

STARTPUNKT  
MUSTER & FARBEN BILDEN DIE  
AUSGANGSLAGE → LET'S ROCK !! ■ GEBERIT

# Know- how

INDIVIDUELLER PRINT  
MIT EIGENEN MOTIVEN & F  
MIT MATT / GLANZ  
AUF DEM GLAS

Magazyn Klienta  
Październik 2011

MÖGLICHKEITEN

- VEKTORGRAFIK
- FOTOS / LASERBILDER
- MUSTER
- TIPOGRAFIE / TEXT

HANDTUCH-  
HALTER

SEIFEN-  
SCHALE

ETC...

Produkty i rozwiązania

**Prefabrykacja oznacza  
mniejszy pośpiech na budowie**

Wizje i perspektywy

**Uniwersalne moduły sanitarne dla  
nowoczesnej łazienki**



# Woda jest źródłem naszej inspiracji.

## Spis treści

**Bezdotykowa technika  
sanitarna to komfort i naj-  
wyższy poziom higieny**  
**Produkty i rozwiązania 6**

**Skupiamy się na korzy-  
ściach, które naprawdę  
interesują klientów**  
**Sprawa dla szefa 16**

**Niezawodne systemy  
instalacji dla sztuki nowo-  
czesnej**  
**Obiekt referencyjny 18**

**Gdy w tle słycać każdy  
dźwięk**  
**Środowisko i innowacje 21**

### Pozostałe artykuły

Informacje	5
Nieograniczone możliwości	8
Odptyw w ścianie	9
Moduły sanitarne przyszłości	10
Systemy instalacyjne	12
Oszczędność wody	20

**Redakcja**  
Geberit Sp. z o.o.  
ul. Postępu 1  
02-676 Warszawa

T: +48 22 376 01 02  
F: +48 22 843 47 65

→ [www.geberit.pl](http://www.geberit.pl)

**Nakład: 1500 egz.**  
Kwartalnik  
Przedruk oraz wykorzystanie artykułów w  
części lub w całości jest dozwolone wyłącznie  
za zgodą wydawcy.

**Zdjęcia**  
Shutterstock (strony 6, 8, 20)  
Iwan Baan, Wielka Brytania (strony 18–19)  
Michael Suter, Szwajcaria (strony 21)

## Drogi Czytelniku,

**Na całym świecie zachęca się ludzi do refleksji nad zrównoważonym rozwojem i podejmowaniem w tym względzie właściwych działań. Wielu argumentuje, iż ochrona środowiska to czynnik powodujący wzrost kosztów. Często wynika to jednak z nieporozumienia. Wytwarzanie produktów w sposób ekologiczny kosztuje więcej tylko na początku.**

Firma Geberit uzyskała silną pozycję na rynku w znacznej mierze dzięki podejmowanym przez nią staraniom, by coraz skuteczniej wytwarzać produkty przyjazne dla środowiska. W naszej pracy stale obniżamy zużycie wody i energii i bardziej ekonomicznie wykorzystujemy nasze surowce. Wpływa to korzystnie także na strukturę naszych kosztów. Problem, jakim jest rosnące zużycie wody przez coraz liczniejszą światową populację, stanowi jedno z największych wyzwań naszych czasów. Wspólnie z Państwem możemy wnieść w tym zakresie istotny, zauważalny wkład poprzez najrozsądniejsze gospodarowanie cennym zasobem, jakim jest woda. W efekcie, wszystkie zainstalowane spłuczki Geberit z dwudzielnym mechanizmem spłukującym i systemem „flush-and-go” oszczędzają około 1,5 tryliona litrów wody pitnej rocznie. Odpowiada to ilości wody, jaką zużywają wszystkie europejskie gospodarstwa domowe w ciągu 14 dni.”.

Zatem za każdym razem, gdy wymieniają Państwo starą spłuczkę z tradycyjnym dziewięciolitrowym systemem spłukiwania na spłuczkę ze spłukiwaniem dwudzielnym lub zastępują ją nowszym modelem, przyczyniają się Państwo do ochrony środowiska naturalnego. A to przecież wkład, który nie wymaga od nikogo żadnych poświęceń.



Andrzej Dobrut, Dyrektor Zarządzający



1



2

1

### W siedzibie firmy Geberit rozpoczyna się remont toalet dla klientów

Już za 2 miesiące firma Geberit udostępni nowe toalety publiczne swoim klientom. Projekt toalet wykonał krakowski architekt Sotyrys Pantopulos. Współpraca firmy Digital Effect Design Studio i firmy Geberit rozpoczęła się dwa lata temu od projektu ekspozycji i recepcji. Możemy się więc spodziewać nowoczesnego wnętrza stworzonego ze szkła, betonu oraz elementów żywej natury. Taka harmonia to wizytówka Sotyrysa Pantopulosa. Najważniejsze w toaletach są jednak najnowocześniejsze produkty Geberit. To laboratorium testowe dla naszych klientów.

→ [www.geberit.pl](http://www.geberit.pl)

2

### Następny konkurs na zdjęcie w kalendarzu Geberit

Już po raz 9. pracownicy firmy Geberit przesyłają zdjęcia polskich krajobrazów do Działu Marketingu na konkurs. Najlepsze zdjęcia znajdują się w kalendarzu na 2012 r. Kalendarze wiszące z naszymi zdjęciami cieszą się bardzo dużym powodzeniem u naszych klientów. Pod koniec 2010 r. w siedzibie firmy zaprezentowaliśmy wystawę zdjęć z lat 2003-2010.



↑ Instalacje sanitarne w obszarach publicznych i półpublicznych muszą sprostać wysokim wymaganiom pod względem higieny, funkcjonalności i trwałości.

# Niezawodne, trwałe i ekonomiczne

Bezdotykowa technika sanitarna czyni dalsze postępy

**Na bateriach umywalkowych żyją miliardy mikroorganizmów – są niewidoczne dla ludzkiego oka, stwarzają jednak poważne zagrożenie dla człowieka. Nic więc dziwnego, że administratorzy szkół, stadionów, centrów handlowych, szpitali i restauracji coraz częściej decydują się na elektroniczne baterie umywalkowe i systemy spłukujące Geberit uruchamiane podczerwiecią.**

Każdego dnia przez port lotniczy Heathrow w Londynie przewija się około 180.000 osób. W praktyce co trzeci pasażer przed odlotem lub po przylocie odwiedza jedną z wielu toalet. Oznacza to, iż baterie w toaletach oraz zawory spłukujące pisuary są w ciągłym użyciu i nierzadko liczba cykli spłukiwania w ciągu roku sięga setek tysięcy. Zrozumiałe jest, że optymalnie zaprojektowana wydajność urządzeń spłukujących może pomóc zaoszczędzić bardzo wiele wody.

Sytuacja wygląda odmiennie na stadionie piłkarskim, który jest użytkowany tylko raz lub dwa razy w tygodniu. Gdy jednak napływają kibice, toalety zapełniają się w stopniu często przekraczających ich możliwości. I nierzadko baterie umywalkowe i przyciski mechanizmów spłukujących muszą znieść wszelkiego rodzaju nadużycia, jakich dopuszczają się kibice wyławiający

swoją agresję po meczu. Oba powyższe przykłady pokazują, dlaczego w obszarach publicznych warto stosować elektroniczne baterie umywalkowe i mechanizmy spłukujące pisuary Geberit. Wyróżniają się one najwyższą niezawodnością, niskim zużyciem wody i wyjątkową solidnością.

### Gwarantowana dostępność części zamiennych przez co najmniej 25 lat.

Od dziesięcioleci Geberit jest wiodącym producentem elektronicznych baterii umywalkowych i mechanizmów spłukujących do pisuarów i WC. Od baterii elektronicznych po całkowicie ukryte mechanizmy sterujące spłukiwaniem pisuarów – asortyment Geberit Hy zaspokaja wszelkie oczekiwania stawiane nowoczesnej technice sanitarnej przeznaczonej do toalet publicznych i półpublicznych. Jednym z najważniejszych powodów, dla których instalatorzy i właściciele



↑ Bezdotykowe systemy spłukiwania oraz baterie umywalkowe firmy Geberit można zobaczyć na całym świecie.

le budynków wybierają produkty Geberit, jest niemal nieograniczony okres gwarantowanej dostępności części zamiennych. Geberit gwarantuje pełną dostępność części zamiennych przez okres co najmniej 25 lat dla wszystkich wytwarzanych przez siebie systemów podtynkowych, dzięki czemu niesprawne elementy i podzespoły można wymienić w dowolnym czasie.

