatika također vodi računa o vremenskom razdoblju rada svakog modula kako bi se izbjegla mogućnost da jedan radi duže od drugoga.

Na taj je način onemogućena asimetrična eksploatacija materijala. U slučajevima kad nisu vršna opterećenja, automatika koristi više modula sa smanjenim učinkom rada kako bi upravljanje ecoCRAFT-om bilo maksimalno optimizirano.

Kontrolna ploča se nalazi s prednje strane na kojoj su svi potrebni elementi za upravljanje i nadzor. Uređaji su opremljeni digitalnim informacijskim i analitičkim sustavom preko kojega se dobivaju svi potrebni podaci o pogonskom stanju kotla, a ujedno pomaže i pri otklanjanju smetnji.

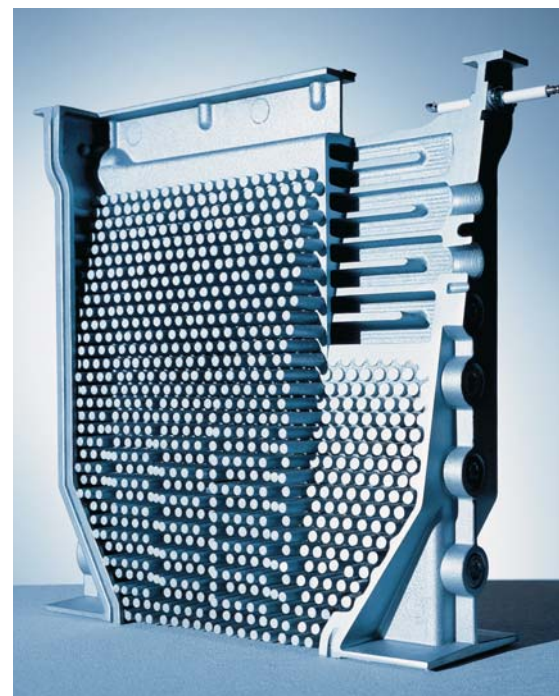
ecoCRAFT se odlikuje izuzetno tihim radom i u vršnom opterećenju, što inače nije slučaj kod ostalih kotlova većih snaga. Za razliku od drugih kondenzacijskih uređaja, ecoCRAFT je predviđen isključivo za način rada

da uzima zrak iz prostorije u kojoj je smješten, a za odvod dimnih plinova koristi cijevni sustav. U tu svrhu Vaillant nudi cijelu paletu cijevnih sustava koji omogućuju veliku fleksibilnost postavljanja.

Pri smještanju uređaja treba voditi računa o tome da ne bude unutar prostora gdje se primjenjuju sprejevi, kemikalije na bazi klora, boje, ljepila i sl. Kotao također posjeduje i zaštitu od smrzavanja koja se aktivira ako temperatura padne ispod 3°C.

Instalacija je izuzetno jednostavna i brza jer je kotao već pripremljen za montažu. Osim predpripreme za montažu, kotlovi su vrlo malih dimenzija i težina što omogućava postavljanje istih kako u podrumске tako i u krovne kotlovnice (ecoCRAFT snage 280 kW zahtijeva svega 1,09 m<sup>2</sup> površine za postavljanje). Kompaktne dimenzije omogućavaju prolaz i kroz vrata kotlovnica manjih dimenzija što uvelike olakšava postavljanje uređaja. Stupnjem iskorištenja od 110 % i emisijom štetnih plinova ispod 60 mg/kWh ecoCRAFT predstavlja izuzetno štedljiv i ekološki prihvatljiv uređaj.

Uzevši u obzir princip rada s više modula, veliku iskoristivost, visoku kvalitetu, male dimenzije, vrhunski dizajn, prihvatljivu cijenu i druge značajke, novi šampion je stigao.



Izmjenjivač topline u tzv. V-formi sastavni je dio svakog fleksibilnog modula ecoCRAFT-a



Kao jedan od prvih članova VIP-a, gosp. Habek je od samog početka vjeran Vaillant

## Gosp. Vlado Habek:

**“Od samih početaka projektantske karijere surađujem isključivo s Vaillantom zbog kvalitete Vaillant uređaja, ali ponajviše zbog vrlo dobre komunikacije s djelatnicima Predstavništva koji su mi uvijek bili na raspolaganju i spremni pomoći oko svih tehničkih upita i dokumentacije. Zato i ostajem vjeran Vaillantu.”**

Nakon završenog fakulteta strojarstva u Zagrebu 1988. godine gosp. Habek se zaposlio u Končaru, gdje je stekao prva znanja i iskustva kao inženjer strojarstva, što mu je pomoglo u kasnijem radu. Godine 1994. odlazi u Ivanec i tu se zapošljava u tvrtki Elkom koja se i danas uspješno bavi poslovima termotehničkih instalacija. Kako je njegov opis posla u Elkomu trebao biti vezan uz vođenje gradilišta i stručne savjete inženjera te poslove projektiranja termotehničkih instalacija, što se bitno razlikuje od smjera programera koji je završio, gosp. Habek se morao prekvalificirati tj. prilagoditi novim uvjetima. Tako je nakon tri godine rada u Ivancu položio državni ispit kako bi mogao potpisivati projekte, voditi gradilišta i nadgledati izgradnju plinskih instalacija i mreže. Nakon što je tijekom tri godine rada stekao radno

iskustvo na projektiranju, vođenju i nadzoru izvođenja zadovoljio je jedan od osnovnih kriterija za članstvo u Komori inženjera Hrvatske koje će mu omogućiti profesionalno projektiranje i nadzor. Nedugo nakon što je postao član Komore javila se ideja o samostalnom poslovanju, a Komora je svakom članu omogućavala otvaranje ureda, uz preduvjet da osoba nije zaposlenik neke druge firme.

Od 1. veljače 2001. godine obavlja samostalnu djelatnost u Uredu Inženjera strojarstva koji je smješten u sklopu obiteljske kuće u Ivancu. Posao je sada, nakon četiri godine poslovanja, jako dobro razvio, kao i suradnju s drugim kolegama iz struke na području Varaždina, gdje je broj stručnih projekatnata iznimno velik. Tako danas gosp. Habek sa sigurnošću može reći kako je postao

pravi stručnjak u svom poslu te da su ljudi prepoznali njegovu kvalitetu. Činjenica da je Varaždin plinificiran u cijelosti govori kako posla ima i previše te da se već sada planiraju poslovi za čak 10 godina unaprijed.

Tijekom samostalnog poslovanja gosp. Habek je oduvijek vodio brigu o tome da usluga koju pruža svojim klijentima bude što kvalitetnija. Oko sebe je okupio istomišljenike iz struke i s njima je razvio takav oblik poslovanja u kojemu se realizacija svakog posla s klijentom razvija na temelju kvalitetne komunikacije koja završava izradom troškovnika. Naime, gosp. Habek na poziv klijenta odlazi k njemu kući i razgovara s njim kako bi na temelju tog razgovora zaista dobio pravu informaciju o željama klijenta. Nakon toga savjetuje klijenta kako i na koji način može riješiti pitanje



Hala tvrtke Zrinski-tehnologija d.o.o. je aktualan projekt gosp. Habeka



U kotlovnici tvrtke Zrinski-tehnologija gosp. Habek je projektirao isključivo Vaillant uređaje



grijanja u svom domaćinstvu, a kad se to definira gosp. Habek izrađuje troškovnik na temelju kojega izvođač sastavlja ponudu.

