

**Świeże, świeższe i najświeższe (a także prosto z... konserwy)
informacje z instalacyjnego rynku**

Co tam Panie w „polityce“?

Umowa podpisana

Wzorem krajów Europy Zachodniej, w najbliższym czasie przewidywany jest w Polsce znaczący wzrost sprzedaży instalacji solarnych. Wychodząc na przeciw potrzebom klientów, międzynarodowy koncern Schüco (dział Solar) podpisał w marcu 2010 strategiczną umowę o współpracy z fińską firmą Onninen - wiodącym w Europie dostawcą materiałów technicznych z branży elektrycznej, instalacyjno-grzewczej, sanitarnej, chłodniczo-klimatyzacyjnej, przemysłowej i utylizacyjnej. Tym samym Onninen wzbogacił kompleksową ofertę swoich 32 hurtowni na terenie

onninen SCHÜCO

Polski o systemy solarne Schüco i jako pierwszy, i dotychczas jedyny, dystrybutor produktów solarnych w Polsce, posiada w swej ofercie produkty solarne, termalne, jak i fotowoltaiczne (PV). Bogata oferta firmy Schüco obejmuje około 1500 termalnych produktów solarnych, w tym 10 różnych rodzajów kolektorów słonecznych, kompletny osprzęt w postaci różnorodnych zbiorników i buforów (30 rodzajów), stacji pompowych i innych elementów składowych układów. Równie szeroka jest gama produktów fotowoltaicznych, w skład której wchodzi 30 różnych paneli PV. Onninen planuje w ścisłej współpracy z Schüco cykl szkoleń w zakresie obu linii produktowych.

Otwarcie sali branżowej

21 kwietnia br. na Politechnice Warszawskiej na Wydziale Inżynierii Środowiska miała miejsce uroczystość otwarcia pierwszej sali branżowej Klima-Therm S.A. urządzonej na terenie Zakładu Klimatyzacji i Ogrzewnictwa.



Firma gruntownie wyremontowała pomieszczenie dydaktyczne, jak również wyposażyla je w urządzenia klimatyzacyjne marki Fujitsu oraz liczne materiały edukacyjne. Uroczystego otwarcia w dokonali przedstawiciele władz uczelni, w tym m.in.: Dziekan Wydziału Inżynierii Środowiska prof. dr hab. inż. Bernard Zawada oraz Kierownik Zakładu Klima-

tyzacji i Ogrzewnictwa, prof. dr hab. Inż. Marian Rosiński. Ze strony firmy Klima-Therm S.A. w uroczystości udział wzięli przedstawiciele zarządu spółki – Marek Kupiec, dyrektor ds. technicznych, oraz Andrzej Walendowicz, dyrektor ds. handlowych. Obydwie strony wielokrotnie podkreślały rolę partnerskiej współpracy środowiska akademickiego i biznesowego w procesie kształcenia studentów uczelni technicznych. Utworzenie sali branżowej na jednej z największych uczelni technicznych w Polsce od dawna było zamierzeniem firmy. Połączenie gruntownej wiedzy teoretycznej z praktyczną znajomością najnowszych urządzeń i systemów klimatyzacyjnych, chłodniczych oraz grzewczych to inwestycja w przyszłą kadrę specjalistów, którzy będą wyznaczać dalsze kierunki w rozwoju branży HVAC. Projekt utworzenia sali branżowej na Politechnice Warszawskiej stanowi jeden z elementów Programu „Uczelnie techniczne z Klima-Therm S.A.”. Na przestrzeni ponad trzech lat jego aktywnego funkcjonowania firma Klima-Therm nawiązała regularną współpracę z 10 największymi ośrodkami akademickimi w Polsce.

Konferencja firmy Geberit

W dniu 20 kwietnia 2010 r. firma Geberit zorganizowała coroczną konferencję prasową, na której omówiono wyniki finansowe 2009 r. Spółka odnotowała niewielki spadek obrotów (6,5%), przy utrzymaniu bardzo dobrej marży sprzedaży. Firma Geberit Sp. z o. o. osiągnęła zadawalający wynik 117 mln PLN (przy 122 mln w zeszłym roku). Po omówieniu wyników przedstawiciele firmy zaprezentowali plany marketingowe na ten rok i nowości produktowe, które znalazły się w ofercie. Kolejnym etapem akcji „za potrzebą do Europy” będzie Pałac - Muzeum Zamoykich w Kozłowie. Spośród prezentowanych nowości, szczególną uwagę zwrócono na moduł do WC Monolith i odpływ natryskowy w ścianie.