### Niezależne źródło zasilania nadchodzi.

Firma Geberit postawiła sobie zadanie opracowywania i produkowania podstawowych komponentów takich jak elektronika, czujniki i zawory dla własnych produktów: baterii elektronicznych i elektronicznych systemów spłukiwania. Dzięki temu, zdobyła niezrównaną wiedzę fachową. Co więcej, Geberit wytwarza również mechanizmy spłukujące jednym litrem dla pisuarów, gdzie uruchamianie determinują zmiany

temperatury i przepływu w syfonie. Ta technologia zapewnia wysoką skuteczność ochrony przed wandalizmem. Firma Geberit pracuje obecnie nad nowym, ekologicznym źródłem zasilania dla bezdotykowych baterii umywalkowych. Celem jest zasilanie czujników podczerwieni oraz zaworu elektromagnetycznego z własnego źródła energii. Oprócz obniżenia kosztów energii, pozwoli to znacznie ograniczyć wymagania w zakresie obsługi serwisowej związane z ładowaniem baterii w intensywnie użytkowanych obiektach.

### Wkrótce: dla gospodarstw domowych.

Dzięki rosnącej integracji elektroniki i techniki sanitarnej, bezdotykowe systemy spłukujące stosuje się obecnie także w pomieszczeniach prywatnych lub półprywatnych. Zastosowanie czujników umożliwia stopniowe wycofywanie tradycyjnych

### Pilot Service Handy

**W celu dostosowania bezdotykowych systemów spłukujących i baterii umywalkowych do potrzeb użytkownika oraz dla zapewnienia możliwie najsukceszniejszej obsługi serwisowej, firma Geberit opracowała pilot Service Handy, którego można użyć do programowania wszystkich funkcji elektroniki sterującej. Service Handy służy do monitorowania istotnych informacji o działaniu urządzeń, dzięki czemu czynności takie jak wymiana baterii zasilającej i inne prace konserwacyjne mogą być wykonane we właściwym terminie.**

przycisków uruchamiających, co otwiera nowe możliwości wzornicze. Bezdotykowe uruchamianie spłuczek zapewnia zatem nie tylko dodatkową wygodę, lecz także przyczynia się do utrzymania higieny, np. w toaletach przeznaczonych dla gości. ←

# Życzenie klienta jest dla nas rozkazem

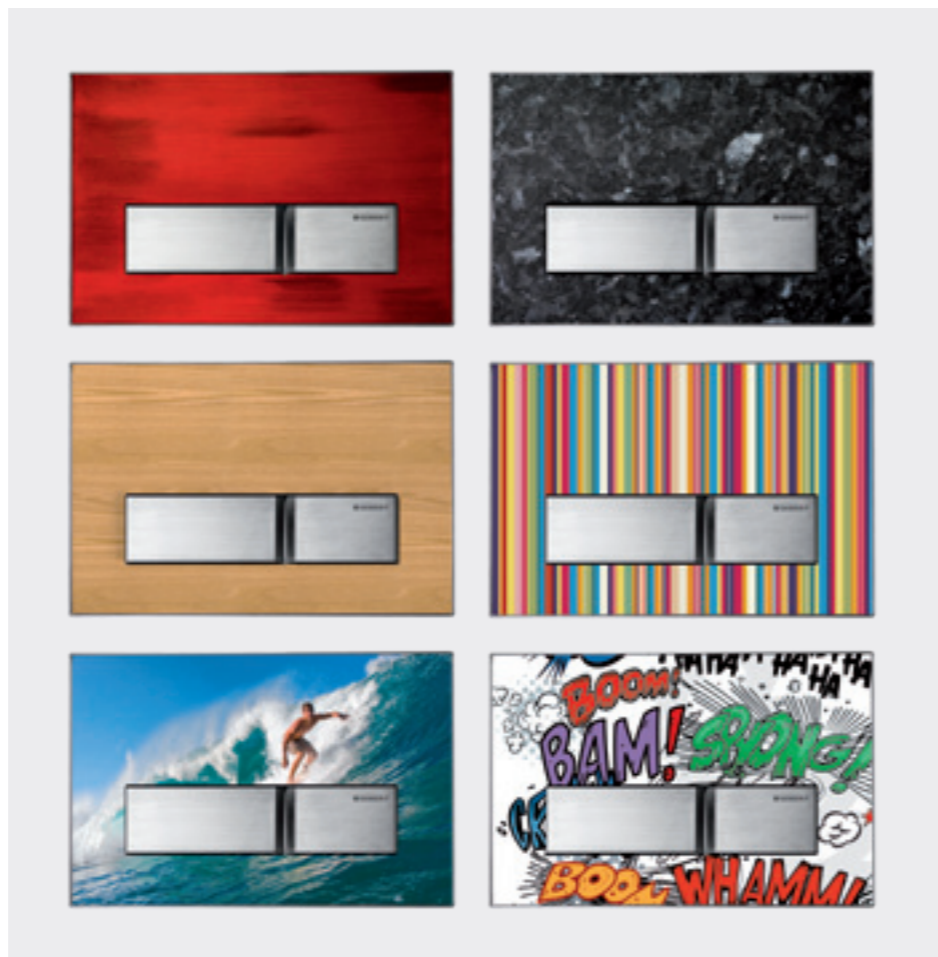
Przycisk spłukujący dla indywidualistów

**Żaden inny przycisk spłukujący nie oferuje projektantom większej swobody niż Geberit Sigma50.**

Geberit oferuje elegancki przycisk uruchamiający dla dwudzielnych mechanizmów spłukujących w łącznie ośmiu różnych wzorach:

- Szklanym (biały z ornamentem, zielony satynowy lub szkło dymione)
- Z tworzywa (biały, czarny lub pergamon)
- Metalowym (stal szorstkowana)
- Uniwersalnym (do indywidualnego zaprojektowania wypełnienia)

Ten ostatni stwarza naprawdę wielkie możliwości pod względem ilości rozwiązań, gdyż pozwala klientom na wybór materiału i koloru wypełnienia. Zestaw zawiera wszystko, co potrzebne: czyli czytelny, zwymiarowany rysunek, który dla stolarza, kamieniarza czy szklarza jest podstawą do stworzenia indywidualnego projektu wypełnienia przycisku. A ramka wykonana z cynkowego odlewu wraz z materiałem mocującym pozwala łatwo i trwale zamocować wypełnienie.



↑ Niezależnie od tego, czy będzie to marmur, naturalne drewno, czy wzorzysty plastik, przycisk uruchamiający Sigma50 pozwoli zrealizować niemal każdy pomysł projektanta.

Od trzech lat, czyli od chwili wprowadzenia na rynek, stworzono niezliczoną ilość wypełnień, dzięki własnym pomysłom i projektom klientów. Tymczasem w Internecie pojawili się nawet dostawcy oferujący gotowe projekty, odpowiadające wielu różnym gustom.

Przycisk spłukujący Geberit Sigma50 zaprojektował znany projektant Christoph Behling. Można go stosować ze wszystkimi podtynkowymi spłuczками Sigma (UP300, UP320). ←

# Odptyw w ścianie

Najnowsze trendy w łazienkach



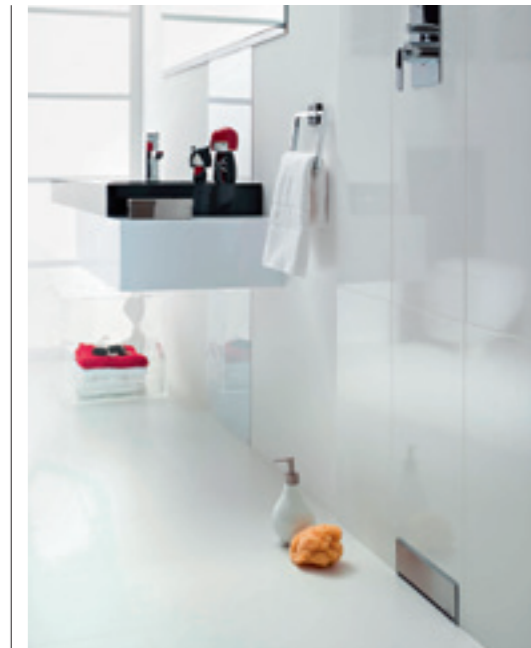
## Ścienny zestaw odpływowy firmy Geberit – rozwiązanie problemów z brodzikami.