Trenutačno gosp. Habek nadzire završne radove u nedavno otvorenoj tvornici BHS, njemačkog proizvođača strojeva za proizvodnju papira. Kako je prva, i ujedno najveća, hala tvornice od 4500 četvornih metara završena, sada se radi na izgradnji još dvije hale od 2500 kvadrata i upravne zgrade na tri etaže od 1000 četvornih metara. Osim sadašnjeg nadzora radova do tehničkog pregleda, gosp. Habek je na tom velikom i zahtjevnom poslu projektirao strojarski dio koji se odnosi na klimatizaciju, grijanje i plinske instalacije. Tijekom prošlih razdoblja gosp. Habek je radio na, kako on kaže, najtežim i najzahtjevnijim oblicima projektiranja. Riječ je o projektiranju plinske mreže od oko 20 km i oko 50-ak službenih kotlovnica u Varaždinskoj županiji. U svom dnevnom rasporedu gosp. Habek rijetko nađe slobodnog vremena jer svaki projekt nastoji obaviti kvalitetno i na vrijeme. Tako se često zna dogoditi da gosp. Habek dan provede na gradilištu, a navečer, kad se sve smiri, odlazi u svoj Ured i projektira do dugo u noć. Iako zasad stiže sve poslove obaviti samostalno, u budućnosti namjerava otvoriti firmu u kojoj bi mogao zaposliti mlade, ambiciozne projektante pa čak i proširiti poslovanje na izvođenje i

servis. Još jedan od planova za budućnost je i najam novog poslovnog prostora u Varaždinu, gdje je ujedno i najveća koncentracija posla.

Otkad je ušao u projektiranje posluje s Vaillantom jer je Vaillant od samih početaka bio najpristupačniji zbog najbolje organiziranog prijenosa informacija i tehničke dokumentacije te stalne edukacije, druženja, putovanja i sajmova koji su uvijek jedinstvena prilika da se nešto novo nauči. U svakodnevnoj komunikaciji s Predstavništvom uglavnom surađuje s tehničkim odjelom iz kojega mu u najkraćem roku odgovaraju na sva tehnička pitanja. Po pitanju projektiranja gosp. Habek smatra kako bi trebalo surađivati samo s jednim proizvođačem, jer ako projektant dobro zna proizvodnju firme lako će prezentirati i preporučiti uređaje na terenu, a to znači veću kvalitetu, uspjeh i zadovoljstvo klijenta. Zato gosp. Habek savjetuje našem Predstavništvu da stalno unapređuje komunikaciju projekatana i samih proizvođača koji bi ih kroz razne seminare i edukaciju uputili u neke detaljnije informacije o tehnologiji Vaillant uređaja.

ViP (Vaillant i projektanti) je prvi korak ka ostvarenju tog cilja i ima veliko značenje za svakog projektanta jer mu članstvo u Klubu osigurava

povlaštene i stručne informacije. Pritom gosp. Habek ističe kvalitetnu Vaillantovu internetsku stranicu na kojoj pronalazi sve potrebne informacije.

“Opredijelio sam se za Vaillant jer mislim da je to jedini pravilan put do uspjeha i kvalitetnog poslovanja. Mislim da nisam pogriješio što sam odabrao Vaillant, jer je osim vrhunske kvalitete proizvoda najveća prednost dobra komunikacija i pristupačnost djelatnika Predstavništva”, kaže zadovoljno gosp. Habek. Mi smo pak zadovoljni što je takav stručnjak upravo Vaillantov projektant i nadamo se da će se uspješna suradnja nastaviti još dugi niz godina.



U uredu koji se nalazi u sklopu obiteljske kuće u Ivancu, gosp. Habek projektira do dugo u noć



Impresivna zgrada tvrtke BHS (4 hale i upravna zgrada) je projekt na kojem je gosp. Habek radio kao projektant i nadzorni inženjer za strojarske radove



Kvalitetan rad i profesionalnost odlike su svih djelatnika IMPART-a

## Gosp. Stričević i tvrtka IMPART

**Predstavljajući naše instalatere, članove KIV-a, zaputili smo se ka istoku Slavonije, točnije u Ivankovo, kako bismo vam predstavili gosp. Željka Stričevića, osnivača tvrtke IMPART koja se bavi instalacijama plina, centralnih grijanja, klimatizacijom i vodom.**

Za razliku od dosadašnjih posjeta našim partnerima, tijekom kojih smo se sa sugovornikom i radom tvrtke upoznavali isključivo preko intervjua, susret s gosp. Stričevićem bio je prava avantura. Naime, kako bismo se što bolje upoznali s poslovanjem IMPART-a gosp. Stričević nas je vodio u obilazak pa smo sve objekte na području Vinkovaca i Vukovara vidjeli iz "prve ruke".

Priča započinje 1979. u Vinkovcima kada se gosp. Stričević nakon izučenog zanata odlučio preseliti u Zagreb, gdje ostaje do 1988. godine. Za boravka u Zagrebu gosp. Stričević je radio u tri tvrtke. Radeći pritom na velikim projektima, osim golemog iskustva stekao je i brojne prijatelje te upoznao mnoge stručnjake. Međutim, unatoč lijepom iskustvu gosp. Stričević se 1988. vraća s obitelji u Vinkovce, a 1993. godine osniva obiteljsku tvrtku IMPART koja se bavi instalacijama plina, centralnih

grijanja, klimatizacijom i vodom. Uspješno poslovanje gosp. Stričevića prati od samih početaka, na što je, uz profesionalne zaposlenike i dobru organizaciju, zasigurno utjecala i dugogodišnja suradnja s Vaillantom s kojim se upoznaje još davne 1976. "Kako sam bio zadovoljan kvalitetom Vaillant uređaja, logično je bilo da i u samostalnom poslovanju nastavimo s dobrom suradnjom", kaže naš sugovornik. Osim što ističe odličnu suradnju s tehničkim odjelom koji mu osigurava sve potrebne informacije, jako je zadovoljan i članstvom u Klubu instalatera Vaillant kao i sustavom nagrađivanja, zahvaljujući kojemu se gotovo svake godine pojavi na pozornici s najboljim Vaillantovim instalaterima.

Iako je sjedište obrta u Ivankovu, poslovanje se odvija najviše na području Vukovara, gdje su prošle godine postavili čak 170 od ukupno 176 ugrađenih Vaillant uređaja.

Kako se u IMPART-u rukovode načelom da je svaki posao dobar posao, uređaji se instaliraju u stambenim manjim objektima, ali i u većim poslovnim objektima. Tako se tvrtka IMPART može pohvaliti povećom referentnom listom u kojoj su navedeni sljedeći objekti: Vukovarska bolnica, Vinkovačka



Ispred Crkve (s lijeva na desno): Mirko Stričević, Sveto Matijašević, Željko Stričević, Emil Kolar i Pavle Vukas

bolnica, Zgrada suda u Vukovaru, Dvor Jarmina, stambene zgrade S1, S2, S3 u Vukovaru... Iako smo vidjeli sve objekte, najviše smo se zadržali na trenutačno najaktualnijima - velikom trgovačkom centru Boso, u kojemu su ugrađena dva Vaillantova fasadna uređaja od 24 kW, te Crkvi sv. Filipa i Jakova na kojoj dobri ljudi rade već od 1997. godine. Naime, nakon što je crkva u ratu potpuno uništena franjevci su, zajedno s projektantom gosp. Emilom Kolarom i gosp. Stričevićem te mnogim drugim stručnjacima, krenuli u kompletnu obnovu te izgradnju Pastoralnog centra sv. Bone i Kuće sv. Franje za stare i nemoćne.

Osim izvođenja podnog grijanja u crkvi, gosp. Stričević je u kotlovnici Pastoralnog centra ugradio Vaillantov fasadni uređaj od 36 kW, dok je u kotlovnici Kuće sv. Franje instalirao Vaillantov plinski kotao atmoVIT exclusive od 47 kW.

Uz standardne uređaje iz Vaillantovog proizvodnog programa, gosp. Stričević je u zadnje četiri godine ugradio veliki broj klima uređaja, a vrlo je zainteresiran i za kondenzacijske te solarne Vaillant uređaje koje zbog visoke kvalitete i uštede energije smatra uređajima budućnosti. Zato je vrlo zadovoljan što se u Predstavništvu održavaju seminari koji omogućuju da on, ali i njegovi zaposlenici puno toga nauče o novim uređajima i tehnologijama.

Gosp. Stričević ugrađuje povećani broj uređaja pa je vrlo važno da ih dobije pravodobno kako bi se projekti mogli realizirati na vrijeme. Upravo zato već dugi niz godina surađuje s tvrtkom Petrokov od koje kupuje čak 80 % uređaja, a donacijom plamenika za Crkvu sv. Filipa i Jakova pokazala se kao tvrtka sa srcem.

“Osim što je važna dobra suradnja s trgovcima i kvalitetni uređaji, dobra organizacija posla znači 80 % uspjeha svakog poslovanja”, kaže gosp. Stričević, u čijoj tvrtki danas radi čak 18 zaposlenih. Instalateri su, od 16 koliko ih radi u tvrtki, organizirani u dvije grupe. Jedna je grupa uvijek zadužena za stambene objekte, a druga za veće i zahtjevnije objekte. Možda se 16 zaposlenih instalatera čini velikim brojem, ali s obzirom na količinu posla ponekad bi im dobro došao još jedan par ruku. Međutim, bez obzira na količinu posla sve se odrađuje krajnje profesionalno i na vrijeme. Zbog toga je gosp. Stričević postao jedan od najtraženijih instalatera ne samo u Vukovarsko-srijemskoj i Osječko-baranjskoj nego i u Ličko-senjskoj županiji u kojoj već dugi niz godina radi na mnogim projektima.

Iako je već veliki dio Vukovarsko-srijemske županije plinificiran, u skoroj se budućnosti očekuje plinifikacija cjelokupnog područja. Takvi planovi vesele gosp. Stričevića jer će to, osim što će njemu i firmi osigurati više posla, biti još jedna važna karika u razvoju tog dijela

Slavonije. Kako bi se što bolje pripremio za nadolazeće projekte gosp. Stričević već ima dosta planova za budućnost. Naime, uz instalatersku djelatnost naš se domaćin u skoroj budućnosti namjerava baviti i servisom kako bi svojim klijentima osigurao kompletnu uslugu.

Svoju tvrtku smatra obiteljskom i tradicionalnom jer cijela obitelj sudjeluje u poslovanju. Sinovi Mirko i Darko su, iako mlađi, već dugogodišnji zaposlenici IMPART-a, a i najmlađi će sin Marijo nakon završene instalaterske škole nastaviti karijeru u obiteljskoj tvrtki. Supruga, gđa Mirjana, radi u trgovini instalaterske opreme te vodi sve administracijske poslove kojih zbog velikog broja instaliranih uređaja ima napretek. Gosp. Stričević nadzire posao svih zaposlenika, ugovara poslove te unatoč dugom radnom stažu još uvijek sa svoje dvije ekipe odlazi na teren.

Bez obzira na to kojim se poslom bavili, ljudi imaju sve manje vremena za sebe i svoje hobije. Situacija nije drukčija ni s gosp. Stričevićem, ali on ipak uspije pronaći malo vremena za druženje sa svojim “pecarošima” na vikendici na Biđu i organiziranje uvijek veselih fišijada. Osim što voli ribolov, odmalena je zaljubljenik u konje.

U budućnosti, kada sinovi stasaju u vrhunske majstore, namjerava se opuštati na svom stanu u Ivankovu gdje je proveo djetinjstvo.



U kotlovnici Kuće sv. Franje ugrađen je kotao atmoVIT exclusive, 47 kW



Crkva sv. Filipa i Jakova - izvođenje podnog grijanja i instalacija Vaillantovog fasadnog uređaja od 36 kW



U trgovačkom centru Bono instalirana su dva Vaillantova fasadna uređaja od 24 kW



Gosp. Slavko Žarić smatra kako je uz kvalitetan Vaillant uređaj i dobra organizacija posla osnova svakog uspješnog poslovanja

## Gosp. Slavko Žarić:

### “S Vaillantom od početka”

Ugodno proljetno vrijeme omogućilo nam je da nakon duge zime napokon posjetimo i naše partnere na obali, točnije gosp. Slavka Žarića, ovlaštenog Vaillant servisera i vlasnika tvrtke Elspeed, smještene u Istarskoj ulici 26 A u Rovinju.

Uz već uobičajene teme intervjua kao što su razvoj tvrtke, počeci poslovanja, veza s Vaillantom, poslovni planovi za budućnost i obitelj, u razgovoru s gosp. Žarićem dotaknuli smo se i aktualnog pitanja plinifikacije Istre koju naš sugovornik i njegovi sugrađani željno iščekuju.

Tvrtka Elspeed osnovana je početkom 90-ih godina kada se gosp. Žarić s obitelji, u potrazi za boljom i sigurnijom budućnošću, preselio iz Slavenskog Broda u Rovinj. Kako je po struci električar tvrtka Elspeed se u početku bavila elektronikom, ali je nakon upoznavanja s Vaillantom i brojnih seminara odlučio specijalizirati se za centralno grijanje. Poznavanje i stručnost na području elektronike uvelike mu pomaže u današnjem

poslovanju jer je elektronika osnova svakog uređaja, dakle i Vaillantovih.

Upoznavanje s Vaillantom započelo je zahvaljujući poznanstvu s gosp. Mariom Opačkom, i to dok je Vaillantovo Predstavništvo još poslovalo u Martičevoj ulici. Uslijedili su prvi seminari, kontakti s djelatnicima tehničkog odjela - gosp. Topličancem i gosp. Simonom - i ubrzo je započela sada već dugogodišnja suradnja Elspeeda i Vaillanta.

Visoka tehnologija i kvaliteta Vaillant uređaja, vrlo dobro organizirana servisna mreža, uvijek dostupna tehnička podrška i prijateljsko-poslovni odnosi s Vaillantovim Predstavništvom razlozi su zbog

kjih gosp. Žarić uvijek daje prednost Vaillant uređajima.

Kad je počeo raditi gosp. Žarić je bio prvi ovlašteno serviser na području Istre. Tijekom godina stekao je reputaciju stručnjaka u svom poslu, a danas pokriva cijelo područje Rovinja i okolice. Svakog klijenta detaljno upoznaje s Vaillant kvalitetom, a u većini slučajeva preporuča VUW zidni plinski uređaj s fasadnom izvedbom jer smatra kako je to uređaj visoke kvalitete i nadasve siguran, koji ne podliježe atestu dimnjačara. Kako je Rovinj apartmanski grad gosp. Žarić često preporučuje klijentima kombinaciju zidnog plinskog turbo uređaja i akumulacijskog spremnika koja odlično zadovoljava zahtjeve grijanja i potrošne tople vode, a



Tvrtka Elspeed, smještena u sklopu obiteljske kuće u Istarskoj ulici 26 A u Rovinju, prostorno zadovoljava poslovanje firme što je osnovni preduvjet za kvalitetnu komunikaciju s klijentima i uspjeh u poslu

po ostvarenju suradnje sa svakim se klijentom sklapa ugovor o servisiranju. U 70 % slučajeva posao se svodi na plinske instalacije, dok se u starom dijelu grada gdje nema plina ugrađuju elektrokotlovi. Sve su češći i zahtjevi klijenata za podnim grijanjem jer “zime i kod nas postaju sve hladnije pa tako ljudi sve više traže grijanje”, kaže gđa. Žarić.

Za kvalitetno i uspješno poslovanje bitan je kvalitetan kadar. Tako osim gosp. Žarića, koji rukovodi cijelim poslovanjem, u tvrtki radi i supruga, gđa. Mirjana, koja je zadužena za administrativne poslove i vođenje trgovine za prodaju instalaterskog pribora, a kako je po struci strojarSKI tehničar jako se dobro snalazi i u tehničkim pitanjima. Mlade snage Elspeeda, gosp. Ivan plinoinstalatier i gosp. Denis sa završenim elektrosmjerom, pomažući gosp. Žariću stječu nova znanja i iskustva koja će im dobro doći u budućem poslovanju.