Branie natrysku najczęściej kojarzy nam się z brodzikiem i kabiną natryskową. Jest to do tej pory najbardziej popularny zestaw instalowany w łazienkach. Uszczelnienie krawędzi brodzika przy ścianie jest kłopotliwe i pochłania dużo materiału uszczelniającego. Pomimo faktu, że jest on „teoretycznie” odporny na grzyby i pleśń, już po krótkim czasie eksploatacji na jego powierzchni pojawia się czarny nalot.

### Innowacyjne rozwiązanie w technice odpływowej

W nowo budowanych łazienkach powoli odchodzi się od instalowania ciężkich, zajmu-

jących dużo przestrzeni kabin natryskowych. Utrzymanie tych konstrukcji w idealnej czystości jest wręcz niemożliwe. Lepszym i bardziej higienicznym rozwiązaniem jest zastosowanie ściennego zestawu odpływowego firmy Geberit. Odwodnienie w ścianie jest doskonałym rozwiązaniem nie tylko dla osób starszych i niepełnosprawnych. Zastosowanie tego typu odprowadzenia zużytej wody eliminuje wszelkie bariery wysokościowe. Wjechanie wózkami pod natrysk nie będzie stanowiło najmniejszego problemu. Ponadto, utrzymanie w czystości wyłożonej glazurą ściany i podłogi jest bardzo proste. Budując lub modernizując łazienkę, dążymy do osiągnięcia maksymalnej przestrzeni bez zbędnego wyposażenia. Taka łazienka wygląda czysto, przestronnie i elegancko. Od dawna systemy Geberit Duofix oraz GIS bardzo dobrze



Zestaw wykończeniowy odpływu dostępny jest w czterech wersjach kolorystycznych: szorstkowanej stali nierdzewnej, białej (tworzywo sztuczne), chromie błyszczącym, uniwersalnej (do indywidualnego zaprojektowania wypełnienia)

sprawdzają się w instalacjach łazienkowych. Teraz ta technologia może być zastosowana również do odpływów natryskowych. Jest to bardzo prosty pomysł na przełamanie konwencji. Upraszcza on montaż systemu, przyśpiesza instalację i ułatwia zaprojektowanie całej łazienki. Odpływ z natrysku jest całkowicie schowany w ścianie instalacyjnej, a dzięki zintegrowanej macie izolacyjnej nie ma żadnych problemów z uzyskaniem szczelnej izolacji przeciwwodnej ściany i podłogi. Na zewnątrz widoczny jest tylko mały otwór w ścianie, do którego użytkownik sam doбира zestaw wykończeniowy odpływu. Projekt tego innowacyjnego produktu wykonał znany team designerów Tibecraft AG. Produkt ten został nagrodzony w konkursie „iF product design award 2010”. ←



↑ Na targach ISH 2011 we Frankfurcie firma Geberit zaprezentowała przedstawicielom branży z całego świata wiele wersji modułów sanitarnych Monolith.

# Przyszłość wizjonerskich łazienek

Geberit Monolith – wspaniały kształt do współczesnego wnętrza

**Geberit Monolith do perfekcji opanował sztukę zastępowania konwencjonalnych systemów instalacyjnych eleganckim modułem. Warto wiedzieć, że Monolith wraz z wbudowaną spłuczką można w większości przypadków zainstalować bez wprowadzania jakichkolwiek zmian w konstrukcji budynku.**

Projektując Geberit Monolith, szwajcarskie studio projektowe Tribecraft stworzyło nową kategorię produktów dla łazienek – moduł sanitarny. Rozwiązanie spełnia wysokie wymagania estetyczne i funkcjonalne, a równocześnie pozwala na względnie niedrogą modernizację łazienki lub rozwiązanie do zastosowania w nowych budynkach.

Geberit Monolith dla toalet wypełnia tym samym lukę między tradycyjnymi odsoniętymi spłuczkami a instalacjami podtylnymi ukrytymi „za ścianą”. Smukły Monolith w połączeniu z piękną ceramiką doskonale prezentuje się praktycznie w każdej łazience. Co więcej, Geberit Monolith jest

rozwiązaniem uniwersalnym ze względu na wszechstronne możliwości podłączeniowe: elegancka płyta czołowa o doskonałych proporcjach, wykonana z bezpiecznego szkła, jest dostępna w następujących wariantach kolorystycznych: czarnym, białym i kolorze mint.

#### Instalacja z dobrym zamysłem

Monolith daje projektantom większą swobodę działania niż można by się spodziewać po instalacji, która jest na pierwszy rzut oka prosta technicznie. Zwłaszcza w przypadku przebudowy i remontów taka elastyczność jest szczególnie ważna, gdyż pozwala uwzględnić różne sytuacje spotykane na budowie. Zdarza się, że Geberit

Monolith lepiej prezentuje się w łazience, gdy nie jest zainstalowany dokładnie pionowo, lecz ustawiony prostopadle do podłogi, która bywa nie całkiem równa w stosunku do nieco pochyłej ściany. To samo dotyczy istniejących płytek ceramicznych i pokryć ściennych: projekt wzorniczy nowoczesnego modułu sanitarnego doskonale sprawdza się przy zachowaniu właściwego poczucia nowoczesności i estetyki.

Z tego względu instalacja Geberit Monolith w starym budynku nie jest zadaniem dla nowicjuszy. Radość klientów będzie jednak tym większa, gdy sam szef zainstaluje elegancki i wyrafinowany element wyposażenia, nadając wykonanej pracy ostateczny szlif.

#### Pomysły na Monolith do umywalek

Projektanci z Tribecraft nie spoczęli na laurach po wprowadzeniu na rynek Geberit Monolith dla toalet. W marcu 2011 r. na cieszących się międzynarodową renomą targach branżowych ISH we Frankfurcie firma Geberit zaprezentowała potencjalne możliwości i prace studyjne dotyczące przyszłych modułów sanitarnych. Jeden z modułów Monolith dla toalet wyposażono przykładowo w oświetlenie i bezdotykowy mechanizm spłukujący. Takie rozwiązanie doskonale pasuje do minimalistycznego wzornictwa Monolith: światło jest widoczne tylko w nocy, dzięki czemu prowadzi użytkownika w ciemnym pomieszczeniu.

Całkiem nowym pomysłem jest Monolith dla umywalek i baterii. Moduł może zawierać szuflady wysuwane z boków, gniazdka elektryczne, wieszak na ręczniki i ukryty



↑ Ten Monolith z umywalką to także prototyp stworzony specjalnie na targi ISH 2011.

syfon. Co więcej, może być optymalnie dostosowany do montażu umywalki różnych producentów. Jeśli dodamy do tego szklaną powierzchnię w różnych kolorach i motywach z nadrukiem, rozwiązanie to stworzy całkiem nowe możliwości projektowe. Opierając się na pracach wykonanych przez Tribecraft, firma Geberit w 2012 r. wprowadzi na rynek Monolith dla umywalki. ←



↑ Niewielki wysiętek, imponujący efekt – zastąpienie starej muszli klozetowej z odsoniętą spłuczką eleganckim modułem sanitarnym Monolith firmy Geberit.



Trzy pytania do Richarda Ledergerbera, właściciela Ledergerber Haustechnik z Müllingen w Szwajcarii.

Geberit: Zainstalował pan już szereg modułów Geberit Monolith. Dlaczego pańscy klienci zdecydowali się na ten moduł sanitarny?

**Richard Ledergerber: Wszystkie projekty, w ramach których instalowałem Geberit Monolith, dotyczyły modernizacji starszych mieszkań. Wobec faktu, że wówczas budowano zwykle łazienki mniejsze niż obecnie, preferowanymi rozwiązaniami są w tym przypadku systemy umożliwiające zaoszczędzenie możliwie jak najwięcej miejsca. A Monolith ujął mnie swym pięknym zewnętrznym wyglądem. W każdym razie moi klienci przyjmowali go entuzjastycznie.**

Jaka jest Pańska osobista ocena Geberit Monolith?