Sin Siniša, student Prometnog fakulteta u Zagrebu, također radi u Elspeedu kad dođe u Rovinj jer želi što više naučiti. Kći Sanja pak, koja je omedavno zaposlena u Zagrebačkoj banci, uvijek je upućena u poslovanje obiteljske tvrtke.

Zadovoljstvo korisnika je najvažnije za uspješno poslovanje, kaže gosp. Žarić, pa je tako servis Elspeed na

raspolaganju klijentima 24 sata dnevno. Za kvalitetu poslovanja također ističe i dobru organizaciju posla koja se temelji na detaljnoj dokumentaciji za sve uređaje i popratnim kontaktima s klijentima. “Iako ovako organiziran sustav rada oduzima puno vremena i zahtijeva dosta truda, dugoročno se takav način poslovanja jedino isplati i nama i klijentima koji tako shvaćaju našu profesionalnost”, kaže gosp. Žarić.

Osim detaljne dokumentacije o poslovanju - kao što su garancije, evidencija rezervnih dijelova, broj servisiranih i ugrađenih uređaja - velika se važnost pridaje i sklapanju samog posla tj. pripremi ponude klijentu. “Svaki upit klijenta popraćen je skicama rasporeda uređaja koje odgovaraju njegovom stvarnom prostoru. Dakle, klijent uz predočenje cijene ima i uvid u to kako će novoinstalirani uređaji izgledati u prostoru, a najvažnije je da je svima sve jasno”, kaže gosp. Žarić.

Sve potrebne uređaje nabavlja u novootvorenoj poslovnici Termocommerca u Puli, s kojim ostvaruje uspješnu dugogodišnju suradnju jer je jako zadovoljan njihovom profesionalnošću i dobrom organizacijom. Za suradnju s DE-MAT-om koji im osigurava servisne rezervne dijelove imaju samo riječi pohvale jer su svi dijelovi uvijek na raspolaganju i uvijek stižu u najkraćem mogućem roku, što je osim kvalitete i dizajna

Vaillant uređaja bitan faktor za odabir Vaillanta i vjernost na duge staze. Ovaj je razgovor bio povod da se malo dotaknemo i aktualnog pitanja plinofikacije Istre koju ljudi poput gosp. Žarića željno iščekuju. Sada već dugogodišnja neispunjena obećanja uvođenja plina nisu razočarala i omela našeg sugovornika da u suradnji s firmom Butan plin, koja prodaje i daje u najam nadzemne i podzemne spremnike naftnog plina, pripremi teren za uvođenje zemnog plina. Naime, u novoj izvedbi instalacija, ali i adaptaciji postojećih gosp. Žarić sve svoje klijente upoznaje s prednostima plina putem pisma namjere na temelju kojega se uz potrebnu dokumentaciju sklapa ugovor, a potom se u roku od tjedan dana realizira ugradnja spremnika plina. “Važno je naglasiti kako i Vaillant kroz dobru komunikaciju s Butan plinom također pridonosi ostvarenju kvalitetnije i uspješnije suradnje te da samo zajedničkim snagama možemo ljude educirati o prednostima koje donosi plin”, kaže gosp. Žarić.

Sudeći po pozitivnim reakcijama klijenata i sve većem broju kuća koje posjeduju spremnike plina posla za gosp. Slavka bit će sve više, a njegova velika želja da se Istra plinificira ukazuje na to kako se on nimalo ne boji prenatrpanog dnevnog rasporeda. Uvijek pronade i malo vremena za ugodne šetnje Rovinjem sa suprugom Mirjanom.



Pouzdana i praktično gospodarsko vozilo omogućuje kvalitetnije poslovanje



Supruga, gospoda Mirjana, vodi administrativne poslove i trgovinu



Gosp. i gđa. Žarić te gosp. Matijašević: Kvalitetnom komunikacijom se dolazi do najboljih rezultata



Mladi i ambiciozni tim zaposlenika osigurao je da PPD u kratkom vremenu postane uspješan distributer plina od kojega i partneri i konkurencija mogu puno toga naučiti



Ulica K.A. Stepinca 27 u Vukovaru treća je adresa PPD-a od osnivanja 2001. godine

## Prvo plinarsko društvo d.o.o. - Vukovar

**Iako je PPD osnovan prije svega nekoliko godina, njegovo značenje - kako zbog uspješnog poslovanja tako i zbog mladog i ambicioznog tima ljudi - postaje svakim danom sve veće. Takvim uspjehom polako, ali sigurno nameće nove standarde i ideje koje svakako doprinose povećanju kvalitete distribucije plina u Hrvatskoj.**

Prvo plinarsko društvo osnovano je 2001. godine, a od samog početka poslovanja sjedište mu je u Vukovaru. Iako su relativno mlada tvrtka, uspjeli su zbog ubrzanog povećanja opsega posla promijeniti čak tri adrese. Na novi poslovni prostor u ulici Kardinala Alojzija Stepinca 27 gledaju kao na treću sreću i nadaju se da će se na toj adresi malo duže zadržati.

Svako uspješno poslovanje iziskuje moderan i funkcionalan prostor pa upravo zato i Prvo plinarsko društvo vodi brigu o tome da poslovanje zaposlenika bude što kvalitetnije i ugodnije. Na oko 300 m<sup>2</sup> prostora smještene su uredske prostorije u kojima se nalaze potrošačka služba, tehnička služba, prodaja, financije i informatička služba, koje ujedno zauzimaju najveći dio prostora, te prostrano skladište koje omogućuje kvalitetnu i pravodobnu opskrbu

potrošača. Kvalitetan kadar, usmjerenje na visoku tehnologiju, praćenje novih trendova i ljubav prema tom energentu osigurali su da PPD u kratkom vremenu postane uspješan distributer plina od kojega konkurencija može puno toga naučiti. Unatoč kratkom vijeku poslovanja, iza PPD-a od samog početka stoji mađarska tvrtka DDGAZ sa 170 godina tradicije, uspjeha i iskustva u distribuciji prirodnog plina, a njihov je većinski vlasnik tvrtka E.ON. koja je također po uspjehu i tradiciji poznata u svjetskim razmjerima.

Prvo plinarsko društvo ima iskustvenu podršku i stručnu pomoć matične kuće DDGAZ s kojom stalno surađuje te dobrom poslovnom komunikacijom obavlja razmjenu informacija i rješava sve nedoumice, daju im se sugestije i upute, što naravno omogućuje kvalitetnije i lakše poslovanje tvrtke.

S obzirom na profesionalno zaleđe koje ima PPD i od njega se očekuje da poslovanje bude i više negoli uspješno, što zahvaljujući stručnosti svih zaposlenika nikad nije bilo upitno. PPD danas broji 24 zaposlenika, a kako se opseg poslovanja širi uvjereni su da će ta brojka uskoro i rasti. Raznolika kvalifikacijska struktura omogućuje da ljudi prema svojoj kvaliteti budu pozicionirani na bitnim mjestima, a kako su uvjereni da je sposoban ljudski potencijal nositelj svega zaposleni se stalno usavršavaju - odlaze na seminare, skupove i konferencije gdje nastoje prikupiti sve informacije vezane za aktualnu problematiku i rješenja povezana s distribucijom plina.

Dugogodišnju uspješnu poslovno-prijateljsku suradnju zaposlenici PPD-a ostvaruju i s Vaillantovim predstavništvom, a svakodnevna

komunikacija odvija se pretežno s tehničkim odjelom koji tehničkoj službi PPD-a osigurava svu potrebnu tehničku dokumentaciju i daje odgovore na sva tehnička pitanja u svakom trenutku.

Sve već navedene službe služe se programima koji su u skladu sa svjetskim trendovima. No, nama su posebno zanimljive nove tehnologije evidencije mreže i tehnologija ispitivanja propusnosti koje primjenjuje tehnička služba PPD-a, a zahvaljujući njima potrošači plina u Vukovarsko-srijemskoj županiji mogu mirno spavati.

Briga o potrošačima danas je jedna od glavnih strateških smjernica u poslovanju svake tvrtke. Tako i PPD vodi veliku brigu o sigurnosti svojih potrošača, pružajući im kompletnu uslugu provođenja redovite kontrole cjelokupne plinske mreže, kontrolu i ispitivanje unutrašnjih instalacija te održavanja plinskih trošila. Najvažnije je za svakog krajnjeg korisnika da u svakom trenutku mogu zatražiti pomoć ako im je potrebna, pa su stoga i u PPD-u osnovali dežurnu službu u kojoj djelatnici Prvog plinarskog društva odgovaraju na sva pitanja potrošača 24 sata dnevno.

Od samog početka poslovanja i projektiranja plinske mreže u PPD-u se realizaciji cjelokupnog projekta pristupalo s posebnim naglaskom na kvaliteti izvođenja, ali i upoznavanja ljudi s važnosti plina kao energenta budućnosti. Naime, područje krajnjeg istoka Slavonije koje pokriva PPD još nije u cijelosti plinificirano pa se uz unapređenje postojeće mreže ulažu svi naponi kako bi se omogućila sigurna opskrba plinom i proširenje same mreže. Tako je tijekom prošle godine u izgrađenoj mreži od 267 km plinovoda na području Vukovara, Lipovače, Bršadina, Svinjarevac, Trpinje, Bobote, Bogdanovaca, Petrovaca, Vere, Negoslavaca i Sotina ostvarena

potrošnja od 3,5 milijuna prostornih metara plina koji se distribuirao do čak 4900 potrošača. U idućim se godinama očekuje znatan porast i potrošnje i potrošača jer se aktivno radi na izgradnji nove mreže s 97 km plinovoda na područjima Berak - Mikluševci, Đeletovci - Banovci i Ostrovo - Karadžičevo.

Nastojeći da što više ljudi prihvati plin kao osnovni energent u svom kućanstvu PPD nudi besplatan priključak na plinsku mrežu za prvu godinu potrošnje, uz uvjet instalacije sustava grijanja.

Pri izgradnji plinskog sustava postavljale su se isključivo PE cijevi, a sva polaganja nove plinske mreže i rekonstrukciju postojećih plinovoda za PPD izvodi tvrtka Emanita d.o.o iz Vinkovaca s kojom uspješno surađuju. U konstrukciji same mreže i ispitivanju uvjeta te izvođenju radova primjenjuju se nove tehnologije i uvijek se prate svjetski trendovi. Iz svega navedenog može se zaključiti kako je distribucija plina osnovna djelatnost PPD-a, dok su ostale sekundarne djelatnosti također vezane uz unapređenje osnovne djelatnosti distribucije plina i brigu o korisnicima.

Poslovanje PPD-a je u stalnoj interaktivnoj vezi s matičnom tvrtkom DDGAZ, a zahvaljujući tome PPD ostvaruje brojne kontakte i poslovnu suradnju s inozemstvom. Brojna znanja i iskustva stečena kroz navedenu suradnju omogućila su PPD-u da bude u samom vrhu vodećih distributera plina kako u RH tako i u inozemstvu.

Iz svega je očito da PPD ostvaruje velike rezultate, a što je najvažnije tim zaposlenih vjeruje i voli to što radi. To će im zasigurno pomoći da se brojni planovi, koji između ostalog uključuju i izvođenje nove mreže, ostvare u kratkom roku i, naravno, kvalitetno i uspješno.



Osim profesionalnosti, dobra je atmosfera dio svakodnevnog poslovanja PPD tima



U ispitivanju uvjeta i izvođenju radova uvijek se primjenjuju najnovije tehnologije i trendovi



Održavanje i kontrola plinskih brojlara samo je jedan segment brige PPD-a za sigurnost potrošača



Za vrijeme trajanja sajma na štandu je bila poprilična gužva - neki su došli po informaciju, a neki pozdraviti nas

## Interklima 2005.

I na ovogodišnjem sajmu Interklima 2005. Vaillant je potvrdio status vodećeg u svojoj branši. Atraktivan i moderan štand koji je ujedno i nagrađen, mnogi novi inovacijski i visokotehnološki proizvodi, brojni posjetitelji, poslovni partneri i prijatelji Vaillanta objektivni su i dovoljni dokazi kako smo svi zajedno profesionalno odradili velik i značajan posao.

Već tradicionalan sajam Interklima održan je na Zagrebačkom velesajmu od 19. do 23. travnja ove godine i može se reći da se iznova pokazalo kako je taj sajam od velike važnosti za unapređenje branše i cjelokupnog gospodarstva. Za razliku od prošlih godina moglo se primijetiti kako je većina izlagača unaprijedila i svoj vizualni identitet i tehnologiju vlastitih proizvoda. Sa zadovoljstvom možemo reći kako Vaillant u tom pogledu sigurno vodi te da je visokim razvojem i dizajna i tehnologije ostvario dobitnu kombinaciju koja zadovoljava i najzahtjevnijeg korisnika. To je potvrdila i nagrada Vaillant u za "Najuspješniji ukupan nastup Interklima 2005."

Na moderno uređenom i vrlo dopadljivom štandu posjetitelji i stručni partneri mogli su dobiti sve stručne informacije od djelatnika Predstavništva o već poznatom proizvodnom programu, ali i o visokotehnološkim novitetima koji su nakon premijernog predstavljanja na sajmu ISH po prvi put prikazani i našim posjetiteljima na zagrebačkom sajmu.

Kondenzacijski visokoučinski zidni plinski uređaji ecoTEC i kotao ecoCOMPACT, inovacijski solarni sustav auroSTEP koji je jedan od najjednostavnijih načina pripreme tople vode, toplinska crpka VWL BM i VWL BB koja omogućuje visok

komfor tople vode uz minimalnu potrošnju energije, zeolit toplinska crpka koja primjenom sorpcijskog sredstva zeolit znači inovaciju plinske toplinske tehnologije, ventilacijski sustav recoVAIR koji osigurava čist zrak i pozitivnu energetske računice kuće, plinski modulirajući kondenzacijski kotao velike snage ecoCRAFT koji će se optimalno prilagoditi svakoj potrebi za toplinom, inteligentni komunikacijski sustav vrnetDIALOG za sigurnost i komfor stanovanja uređaji su koji će obilježiti poslovanje Vaillanta u idućem razdoblju. S obzirom na reakcije ljudi iz struke, ali i partnera te krajnjih korisnika, nemamo razloga sumnjati u uspjeh.





Vaillant zec je i ove godine bio prava zvijezda sajma te je zabavljao i male i velike



Atraktivan i moderan Vaillant štand je zainteresirao mnoge posjetitelje sajma



Svi poslovni partneri su sa zanimanjem slušali novosti o Vaillant uređajima

Sajam je bio prava prilika da partnerima, ali i široj javnosti predstavimo osim proizvoda i naš novi logotip, zatim interni časopis u kojemu detaljno prikazujemo sve karakteristike novih proizvoda, brojne prospekte te da velikom količinom zanimljivog reklamnog materijala još više svima približimo marku Vaillant i ostvarimo kvalitetniju i profesionalniju komunikaciju.

Suradnja Vaillanta i uvoznika obilježila je i ovu Interklimu. Naime, na štandu smo organizirali dane naših uvoznika - Meteora, Petrokova, Termocommerca i Žepoha - omogućivši im, osim zajedničkog predstavljanja Vaillanta,

da predoče i svoje poslovanje te naravno ugoste poslovne partnere. Neki od uvoznika su i samostalno na Interklimi predstavljali svoju tvrtku i Vaillantov proizvodni program pa su i time također ostavili pozitivan dojam na sve posjetitelje.