**Poza przekonującym wzornictwem, moduł jest również dobrze przemyślany pod względem technicznym. To oznacza, że przy instalacji można dość łatwo dostosować go do warunków zastanych na miejscu, a to wielka zaleta, zwłaszcza podczas renowacji.**

Czy może pan sobie również wyobrazić moduł sanitarny Monolith dla umywalki? **Oczywiście, mogę sobie bardzo łatwo wyobrazić coś takiego. Zwykle syfon pod umywalką jest widokiem niemiłym dla oka. Dzięki Monolith ten element instalacji jest niewidoczny, a to zapewnia schludny wygląd.** ←

# Gdy czas goni

Prefabrykacja przy zastosowaniu Geberit GIS



↑ Gotowe do instalacji, prefabrykowane ścianki instalacyjne systemu Geberit GIS dostarczone w samą porę na plac budowy.

**Nikt nie lubi być pod presją czasu i pieniędzy. Niemniej te dwa czynniki często idą ze sobą w parze. W takim wypadku wielką korzyść przynosi możliwość prefabrykacji.**

Wyobraźmy sobie sytuację, w której na placu budowy mamy nie więcej niż trzy godziny na wykonanie w łazience wszystkich instalacji sanitarnych – zainstalowanie umywalki, WC i wanny. Po zakończeniu naszych prac, działają wyłącznie malarze i glazurnicy. Taka sytuacja jest możliwa tylko przy zastosowaniu instalacji Geberit GIS, który umożliwia prefabrykację elementów poza placem budowy, np. we własnym warsztacie.

Wyobraźmy sobie teraz, że chodzi nie o jedną, a o dziesięć lub więcej identycznych łazienek w nowym budynku. Tu zalety systemu Geberit GIS, wydajność i jakość, stają się oczywiste. Gdy pracujący pod nadzorem praktykant lub asystent będzie monto-

wał ścianki instalacyjne w warsztacie, aby przygotować je do zainstalowania, doświadczony monter instalacji hydraulicznych na placu budowy zajmie się prawidłowym zakotwiczeniem ścianek instalacyjnych i podłączeniem rur wodociągowych i kanalizacyjnych. Dzięki temu w ostatniej chwili można szybko i łatwo dokonać wszelkich niezbędnych poprawek, gdyż plan i rzeczywistość nie zawsze bywają zgodne.

**Rozwiązanie o lekkiej konstrukcji**  
Geberit GIS jest również idealnym rozwiązaniem w przypadku remontów. Wyobraźmy sobie blok mieszkalny, w którym wszystkie łazienki muszą być zmodernizowane. Wprawdzie mieszkania są w tym



↑ Geberit GIS – najszybsze i prawdopodobnie najtańsze rozwiązanie umożliwiające przekształcenie takiego pomieszczenia w atrakcyjną łazienkę.



↑ Prawidłowo zamontowana i częściowo pokryta płytami g-k ściana łazienki z podłączeniami do baterii i ceramiki.



↑ Nowoczesna łazienka – zbudowana wydajnie i szybko w ciągu kilku dni.

przypadku zasiedlone, jednak rozkład pomieszczeń i instalacji sanitarnych na wszystkich piętrach jest identyczny. W takim przypadku od instalatora oczekuje się cudów, jeśli idzie o terminowość. Co więcej, z oczywistych względów pracom remontowym powinien towarzyszyć możliwie jak najmniejszy hałas i nieporządek.

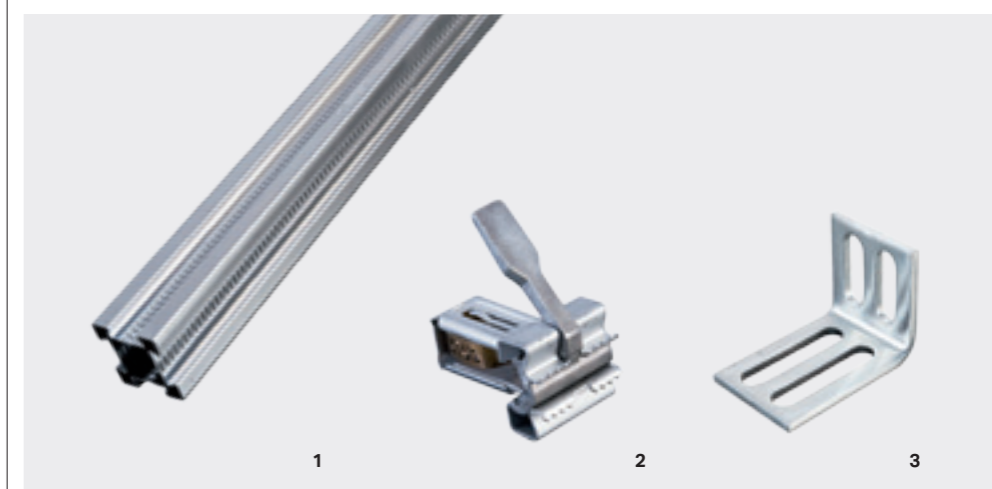
Wszystkim wspomnianym problemom można zaradzić dzięki prefabrykowaniu kompletnych ścianek instalacyjnych. Co więcej, ponieważ właściciel budynku uzyskuje z jednego źródła zarówno instalację sanitarną, jak i gotową do położenia glazury konstrukcję z płytami g-k, ogólne koszty budowy i trudności związane z koordynacją prac są niższe. Ponadto, inżynierowie i monterzy instalacji sanitarnych mogą mieć pewność, iż dzięki zastosowaniu systemu Geberit GIS, spełnione będą najsurowsze wymagania w zakresie stabilności, ochrony przeciwpożarowej i izolacji akustycznej.

**Lepsze wykorzystanie mocy.**  
W istocie prefabrykacja gotowych ścianek instalacyjnych zawsze się opłaca. Wszystko można przygotować i zmontować na wymiar we własnym warsztacie w czasie

poprzedzającym datę instalacji, a to pozwala zaoszczędzić wiele czasu na budowie. Ponadto, znacznie łatwiej zapewnić precyzję i wysoką jakość z dala od gorącego tempa prac i brudu obecnego na placu budowy. Co więcej, prefabrykacja zawsze stwarza możliwość znalezienia załogi dla niedostatecznie wykorzystanych pracowników, którzy mogą się zająć produktywną pracą. Trzeba przyznać, że przy montażu ram instalacyjnych dobrze mieć pewne doświadczenie. Można je jednak szybko zdobyć, zwłaszcza że planowanie wspomaga pakiet oprogramowania, sporządzający listę materiałów i dokładne wyliczający koszty. Ponadto Geberit oferuje klientom bezpośrednie wsparcie i szkolenia. ←

## Geberit GIS: zalety dla użytkownika indywidualnego:

- Kompletnie rozwiązanie wykonywane przez instalatora obniża koszty i trudności związane z koordynacją
- Szybka instalacja na budowie z jednoczesnym ograniczeniem do minimum hałasu i nieporządku
- Spełnia najsurowsze wymagania pod względem stabilności, ochrony przeciwpożarowej i izolacji akustycznej
- Otwarta architektura systemu oznacza możliwość łączenia z wyrobami sanitarnymi innych producentów.



→ Trzy główne elementy systemu Geberit GIS: (1) profil umożliwiający skuteczny jednoosobowy montaż, (2) złączka profili GIS do łączenia profili bez użycia narzędzi, (3) Kątownik montażowy GIS do montażu do stropu.

# Kocham wodę!

I love water



## 9 salonów łazienkowych w całej Polsce w połowie tego roku zostało Partnerami firmy Geberit w Programie AquaClean, aby wspólnie budować nowy rynek desek myjących

Podczas planowania i podejmowania decyzji odnośnie do kampanii AquaClean, przeprowadzono badania rynkowe, w których porównano statystyki z różnych krajów, i w wyniku tych działań Polska została zaliczona do „rynków niekampanijnych”. Wtedy firma Geberit w Polsce podjęła decyzję o stworzeniu solidnej, wyspecjalizowanej bazy do sprzedaży AquaClean. W wyniku szczegółowej kontroli wyselekcjonowano 9 jednostek handlowych, które otrzymały propozycję współpracy w programie Partner AquaClean. Są to topowe salony łazienkowe w 9 największych miastach Polski. Ich współ-

ną cechą jest przede wszystkim posiadanie reprezentacyjnej ekspozycji, własnej toalety publicznej oraz bardzo pozytywna motywacja do sprzedaży AquaClean. Oferta obejmuje specjalne warunki handlowe, rozbudowane wsparcie marketingowe oraz cykl szkoleń technicznych i handlowych, program ambasadora AquaClean.

Firma Geberit oczekuje, że w ramach współpracy Partnerzy sprzedadzą założone minimum urządzeń do końca 2011 r.

Przy ogromnym wsparciu i zaangażowaniu Marketingu Centralnego AquaClean, przygotowano program pod względem merytorycznym i marketingowym. Już na początku stycznia 6 serwisantów z Polski zostało gruntownie przeszkolonych w Szwajcarii. Następnie przygotowano materiały marketingowe: ulotki, banery, plakaty, pisma, zaproszenia oraz stronę internetową [www.i-love-water.pl](http://www.i-love-water.pl). Po 2 miesiącach przygotowani rozpoczęli pracę handlową. Do

chwili obecnej podpisano 8 z zaplanowanych 9 umów i rozszerzono plan na Litwę, gdzie jedna z firm także zostanie Partnerem Geberit AquaClean.

Nasza strategia w roku 2011 to bardzo bliska współpraca z naszymi Partnerami, zainstalowanie urządzeń AquaClean na ekspozycji i w toaletach publicznych Partnera. Jednolity wizerunek produktu w salonach łazienkowych ma ogromne znaczenie, dlatego ekspozycje zostały zaplanowane i będą wkrótce instalowane w punktach handlowych. Pracownicy Partnerów zostaną przeszkoleni w zakresie technik sprzedaży. Nie przewidujemy w tym roku żadnych działań reklamowych - przyjdzie na to czas w przyszłości. Jedynym wyjątkiem jest bardzo duża rekla-

ma na budynku siedziby firmy Geberit w Polsce. Jej wielkość to prawie 12 m na 10 m, przy bardzo ruchliwej arterii komunikacyjnej.

Oczekiwaliśmy skrajnych reakcji na nowe hasło i wizerunek AquaClean. Do chwili obecnej, jesteśmy mile zaskoczeni pozytywną reakcją rynku, zwłaszcza ze strony dziennikarzy i architektów wnętrz. Środowisko instalatorskie jest dużo bardziej konserwatywne. Hasło jest proste i dobitnie podkreśla zalety produktu.

Dlaczego firma Geberit jest przekonana, że dojdzie do zmiany kulturowej w zakresie naszych toalet?

Kultura podlega nieustannym przemianom. W dzisiejszych czasach nie podróżujemy już konno ani wozem, lecz samochodem – najlepiej z silnikiem hybrydowym. W przypadku toalety, zabiegi higieniczne po skorzystaniu z niej nie zmieniły się od setek lat, pomimo że wiele osób nie jest zadowolonych z obecnych standardów higienicznych i rzeczywiście nie czuje się czysto po użyciu papieru toaletowego. Zgodnie z badaniem „Samopoczucie i higiena” przeprowadzonym przez Instytut GfK & Market, 2/3 spośród ankietowanych osób jest przekonanych, że czułyby się czystiej, gdyby stosowały wodę zamiast papieru. Potwierdza to nasze przekonanie, że dokonuje się właśnie zmiana kulturowa.



## Fakty

### Co to jest Geberit AquaClean?

Geberit AquaClean to miska toaletowa, która pozwala użytkownikowi umyć się wodą. Rozpylana przez specjalną dyszę świeża, ciepła woda pozwala delikatnie i znacznie dokładniej oczyścić ciało po skorzystaniu z toalety niż jakakolwiek inna metoda.

### Jak działa urządzenie Geberit AquaClean?

Gdy użytkownik toalety siedzi wygodnie na desce, po przyciśnięciu przycisku strumień wody o temperaturze ciała i najdogodniejszej dla użytkownika intensywności obmywa jego intymne części ciała. Niektóre modele są nawet wyposażone w funkcję pochłaniania zapachów. Po zakończeniu korzystania z toalety, urządzenie Geberit AquaClean pozwala delikatnie osuszyć się za pomocą strumienia ciepłego powietrza.

### Jakie są koszty zużycia energii i wody?

Nasze obliczenia dowodzą, że w czteroosobowych gospodarstwach domowych koszty te będą wynosić około 3 Franków / 2 Euro miesięcznie – innymi słowy, będą niższe niż filiżanka kawy.

→ [www.i-love-water.pl](http://www.i-love-water.pl)





# Skupmy się na korzyściach, jakie odnosi klient

Tekst: Mario Nantscheff

**Firmy wykonawcze stoją przed problemem stałej presji cenowej: klienci poszukują wykonawcy, który wykona usługę za możliwie najniższą cenę – i nie ukrywają tego. Dobrze, jeśli instalator sumiennie się przygotowuje i będzie miał gotowe właściwe odpowiedzi.**

Niejednokrotnie firma instalacyjna gotowa jest się ugiąć. Zapomina jednak, że obniżanie cen wzbudza nieufność. Wprawdzie klienci lubią tego rodzaju „specjalne rabaty”, jednak często nabierają sceptycyzmu, gdy już je uzyskają. Zadają sobie wówczas pytanie: „czy wykonawca świadomie podał wygórowaną cenę, by następnie złożyć mi lepszą ofertę?”

Negocjowanie warunków i podawanie ceny w budzący zaufanie sposób podczas prowadzenia robót wymaga pewnego wysiłku. Należy zadać sobie pytanie: w przypadku jakich towarów i usług cena nie byłaby dla mnie ważna, gdybym to ja był klientem?

## Ceny ustala się i uzasadnia zawczasu

W istocie cenowe zapasy zaczynają się na długo przed tym, nim klient poprosi o rabat. To przede wszystkim ci, którzy umieją wykorzystać wspomniane „zawczasu”, wyjdą z takiej potyczki zwycięsko. W końcu to my ustalamy cenę. Ale nasz klient ma prawo zadać pytanie, czy usługi, jakie mu oferujemy, są warte tej ceny. I robi to. Sumienne przygotowanie oferty cenowej jest jednym z najważniejszych zadań – przynajmniej równie ważnym jak, dobre zaplanowanie instalacji i jej montaż.

Co ma wpływ na cenę? Wszystko, co składa się na obraz naszej firmy: my sami, postępowanie naszych pracowników, wygląd

pojazdów, pomieszczeń i warsztatów, systemy, które stosujemy, a także nasza fachowa wiedza na ich temat i nasza reklama. Nasz obraz w oczach klienta musi uzasadniać poziom naszych cen – czy tego chcemy, czy nie. Każdy, kto odwiedza klienta w brudnym, źle oznakowanym samochodzie dostawczym, z ponurym wyrazem twarzy lub w pośpiechu rozgląda się po placu budowy, a następnie obwieszcza klientowi z pełnym żalu spojrzeniem: „To będzie kosztowne”, najprawdopodobniej straci nie tylko klienta, lecz także referencje.

**„Nie czuj się osobiście dotknięty i nie wdawaj się w polemikę, gdy klient poruszy sprawę ceny”.**

## Okaz szacunek i stwórz podstawę zaufania

W Szwajcarii, w regionach wiejskich działają rodzinne firmy, które zapraszają potencjalnych klientów i ich partnerów na 1–2 dniowy pobyt w fazie planowania i wyceny. Kwaterują ich w „domu dla gości” obok warsztatu. W ciągu dnia goście zwiedzają okolicę, a następnie strony prowadzą na tarasie rozmowy na temat planowanych prac, dzięki czemu w swobodnej atmosferze łatwo osiągną porozumienie w sprawie zlecenia. Oczywiście relacje stron nie zawsze muszą być tak bliskie i osobiste. Jednak obecność starannie dobranej klientki może być również atrakcyjną oznaką zainteresowania. Naturalnie, takim zewnętrznym oznakom muszą zawsze towarzyszyć schludny wygląd, estetyka, budzący zaufanie plan, zrozumiała oferta, przydatne pakiety usług z zakresu konserwacji oraz poważne pod każdym względem traktowanie wykonywanego zlecenia. A przy okazji: olbrzymia większość klientów nie uzna nas za osoby bardziej poważne lub kompetentne, gdy będziemy używać technicznych terminów – lepiej tego nie robić.