Sajam su posjetili gotovo svi naši serviseri, instalateri i trgovci iz svih krajeva Hrvatske, ali i partneri iz Slovenije, Srbije i Crne Gore, Makedonije i Bosne i Hercegovine koji su se upoznali s novitetima kako bi ih što bolje prezentirali na vlastitim tržištima.

Iako je svaki sajam u osnovi poslovnog karaktera, na našem je štandu osim poslovnog raspoloženja vladala, kao i uvijek, pozitivna prijateljska atmosfera svih posjetitelja, a naš je Vaillant-zec i ovaj put bio glavna atrakcija sajma i za djecu i za odrasle.

Svima vama koji ste propustili da nas posjetite ne možemo, nažalost, vratiti vrijeme kako biste vidjeli štand i atmosferu, ali vas možemo pozvati u Show room Predstavništva u kojemu su svakodnevno izloženi svi novi uređaji i gdje ćete dobiti sve potrebne informacije.



Pohvalama i zanimanju partnera i korisnika za nove visokotehnološke uređaje nije bilo kraja



Nakon obilaska štanda razmjenjivali su se pozitivni dojmovi i komentari



Nagrada za najuspješniji cjelokupni nastup potvrdila je uspješnost Vaillanta na tržištu RH

# Vodeći ljudi Vaillant-a u Zagrebu

Posjet čelnih ljudi Vaillant Group iz Njemačke - gosp. Brosseta (generalni direktor za marketing i prodaju), gosp. Chalufoura (direktor sektora marketinga i prodaje), gosp. Neuhausa (direktor marketinga i prodaje za istočnu Europu) - Zagrebu potvrdio je važnost i uspješnost Vaillant-a u RH za uspjeh tvrtke na globalnoj razini.

Unatoč brojnim obvezama koje su ih čekale, kao što su obilazak sajma Interklima i novog poslovnog prostora u Planinskoj te poslovni razgovori vezani za iduće razdoblje, naši su gosti izdvojili i malo vremena za kratak razgovor. Ukratko, dobili smo samo pohvale.



Gosp. Brosset je iznimno zadovoljan našim Vaillant timom, a svaki posjet Hrvatskoj pridonosi mu velikom zadovoljstvu

### Gosp. Brosset, generalni direktor za marketing i prodaju:

"Iako sam jako dobro upoznat s uspješnim poslovanjem Vaillant-a u RH, o čemu govori i činjenica da Vaillant u RH ima čak 70 % tržišnog

udjela, i ovaj posjet je iznova pokazao koliko značenje tržište RH ima za uspjeh Vaillant-a na globalnoj razini. Posjet štandu na Interklimi i novom poslovnom prostoru omogućili su mi da vidim mnoge ideje i rješenja koja su jedinstvena i koja bi trebala biti uzor drugim tržištima. Jako sam zadovoljan kvalitetnim i kreativnim Vaillantovim timom ljudi koji svoj posao rade sa srcem i entuzijazmom, što smatram osnovom uspješnog poslovanja. Upravo zato se veselim zajedničkom poslovanju, a svaki novi dolazak bit će mi i čast i zadovoljstvo."

### Gosp. Chalufour, direktor sektora marketinga i prodaje:

"Cjelokupan dojam mog prvog poslovnog posjeta Hrvatskoj je u svakom pogledu pozitivan jer je očito da tržište RH za Vaillant ima veliku važnost zbog vrhunskih rezultata koji su svake godine sve bolji. Posebno sam zadovoljan načinom poslovanja i organizacijom posla te kvalitetnim ljudima i mislim da će u novom modernom poslovnom prostoru uspješno poslovanje još više doći do izražaja. Na sajmu Interklime, koji je odrađen krajnje profesionalno i uspješno, još jednom ste potvrdili svoju vodeću poziciju na tržištu."

### Gosp. Neuhaus, direktor marketinga i prodaje za istočnu Europu:

"Vaillant na tržištu RH predstavlja najuspješniju tvrtku u branši koja već dugi niz godina uspijeva biti nekoliko koraka ispred konkurencije, a takvo

bi poslovanje trebalo biti primjer i drugim tržištima. Iako Vaillant na tržištu RH i na susjednim tržištima (SCG, BiH, SLO) jako dobro posluje još uvijek ima mogućnosti za bolje rezultate pa stoga očekujemo da bi se u idućih pet godina prodaja čak mogla i udvostručiti.

Također mislim da je predstavljanje Vaillant-a na Interklimi izvedeno u svjetskim razmjerima, a jako sam zadovoljan i novom zgradom. U njoj vlada dobra atmosfera, otvorenost, profesionalnost i kreativnost. Za kraj bih želio svima poručiti kako morate biti ponosni jer zaista radite velike stvari iz kojih svi mi možemo mnogo toga naučiti."



Gosp. Neuhaus i gosp. Chalufour pohvalili su uspješno cjelokupno poslovanje Vaillant-a u Hrvatskoj

## 4. plinarski forum

# XX. Međunarodni susret stručnjaka za plin

Vaillant je na susretima upoznao prisutne s novitetima u proizvodnom programu. Tako je u V. toplicama predstavljen kondenzacijski program, dok je u Opatiji predstavljena mikrokogeneracija ecoPOWER.

Vaillant je i ove godine sudjelovao na **4. plinarskom forumu** održanom u Varaždinskim toplicama 24. i 25. ožujka, na kojemu su se prisutni uzvanici i izlagači bavili temom kondenzacijske tehnologije čija primjena postaje sve aktualnija.

Sukladno tome Vaillant je predstavio kondenzacijski proizvodni program, točnije uređaje ecoTEC 656, ecoCOMPACT VSC 246 i ecoCRAFT koji zbog većeg učinka i veće uštede energije, visoke tehnologije i atraktivnog dizajna sve više osvajaju i tržište Hrvatske.

Grad Opatija je od 3. do 5. svibnja ove godine bio domaćin **XX. Međunarodnog znanstveno-stručnog susreta stručnjaka za plin** u organizaciji HSUP-a.

Brojni izlagači iz RH, ali i iz drugih zemalja Europe, pružili su svima zanimljive prezentacije o aktualnim problemima vezanim za plin i njegovu primjenu. Gosp. Boris Topličanec je kroz prezentaciju sve prisutne upoznao s novim inovacijskim i visokotehnološkim sustavom ecoPOWER koji proizvodi i toplinu i struju.



ecoPOWER je zainteresirao sve prisutne stručnjake zbog rješenja proizvodnje i struje i topline

Riječ je o mikrokogeneraciji s varijabilnim brojem okretaja koja pomoću plinskog motora s unutrašnjim izgaranjem pokreće generator za proizvodnju trofazne struje, dok se toplina koja se oslobađa radom koristi za potporu grijanja te pripremu potrošne tople vode. U izložbenom prostoru svoje je mjesto našao i naš ecoPOWER koji je zainteresirao mnoge zbog kvalitete i višestruke primjene te činjenice kako je to prvi takav uređaj na našem tržištu, a još je i certificiran prema strogoj europskoj smjernici za plinske uređaje(90/396/EEC).

## Međunarodni sajmovi u Beogradu

Predstavljanje novih Vaillantovih visokotehnoloških uređaja nastavili smo i na susjednom tržištu Srbije i Crne Gore. Naime, u Beogradu su održani **Međunarodni sajam graditeljstva** od 26. do 30. travnja te **Međunarodni sajam tehnike** od 9. do 13. svibnja. Zahvaljujući dugogodišnjoj suradnji Vaillanta i Energy Net-a, uvoznika za Vaillant na tržištu SCG, sajmovi su odrađeni uspješno i profesionalno. Naglasak spomenutih sajmova bio je na upoznavanju i naših partnera te krajnjih korisnika s novim uređajima - solarnim sustavom

auroSTEP, toplinskom crpkom geoTHERM i kondenzacijskim plinskim zidnim uređajem ecoTEC VU 656 - koji su bili izloženi na modernom Vaillantovom štandu.

Brojni posjetitelji štanda za vrijeme trajanja oba sajma potvrdili su nam uspješnost poslovanja, a otvaranjem novog ureda Vaillantovog predstavništva u Beogradu vjerujemo da će marka Vaillant u idućem razdoblju dodatno ojačati svoju poziciju na tržištu i donijeti još bolje rezultate.



Na sajmu tehnike u Beogradu predstavili smo nove Vaillant uređaje

# S Vaillantom na putovanja

Članstvo u Klubu Instalatera Vaillant donosi mnoge prednosti za svakog instalatera jer zahvaljujući posebnom sustavu nagrađivanja, Klub redovito nagrađuje članove za uloženi trud i ostvarene rezultate.



Zürich Prag Bruxelles München Istanbul

KIV - Klub Instalatera Vaillant objedinjuje sve instalatere koji u svom poslovanju instaliraju Vaillant uređaje, a kako se broj od sadašnjih 615 članova svakodnevno povećava možemo samo zaključiti da je upravo Vaillant kvaliteta uvjerila mnoge na dugogodišnju suradnju s markom Vaillant.

Članstvo u Klubu Instalatera Vaillant donosi mnoge prednosti za svakog instalatera. Osim neprekidne edukacije o prednostima i novostima u Vaillantovom proizvodnom programu i raspoloživosti naše tehničke službe za sve potrebne tehničke informacije u svako doba dana, Klub Instalatera, zahvaljujući posebnom sustavu nagrađivanja,

redovito nagrađuje članove za uloženi trud i ostvarene rezultate. Na taj način još više potičemo naše instalatere na ugradnju Vaillant-uređaja i ujedno im zahvaljujemo na uspješnoj suradnji.

Tako su na prošlogodišnjoj Skupštini Kluba, održanoj u prosincu, instalateri nagrađeni brojnim nagradama kao što su jakne i torbe za osvojeno 3. do 5. mjesto, dok su oni najbolji tj. s najviše instaliranih Vaillantovih uređaja nagrađeni putovanjima - i to u Dubrovnik za osvojeno 2. mjesto, a putovanjima u brojne europske destinacije kao što su Zürich, Istanbul, Prag, München i Bruxelles za osvojeno 1. mjesto. Iako smo o nagrađenim

instalaterima pisali u prošlom broju, ponovit ćemo njihova imena i u ovom broju jer su oni ipak - najbolji.

#### Putovanje u Dubrovnik osvojili su:

gosp. Matanović (INSTALO ADMA),  
gosp. Martinović (INSTALACIJE  
MARTINOVIĆ), gosp. Mišak  
(CENTRAL TERM), gosp. Validžić  
(SERVIS VALIDŽIĆ), gosp. Krznarić  
(TVIM TONKOVIĆ).

#### Putovanjem u inozemstvo

**nagrađeni su:** gosp. Janžeković  
(GIP d.o.o.), gosp. Stričević (IMPART),  
gosp. Kralj (PETROKOV), gosp. Babić  
(BABIĆ ZG PLINOSERVIS), gosp.  
Levojević (BAJOCOMMERCE) i  
gosp. Tokić (METALIAKOMERC).



Najuspješniji instalateri nagrađeni su atraktivnim putovanjima

#### Put putujem...

Vaillant plus je bio znatiželjan kako je našim instalaterima bilo na putovanjima pa smo ih zamolili da nam pošalju svoje fotografije kako bismo vama, našim čitateljima, pokazali kakva putovanja organizira Vaillant. Više je nego očito da su se svi dobro zabavljali i vidjeli mnogo zanimljivosti koje će im zauvijek ostati u lijepom sjećanju, a nama ne preostaje drugo doli se gledajući fotografije zabaviti i putovati...

# Pogledajmo...



Dubrovnik: Obitelji Mišak i Validžić uživale su u lijepom vremenu i znamenitostima



Dubrovnik kroz objektiv gosp. Bošnjakovića: Uopće ne čudi zašto cijeli svijet ljudi baš za ovim gradom



Dubrovnik: Gosp. Matanović (na slici) i gosp. Bošnjaković vrijeme su iskoristili za razgledavanje i noćne izlaske



Dubrovnik: Mama i tata Mišak i Ivor su nakon duge šetnje Stradunom odmorili na starom dubrovačkom kamenu



Bruxelles: U šetnji prekrasnim parkovima i zelenilu uživao je gosp. Babić



Amsterdam: Gosp. Janžeković se upoznao s čarima "najluđeg" grada na svijetu



Amsterdam: Grad cvijeća privlači milijune turista, a oduševio je i gđu. Janžeković



Amsterdam: Tko bi odolio slikati se u ovako velikoj cipeli? Zavidimo gđi. Janžeković...



Bruxelles: Unatoč tmurnom vremenu grad je gosp. Babiću ispričao sve lijepe priče

## Vaillant - svjetski putnik!



Kronplatz, Austrija: Vanja i Jurica Janžeković nisu mogli bez Vaillant ruksaka

**Pokrenuli smo novi natječaj!**

**Pošaljite nam i Vi svoju fotografiju i osvojite bogati Vaillant poklon-paket!**

Sudeći po mnogim fotografijama koje nam pristižu na Vaillant adresu, nije teško zaključiti kako su čak i naši i vaši članovi obitelji i prijatelji zavoljeli našeg simpatičnog zeca. Tako su, ne mogavši odoljeti njegovom šarmu, na svojim egzotičnim putovanjima po cijelomu svijetu vodili našeg zeca kao suputnika. Bilo je i više nego zanimljivo i poučno, a kako se naš zec zabavljao pokazat ćemo vam na kraju ljetnih mjeseci, u sljedećem broju Vaillant plusa kad napravimo pravu kolekciju pristiglih fotografija iz cijeloga svijeta.

Kako nam je ljeto sve bliže, a to je naravno vrijeme odmora i putovanja, želimo vas potaknuti da nas i vi iznenadite nekom zanimljivom fotografijom na kojoj ćete djelić kadra rezervirati za našega zeca. Mogu to biti i sve one zanimljive stvarčice s imenom Vaillant kao što su majice, kape, jakne, torbe.

**Svaku ćemo Vašu Vaillant fotografiju pristiglu na našu adresu nagraditi bogatim i korisnim Vaillantovim poklon-paketom!**

U iščekivanju vaših fotografija želimo svima sretan put i dobar provod!

## Akcija Berlingo

Zbog velikog broja tema o kojima Vas nastojimo informirati malo smo u prošlim brojevima zapostavili našu akciju Berlingo.

Akcija Berlingo rezultat je partnerskog odnosa i dobre suradnje predstavništva tvrtke Vaillant, auto kuće Meteor auto d.o.o. iz Varaždina te leasing kuće Euroleasing. Zahvaljujući toj suradnji možete po iznimno povoljnim uvjetima nabaviti nova vozila marke Citroën Berlingo, ali i sva ostala Citroënova

gospodarska vozila. Auto kuća Meteor auto d.o.o. osim povoljne cijene daje garanciju na vozilo od dvije godine, bez ograničenja prijeđenih kilometara, te pet godina jamstva protiv korozije.

Vaillant svim kupcima poklanja oslikavanje vozila s prepoznatljivim Vaillantovim logotipom te postavljanje podataka o vašoj tvrtki ili obrtu.

Svi kupci modela Berlingo na poklon dobivaju i Vaillantove krovne nosače.