**„Nasz obraz w oczach klienta uzasadnia cenę – czy tego chcemy, czy nie”.**

## O wartości decydują osiągnięte korzyści

Ludzie pragną korzyści; prawie nikt nie chce samej „instalacji sanitarnej”. Taką korzyścią dla każdego klienta może być co innego, lecz w każdym przypadku wynika to z bardzo osobistych motywów. Mówiąc wprost: istnieją tylko dwa rodzaje motywacji, koniec niedogodności lub uzyskanie przyjemnych doznań. Osoba, która podczas rozmów na temat zlecenia umiejętnie posłuży się techniką zadawania pytań, aby poznać motyw, jakimi kieruje się klient, bę-



↑ Mario Nantscheff, konsultant i instruktor ds. marketingu, public relations i obsługi klienta, jest przedsiębiorcą i autorem specjalistycznej książki. A jako entuzjastyczny właściciel budynku ma także wieloletnie doświadczenie we współpracy z fachowcami.

→ [www.managerbildung.eu](http://www.managerbildung.eu)

dzie w stanie z dużym przekonaniem stwierdzić, iż: „dzięki temu rozwiązaniu uzyska pan dokładnie to, co dla pana ważne, a mianowicie ...” i zdobyć zlecenie! Albo: „dzięki nowej łazience w końcu będzie się pani mogła pozbyć tego, co tak panią irytowało...” W obu przypadkach cena staje się mniej istotna, a korzyść – ważniejsza.

## Jak pokonać największą cenową obiekcję klienta

„Zbyt drogo!” – ktoś z nas nigdy nie słyszał takiej uwagi od klienta? Ci, którzy prawidłowo rozpoznali motyw, jakimi kieruje się klient, zyskują znaczącą przewagę w negocjacjach. Teraz mogą z pełną powagą stwierdzić, nie przyjmując przy tym postawy obronnej: „Niższa cena mogłaby być możliwa, lecz wówczas musiałby pan zrezygnować akurat z tych rzeczy, które są dla pana najważniejsze lub których najbardziej panu brakowało, a mianowicie...”. Albo: „Bardzo chętnie porozmawiam o cenach: zdecydowanie wolałbym teraz przedstawić panu powody, dla których tyle wynoszą nasze ceny, niż później słyszeć ciągłe skargi”. Ważne, by udzielając odpowiedzi, nie czuć się osobiście dotkniętym, ani nie wdawać się z klientem w polemikę. Stwierdzenie „to zbyt kosztowne!” jest po prostu wskazówką, iż klient będzie musiał pokonać pewne obiekcje, zanim odetchnąwszy z ulgą będzie mógł powiedzieć „tak”. Pomóż mu w tym, okazując szacunek. ←

## Jak fachowo podawać cenę:

- „Najpierw usługa, potem cena”: po pierwsze, ponownie opowiedz o usłudze (i korzyściach, jakie przyniesie), a dopiero potem o cenie. Cena zostanie w ten sposób zrównana z wartością. Cena, której nie będzie towarzyszyć odpowiednia wartość zrozumiała dla niefachowca, będzie zawsze zbyt wysoka.
- „Maluma zamiast takete” (Wiodący europejski ekspert ds. negocjacji cenowych, Erich Norbert Detroy, zaleca, by atrakcyjną cenę wyrażać w równie atrakcyjny sposób. Cicho i uprzejmie „Maluuuhmahhh”, a nie ostro, głośno i szorstko „Takkkettt” lub jeszcze gorzej, smutno i z żalem. Podając cenę, dobrze jest utrzymać uprzejmy kontakt wzrokowy i lekko się skłonić. Jeśli chodzi o ofertę na piśmie: warto wspomnieć o dodatkowych usługach, dołączyć swoją wizytówkę, zadbać o doskonały druk na papierze firmowym z kolorowym nagłówkiem i umieścić go w wysokiej jakości, trwałym folderze.
- Zamiast mówić: „to będzie pana kosztować”, radzimy powiedzieć: „może pan to mieć za...” Mniej boli, gdy otrzymuje się coś w zamian, niż gdy się za coś cierpi.
- Ładnie „opakuj” cenę, a wówczas zostanie potraktowana jak urodzinowy prezent: w pierwszym rzędzie prezentacja, potem cena, a następnie upominek w postaci usługi. „Wszystko to – 1. 2. 3. 4. – otrzyma pan/pani za niecałe dwadzieścia dwa, a ja dorzucę do tego jeszcze plany”.

# Dziesięć sal dla sztuki

Niezawodne systemy rurowe dla właściwej atmosfery



**Gwiazda angielskiej architektury, David Chipperfield, zaskakuje nowym budynkiem muzeum Hepworth Wakefield Gallery w hrabstwie West Yorkshire, w Północnej Anglii. W systemach klimatyzacji i ogrzewania zastosowano system Geberit Mapress.**

Okazją do realizacji tego przedsięwzięcia była darowizna rodziny Hepworth na rzecz miejscowej galerii sztuki w Wakefield. Dotychczasowa kolekcja muzeum obejmuje głównie dzieła artystów brytyjskich i europejskich. Nowe budynki o kubaturze 5.200 metrów sześciennych przeznaczone są w dużej części rzeźbiarce Barbarze Hepworth (urodzonej w Wakefield) oraz jej rzeźbom. Znajdą w nich miejsce także prace Henry'ego Moore'a, który również pochodził z tych stron.

#### Stała temperatura pomieszczeń

Nowe muzeum zawiera cenne dzieła sztuki, których prezentacja wymaga spełnienia

szczególnych warunków konserwatorskich. Podczas ich ekspozycji trzeba zapewnić stałą temperaturę i właściwą kontrolę wilgotności powietrza. W systemach klimatyzacji i ogrzewania zastosowano zatem rury Geberit Mapress C-Stahl. Dzięki swej jakości i niezawodności, gwarantują doskonałe funkcjonowanie systemów, a tym samym – ochronę dzieł sztuki. Budynek Hepworth Wakefield Gallery wzniesiono na brzegu rzeki Calder nad brzegiem historycznej zatoki.

Budynek wytycza wjazd do nowej dzielnicy miasta Wakefield. Nowe, śródmiejskie osiedle znajduje się w dawnym rejonie przemysłowym, w którym mieściły się zakłady włókiennicze i przetwórstwa zbożowego. Most łączy budynek muzeum z przeciwległym brzegiem.

Studio David Chipperfield Architects zaprojektowało wielokątny budynek, stanowiący zespół dziesięciu różnej wielkości trapezoidalnych bloków, które nawiązują formą do niewielkich zakładów przemysłowych znajdujących się w otoczeniu muzeum. Połączone ze sobą bloki tworzą zespół budynków, którego poszczególne elementy różnią się od siebie pod względem

wysokości i szerokości. Brytyjski architekt zaprojektował powierzchnie fasad i dachów z jednolitego betonu, co dodatkowo podkreśla ich monolityczny charakter. Ponieważ budowla jest widoczna ze wszystkich stron, a ponadto z dwóch stron otoczona wodą, nie posiada frontu ani boków. Wszystkim bryłom nadano równie ważne znaczenie.

#### Płynne sekwencje przestrzenne

Sześciąny mieszczą poszczególne sale muzeum, położone na dwóch kondygnacjach. Na parterze znajduje się recepcja, sklep, kawiarnia, audytorium, studia, biura, pomieszczenia edukacyjne i magazynowe. Powierzchnie wystawiennicze zostały w sposób naturalny rozplanowane na górnej kondygnacji, do której dociera się poprzez centralną klatkę schodową. Układ sal zaprojektowano tak, by sale o różnej wielkości płynnie łączyły się ze sobą. Także architektoniczny projekt wnętrza pozwala dostrzec niezwykle wewnętrzny krajobraz budynku. Sufity mają różne nachylenie zgodne z pochyłością dachów, ściany stykają się pod różnymi kątami, tworząc zróżnicowany nastrój w poszczególnych salach wystawowych. ←



↑ Piękny widok stanowi nie tylko sama architektura, lecz także wyposażenie budynku.