**Posebna ponuda Berlingo 1.9 D nosivosti 800 KG za 8302,31 eura + PDV**

**Oprema: progresivni servo, limena desna bočna vrata, daljinsko centralno zaključavanje, el. retrovizor suvozača, zračni jastuk za vozača, dvokrična stražnja ostakljena vrata, el. blokada motora, priprema za radio, treće stop-svjetlo, upravljač podesiv po visini, gumena prostirka na podu tovarnog prostora, multifunkcionalno sjedalo suvozača.**

**Nadopлата za klimu: 1065,00 eura + PDV**

**Vaš kontakt: Optujska 44 Meteor auto d.o.o., Varaždin Gosp. Darko Šprem Tel: 042/303-330**

# Praktikum Predstavništva - rješenje koje je oduševilo Vaillant Group



Praktikum Predstavništva proglašen je najboljim u klasi zbog inovacijskog rješenja



Kolege iz Vaillanta su s velikim zanimanjem slušali o novom softveru

**Kako bismo vama, našim serviserima i instalaterima, osigurali još kvalitetniju edukaciju o Vaillant uređajima razvili smo vlastiti softver koji omogućuje da se stvarni rad svih uređaja, u praktikumu povezanih na računalo, može vidjeti na ekranu. To je inovacijsko rješenje Vaillant Group proglasila najboljim u klasi, a uvjereni smo da će svima vama pružiti praktična i stručna znanja za kvalitetnije poslovanje.**

Od sajma Interklima za vrijeme kojega su nas posjetili vodeći ljudi Vaillanta, posjeti iz inozemstva su postali sve učestaliji. Tome nije razlog samo uspješno poslovanje i dobri rezultati (70 % tržišta) nego i inovacijska rješenja koja su oduševila naše kolege iz Europe.

Razlog posjeta naših kolega u svibnju bio je praktikum koji je postao glavna tema razgovora svih sastanaka u Vaillant Group. Naime, praktikum našeg Predstavništva proglašen je najboljim u klasi u konkurenciji sa svim ostalim tržištima. Sigurno se pitate po čemu je baš naš praktikum toliko poseban i značajan? Odgovor je sljedeći - to je inovacijsko rješenje. Da bi naši krajnji korisnici imali najbolju moguću uslugu osim kvalitetnog proizvoda potrebno je i znanje. Iz tog smo razloga u našem novom poslovnom prostoru napravili praktikum koji se odlikuje vrhunskim rješenjima kako bi školovanje i obučavanje instalatera i serviseru bilo na najvišem nivou. Srce praktikuma čini tzv. "ispitni pult"

na kojem se vrše ispitivanja Vaillantovih uređaja. Sam pult se sastoji od dva dijela, hardverskog i softverskog, koji omogućavaju mjerenja različitih podataka važnih za svaki uređaj. Prilikom pokretanja programa na raspolaganju nam stoji odabir uređaja koje smo svrstali u dvije kategorije. Prvu kategoriju čine zidni električni uređaji i plinski uređaji (VED, VED E, turbo MAG, VUW, VUI, VUC), dok drugu kategoriju čini solarni sustav koji služi za pripremu sanitarne vode i grijanje.

Aktiviranjem pojedinog uređaja, a prethodnim odabirom vremena trajanja ispitivanja, pokreće se proces mjerenja različitih parametara poput temperature polaznog i povratnog voda, temperature dimnih plinova, protoka, napona, jakosti struje i mnogih drugih. Tijekom vremena ispitivanja na monitoru je aktivan prikaz sheme odabranog uređaja s trenutnim vrijednostima. U vremenu ispitivanja moguć je grafički prikaz mjerenih podataka, dok po završetku ispitivanja računalo prikazuje tzv.

Test report sa srednjim vrijednostima mjerenih podataka i energetske bilancom proizvedene odnosno utrošene energije. Simulacijom različitih zahtjeva pri pripremi sanitarne vode ili grijanja dobivamo egzaktnu podatke o stanju uređaja.

Unatoč silnim tehnologijama kojima je praktikum opremljen, bez dobrog starog alata teško je napraviti kvalitetan posao. Zato smo naš praktikum opskrbili sa svim potrebnim alatima kako bi naši partneri imali pravo okruženje rada na terenu.

Iz svega navedenog može se zaključiti kako praktikum Predstavništva znači stupanj više u razvoju kvalitete i profesionalnosti Vaillanta na globalnoj razini. Riječi pohvale su dovoljna potvrda, ali nama je svakako veće priznanje činjenica da će naše inovacijsko rješenje biti implementirano do 1. srpnja ove godine na tržištu Poljske i Ukrajine, a toj će se implementaciji uskoro pridružiti i druga tržišta.

# Nogometni turnir Završje 2005.

**Na nogometnom terenu snage su odmjerile četiri nogometne ekipe - Meteor, Plin mont, Z3 i Vaillant - koje su se do posljednjeg atoma snage borile za što bolji rezultat.**

Nogomet je oduvijek bio sastavni dio poslovanja Vaillanta, zahvaljujući raznim sportskim druženjima djelatnika Vaillanta i partnera koja su se nerijetko svodila na prave sportske turnire. Tako je bilo i u Završju, mjestu blizu Varaždina, gdje se 14. svibnja ove godine održao malonogometni turnir. Organizacijska palica bila je u rukama gosp. Josipa

Posavca i tvrtke Plin mont koji su kao veliki ljubitelji nogometa priredili pravi mali sportski spektakl.

Na nogometnom terenu snage su odmjerile četiri nogometne ekipe - Meteor, Plin mont, Z3 i Vaillant - koje su se do posljednjeg atoma snage borile za što bolju poziciju. Tako je uz prave majstorske poteze,

kojih se ne bi posramio ni Ronaldo, bilo i nezgoda i padova, ali su svi igrači sve podnosili kao pravi profesionalci. Iako je neupitno da su svi igrači bili u vrhunskoj formi, nekima je dolazak do trofeja išao "od noge", dok su se neki dosta namučili. Tako je ekipa Meteora osvojila zlato, srebro je pripalo ekipi Plin monta, a bronca je otišla u ruke ekipi Z3.

Iako naša Vaillant ekipa nije osvojila medalju zbog umora uzrokovanog lošom biometeorološkom prognozom, kao tim koji zna gubiti čestitamo ostalim ekipama na zasluženim pobjedama.

Nogomet je ipak samo igra, što su pokazali svi igrači nakon turnira okrijepivši se uz bogat meni i piće kako bi nadoknadili izgublenu energiju, a bend se pobrinuo da i ovaj turnir uz pjesmu završi kao prava veselica.



# Godišnjak maturanata Hrvatske

**"Najljepše je đачko doba", kaže se često. Upravo zato je Vaillant postao pokrovitelj godišnjaka maturanata 2003./2004. i to za smjerove plinoinstalateri, instalateri centralnog grijanja i klimatizacije srednjih škola iz različitih gradova Hrvatske.**

Prije svega nekoliko godina grupa entuzijasta pokrenula je portal "Matura - hrvatski godišnjak maturanata" kojim su željeli današnjim maturantima pomoći da se u idućim godinama s veseljem prisjete tog važnog i zanimljivog doba u životu, kao i prijatelja s kojima su proveli srednjoškolske dane.

Sigurno se pitate gdje je Vaillant u svemu tome? Nakon što smo čuli za "Udrugu Matura" počeli smo se prisjećati svojih ludih dana i shvatili kako je prava šteta što

ovako nešto nije postojalo u naše vrijeme, ali to nipošto nije razlog da sadašnjim generacijama uskratimo tu uspomenu. Tako je Vaillant postao pokrovitelj godišnjaka maturanata generacije 2003./2004. i to za smjerove plinoinstalateri, instalateri centralnog grijanja i klimatizacije srednjih škola iz različitih gradova Hrvatske, od Zagreba do Splita. Nadamo se da smo ovim pokroviteljstvom našim budućim kolegama iz struke poklonili pravu uspomenu te da će se listajući svoj godišnjak rado prisjećati vlastitih srednjoškolskih dana.