Wywiad ze Stephenem Brooksem, dyrektorem technicznym ds. sprzedaży, Yorkshire Humber-side & Noth East (Wielka Brytania).

Geberit: Które z produktów Geberit zainstalowano w Hepworth Wakefield Gallery?

**Stephen Brooks:** Firma instalacyjna Crown House Engineers postanowiła zastosować system rur Geberit Mapress, a do drenażu dachowego rury Geberit HDPE. Oznaczało to, iż firma wybrała niezawodne systemy rur, które mają zastosowanie dla wszystkich systemów zaopatrzenia budynku w wodę zimną i ciepłą, systemu ogrzewania, systemu klimatyzacji, instalację gazową i systemu tryskaczy.

Dlaczego firma zdecydowała się zastosować Geberit Mapress?

**Decydującym czynnikiem był bogaty asortyment produktów i wysoka niezawodność techniki połączeń Geberit Mapress. Geberit Mapress to szeroko stosowany i sprawdzony system rur. W przypadku muzeum, decydujące znaczenie ma zachowanie prawidłowej temperatury pomieszczeń. Niezwykle cenne dzieła sztuki eksponowane są w obiektach, w których wymagane jest zachowania stałej temperatury w całym budynku. Niezawodne systemy przewodów są niezbędne dla doskonałego funkcjonowania systemu klimatyzacji.**

Czy Hepworth Wakefield Gallery jest pierwszym muzeum w Wielkiej Brytanii, w którym zainstalowano produkty Geberit?

**O ile mi wiadomo, jest to pierwsze muzeum w Północnej Anglii, które zostanie wyposażone w nasze wyroby. Produkty Geberit zainstalowano na przykład także w galerii sztuki nowoczesnej Tate Modern w Londynie. ←**

↑ Budynek zaprojektowany przez Davida Chipperfielda harmonijnie wtapia się w subtelne otoczenie.  
← Dzieła eksponowane w galerii reprezentują brytyjską i europejską sztukę XX wieku.

#### Hepworth Wakefield Gallery

Otwarcie: maj 2011 r.

Studio projektów: David Chipperfield Architects, Londyn (Wielka Brytania)

Projekt zagospodarowania terenów zielonych: Gross, Max, Londyn (Wielka Brytania)

Instalacje hydrauliczne: Crown House Engineering, Newcastle upon Tyne

Geberit Know How Systemy Geberit Mapress dla różnych mediów

Rury Geberit HDPE

→ [www.hepworthwakefield.org](http://www.hepworthwakefield.org)

# Oszczędzanie wody stało się prostsze

Niezbędne zasoby wody stają się coraz cenniejsze

**Produkty ekologiczne cieszą się rosnącym popytem, zwłaszcza jeśli w długim terminie pozwalają oszczędzać pieniądze.**

Jedną z cech techniki sanitarnej Geberit jest ekonomiczne i staranne wykorzystywanie wody i energii. Codzienny wkład, jaki firma wnosi w oszczędzanie wody na całym świecie, jest zatem jednym z naszych największych ekologicznych osiągnięć na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci.

#### Obrzymie potencjalne oszczędności

Wśród produktów swojej kategorii spłuczki Geberit są najbardziej oszczędne pod względem zużycia wody. Wszystkie zainstalowane na świecie spłuczki Geberit z systemem dwustopniowego spłukiwania i funkcją stop-and-go w samym 2010 r. „pomogły” zaoszczędzić około 1500 milionów metrów sześciennych wody w stosunku do tradycyjnych systemów spłuczek dzieściolitrowych. Odpowiada to w przybliżeniu połowie rocznego zużycia wody we wszystkich gospodarstwach domowych w Niemczech. „Szacujemy, że nasze spłuczki pozwoliły zaoszczędzić około 10 bilionów metrów sześciennych wody od momentu wprowadzenia dwudzielnego spłukiwania i systemu flush-and-go w 1998 r.” – stwierdził Roland Högger, Dyrektor ds. Ochrony Środowiska i Zrównoważonego Rozwoju. „Istnieją nadal ogromne możliwości w zakresie



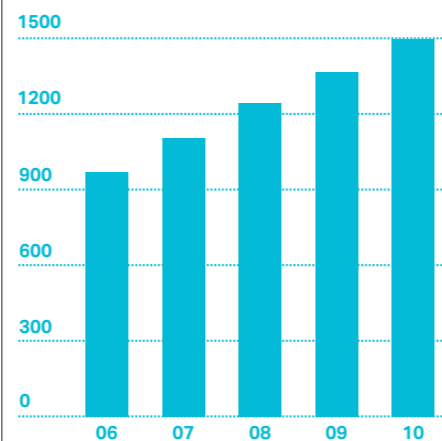
oszczędzania wody używanej do spłukiwania toalet” – dodaje. Elektroniczne systemy spłukiwania pisuarów także przynoszą znaczne oszczędności, dzięki obniżeniu ilości zużywanej wody z trzech do jednego litra. Produkty Geberit pomagają nawet gromadzić wodę. Dzięki swym właściwościom, system odwodnienia Geberit Pluvia został uznany w Australii produktem roku w kategorii systemów do magazynowania wody deszczowej.

#### Kluczem jest fachowa instalacja

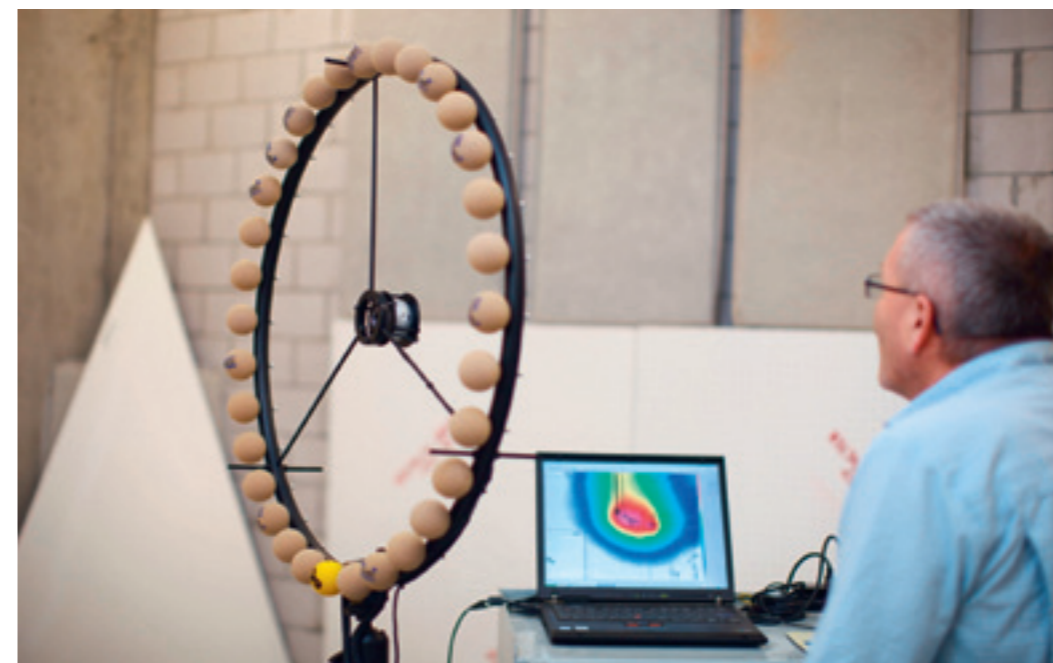
Nie tylko produkty pozwalają oszczędzić coraz cenniejsze zasoby wodne. Wydajne i oszczędne pod względem kosztów wykorzystanie wody można osiągnąć tylko wówczas, gdy instalacja kanalizacyjna jest prawidłowo zwymiarowana, a mechanizm zaworu spłuczki wyregulowany. To samo dotyczy elektronicznych baterii umywalkowych i systemów spłukujących w obiektach publicznych. W każdym razie końcowy użytkownik z pewnością doceni obniżenie kosztów zużycia wody. ←

#### Oszczędność wody dzięki produktom Geberit w latach 2006 – 2010

(w milionach w m<sup>3</sup>)



Porównanie rocznych oszczędności poczynionych przez instalację spłuczek Geberit zamiast tradycyjnych spłuczek o pojemności 9 l.



#### Praca z kamerą akustyczną

Badacze z laboratorium Geberit wykorzystują tak zwane kamery akustyczne, aby precyzyjnie lokalizować źródła dźwięków i przebieg fal dźwiękowych, a następnie poddawać je analizie. Aby zbadać tworzenie się fal dźwiękowych, np. w kolanie rury, precyzyjnie dobrany zespół mikrofonów „słucha” kolana. Każdy mikrofon może przy tym rejestrować powstający dźwięk odbierany z innej „perspektywy”. Sygnały ze wszystkich mikrofonów są rejestrowane i przetwarzane przez program komputerowy. Komputer łączy optyczny obraz rury odprowadzającej z akustycznymi sygnałami, tworząc wizualną reprezentację, która nosi nazwę „akustycznej fotografii”.

## Kluczowe kompetencje – izolacja akustyczna

Unikalne w skali światowej możliwości badawcze

**Dźwięk pełni ważną funkcję: przekazuje informacje. Większość ludzi wolałaby jednak, by oszczędzono im większej części takich informacji. Ekspert z dziedziny fizyki budowlanej z firmy Geberit dbają o to, by obecna i przyszła technika sanitarna właściwie spełniała swoje zadania.**

Cichy szmer strumyka, odgłos pracy na klawiaturze biurowego komputera lub miarowy stukot kół pociągu podczas codziennych dojazdów – ludzkie ucho odbiera wszystkie te dźwięki, lecz nasza świadomość

zwykle ich nie rejestruje. Kąpiący kran w kuchni lub nocny odgłos wody spuszczonej w łazience sąsiada – to już całkiem inna historia. Takich dźwięków, nawet cichych, nie da się zignorować i odbieramy je jako coś uciążliwego.

Instalacje sanitarne hałasują. Zwłaszcza rury kanalizacyjne, spłuczki, prysznice i syfony. Jedną z kluczowych kompetencji Geberit jest badanie takich hałasów oraz ich maksymalne ograniczenie we wszelkich sytuacjach, jakie można sobie wyobrazić. „W naszej pracy nie skupiamy się jednak tylko na zmniejszaniu lub eliminowaniu źródła hałasu”. – mówi Oliver Wolff, szef Laboratorium Akustyki Geberit. „Często szukamy po prostu sposobów modyfikacji dźwięku. Podobnie jak, powiedzmy, inżynierowie Porsche, którzy świadomie modelują dźwięk silnika, by ich pojazdy brzmiały jak sportowe samochody, a nie skutery”. – wyjaśnia Wolff.

W swej pracy Oliver Wolff i jego zespół mogą korzystać z unikalnego w świecie laboratorium akustyki. Mieści się ono w budynku zaprojektowanym specjalnie w tym celu. Pięciopiętrowy kompleks jest odizolowany akustycznie od świata zewnętrznego. Można w nim badać kompletne instalacje sanitarne pod kątem ich właściwości akustycznych, a przede wszystkim dokonywać analizy przenoszenia dźwięków do innych pomieszczeń.

Wyniki badań prowadzonych w laboratorium akustycznym wykorzystuje się do optymalizacji istniejących systemów, a także do opracowywania nowych produktów. „Nowe materiały budowlane, nowatorskie technologie i nowoczesna architektura – wszystko to stale stawia przed technologią sanitarną wyzwania z zakresu akustyki. Ekspert z dziedziny fizyki budowlanej nigdy nie stracą pracy”. – stwierdza Oliver Wolff z uśmiechem. ←

# Trzy strefy – trzy funkcje

Zapraszamy do Centrum szkoleniowego w siedzibie firmy Geberit.



**Trzy funkcje, trzy przestrzenie, trzy strefy i wyjątkowość miejsca to główne założenia projektu centrum szkoleniowego firmy Geberit.**

Koncepcja projektu showroomu Geberit opiera się na założeniu przenikalności: przenikaniu formy, funkcji i technologii. Szklane kostki przechodzą jedna w drugą, mając za zadanie stworzenie nowego środowiska jedynie poprzez określenie granic przestrzeni, bez narzucania formy; ważniejsze było stworzenie perfekcyjnie działającego mechanizmu, podporządkowanego

określonym zadaniom. Jednym z najistotniejszych elementów tego projektu jest gra dźwięku i światła. Dodatkowo nastrój potęgowany jest przez obrazy i dźwięki wyświetlane na telewizorach marki Bang&Olufsen, a także poprzez rzutniki na szklanych taflach. Woda padająca z deszczowni Starcka z kolekcji Axor doskonale komponuje się w przestrzeni z odpływem liniowym Geberit. Całość ekspozycji sterowana jest za pomocą systemu GIRA - dotykowych paneli i pilotów B&O, pozwalających na zmianę konfiguracji wszystkich elementów wnętrza. Szklana ściana z nadrukiem górskiego pejzażu szwajcarskich Alp stanowi romantyczne tło dla całości. Zza szklanych tafli wyłaniają się konstrukcje stelaży Geberit. W założeniu, strefa showroomu miała nawiązywać do oczyszczającego spaceru po lesie nad górskim jeziorem. Tak zaaranżowana przestrzeń pokazuje, że można osiągnąć harmonię poprzez połączenie technologii i natury. ←



Najważniejsza funkcja centrum szkoleniowego to oczywiście szkolenia i prezentacje dla klientów, którymi są instalatorzy, handlowcy i architekci. Szkolenia podzielone są na trzy grupy tematyczne:

1. Instalacje w domu – Poznaj świat Geberitu, czyli zbiór informacji o wszystkich systemach instalacyjnych, wodociągowych i kanalizacyjnych, które mogą być zastosowane w domu.
2. Toaleta publiczna – Poznaj świat Geberitu, czyli przedstawienie produktów zaprojektowanych specjalnie z myślą o obiektach użyteczności publicznej.
3. Podciśnieniowy system odwodnienia dachów Geberit Pluvia, czyli poznanie unikalnego systemu odwodnień dachów płaskich.

Każde szkolenie obejmuje część teoretyczną i część praktyczną. Prowadzimy również szkolenia w lokalnych ośrodkach szkoleniowych:

Kraków  
ul. Gabrieli Zapolskiej 16A  
tel./fax: 12 637 55 92

Gdańsk  
Państwowe Szkoły Budownictwa w Gdańsku  
ul. Grunwaldzka 238  
tel.: 58 346 13 31

Poznań  
Instytut Inżynierii Środowiska  
Politechniki Poznańskiej  
ul. Piotrowo 3 A  
tel.: 61 665 24 38

Najciekawsze miejsce w Centrum szkoleniowym Geberit

## WIEŻA

Największą atrakcją dla zwiedzających centrum szkoleniowe w Warszawie jest wieża hydrauliczna, czyli transparentna replika instalacji kanalizacji sanitarnej i deszczowej, która ukazuje konsekwencje błędów projektowych i instalacyjnych. Działanie wadliwej instalacji można od razu porównać z prawidłowymi rozwiązaniami.

## Fakty

Autorzy ekspozycji:

Koordynator Geberit:  
Adam Pillich

Projekt & architektura:  
Sotyrys&Aleksander Pantopulos  
Digital Effect Design Studio

Konstrukcja:  
Przemysław Porębski i Krzysztof Starzyk  
Alutech

Projekt oświetlenia:  
Sotyrys Pantopulos

System sterowania:  
Gira

System Audio:  
Bang & Olufsen

Oświetlenie:  
Artemide, Modular, Aquaform, Tronconi

Wyposażenie:  
Axor Hansgrohe, Villeroy&Boch

Meble:  
USM, Le Corbusier, Marcel Breuer

# Wszyst- ko w ścianie schowane.

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

Najlepszym dowodem na perfekcyjną jakość systemów Geberit Duofix i GIS jest ich wieloletnia bezawaryjna eksploatacja w różnych częściach łazienki. Z dumą prezentujemy kolejny system przeznaczony do montażu odpływu w natrysku. Dzięki niemu nasza podłoga nie musi mieć wpustów i otworów, a woda spłynie swobodnie przez elegancki wylot w ścianie. Dzięki jednoczesnej możliwości montażu wpustu oraz podtynkowej instalacji wodnej do natrysku, instalacja systemu Duofix stała się jeszcze prostsza. Dowiedz się więcej na → [www.geberit.pl](http://www.geberit.pl)