



myślę
więc...

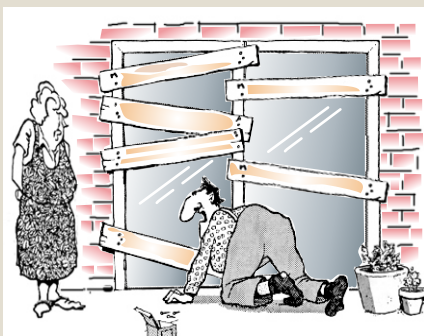
Będzie drożej?

Podatki są powszechnie uważane przez podatników za uciążliwe, niesprawiedliwe i nieuchronne stąd stwierdzenie: są w życiu tylko dwie pewne rzeczy - śmierć i podatki.

Rząd przyjął ostateczną wersję projektu budżetu 2011 z 40,2 mld zł deficytu. W projekcie zapisano zmiany w podatku VAT. Przez 3 lata, począwszy od 2011 r., będą obowiązywały następujące stawki VAT: 23% i 8% (obecnie 2011 i 7%). Analitycy przewidują, że, po podniesieniu VAT najpierw wzrośnie inflacja, a wzrost cen wywoła eskalację żądań płacowych. Jeśli przełoży się to na wzrost wynagrodzeń spowoduje to wyższy popyt na towary i usługi, który doprowadzi do kolejnego skoku inflacji, ale temu powinny zapobiec wyższe stopy procentowe. Tak twierdzą specjaliści od finansów, jednak ich przewidywania jak zwykle zweryfikuje życie. Jedno jest pewne będzie drożej. Klienci wrażliwi na cenę, po podwyżce mogą sięgnąć po coś tańszego. Jak zatem zareagują producenci na wyższą stawkę podatku wymuszającą wzrost cen? Niektórzy zamierzają wziąć wyższy podatek na siebie, inni jednak będą zmuszeni przerzucić podwyżkę na klienta, jeszcze inni będą obniżać koszty produkcji i szukać tańszych dostawców. Może się okazać, że dla wielu przedsiębiorców tanie wyroby z Państwa Środka staną się pozornym antidotum na podwyższkę podatku. Być może to daleko posunięta teza, ale wiadomo wszak, że Unijny producent choćby wyszedł z siebie nie jest w stanie zbić kosztów tak aby być konkurencyjnym z Chinami. Chiny mogą stosować niższe ceny, ponieważ generują inne koszty np. niskie pensje, brak tak surowych przepisów jak w UE dotyczących ochrony środowiska czy prawa pracy. Czy zatem od nowego roku wraz z podwyższką podatku VAT możemy spodziewać się zwiększonej podaży tanich chińskich butów, tekstyliów i...silników rurowych? Co prawda rynek rządzi się swoimi prawami, ale czy zauważy, że tańsze chińskie wcale nie znaczą lepsze?

Tadeusz Szechowski

- dyrektor marketingu Mobilus Motor Sp. z o.o.



...Zrezygnowałem z tych drogich rolet i sam zabezpieczyłem nasz dom...

Prezentacja z terenu

- wywiad
z Michałem Chmielewskim
właścicielem firmy VER-MIX



Firma VER-MIX jest znana i ceniona. Jaka jest geneza jej powstania?

W 1993 roku założyłem firmę, która na początku swojego istnienia miała zaledwie trzech pracowników i zajmowała się montażem żaluzji poziomych oraz roletek materiałowych, jednak z czasem zaistniała możliwość, aby uruchomić produkcję i montaż rolet zewnętrznych, które bardzo szybko znalazły swoje miejsce na naszym miejscowym rynku. Decyzja o rozpoczęciu produkcji rolet była bardzo trafna, ponieważ zainteresowanie klientów przerosły moje oczekiwania i dlatego w krótkim czasie wzrosła liczba pracowników w mojej firmie. Z roku na rok zwiększała się liczba odbiorców indywidualnych, a zarazem stworzyłem bazę firm, które były zainteresowane współpracą w temacie systemów osłonowych. W tym czasie, gdy firma zaczęła rozwijać się praktycznie sama, a baza firm współpracujących z nami wzrosła z roku na rok postanowiłem rozbudować halę produkcyjną oraz wybudować nowe biuro handlowe, które jest niezbędne do pierwszego kontaktu z partnerami handlowymi oraz klientami. Na dzień dzisiejszy nasza produkcja to przede wszystkim rolety zewnętrzne, roletki materiałowe, vertikale, moskitiery oraz bramy rolowane. Posiadamy do nich cały niezbędny osprzęt mechaniczny, który zapewni bezpieczną pracę naszych produktów.

Jak ocenia Pan sezon 2010 i jak prognozują Pan rok 2011 w kontekście wzrostu podatku VAT?

Rok 2010 w historii firmy Ver-Mix zapisał się wyjątkowo dobrze, mimo mało optymistycznych prognoz dla branży. Stabilne fundamenty, które nasza firma wypracowała w poprzednich latach, jak również coraz większa świadomość marki wśród użytkowników naszych produktów przyczynia się do pozytywnego zamknięcia roku budżetowego. Wykorzystując własne atuty i przewagę konkurencyjną budowaną na przestrzeni ostatnich lat zrealizowaliśmy wszystkie plany zarówno w obszarze sprzedaży, jak i szeroko zakrojonych działań marketingowych. Mimo iż jest to już 17 rok działalności firmy Ver-Mix na naszym rynku, wcale nie zwalniamy i ciągle opracowujemy nowe rozwiązania w temacie systemów osłonowych. Zdajemy sobie sprawę, że sytuacja na rynku z powodu podwyżki podatku VAT może niekorzystnie wpływać na zapotrzebowanie naszego konsumenta i właśnie dlatego będziemy opracowywać nowe rozwiązania tak, aby końcowy odbiorca był zadowolony.

Zima to trudniejszy czas dla branży budowlanej i montażowej, jak Pana firma radzi sobie w tym okresie?

Okres zimowy dla wielu z nas jest czasem, który przynosi wiele znaków zapytania, lecz staramy się ustawić naszą produkcję tak, aby nasi stali odbiorcy hurtowi jak i indywidualni byli w pełni zadowoleni. Profil produkcji w tym czasie raczej za wiele się nie zmienia, gdyż przez to, że mamy ustabilizowany tok produkcyjny i stałe umowy z naszymi hurtownikami jesteśmy w ciągłym cyklu produkcyjnym. Wiadomo, że jesteśmy uzależnieni od warunków atmosferycznych panujących w tym okresie, ponieważ bardzo niska temperatura koliduje z montażem rolet. W takich sytuacjach sprawnie działający dział obsługi klienta na bieżąco informuje odbiorcę i ustala termin tak, aby sprawa była pozytywnie załatwiona.

Popularność produktów osłonowych w Polsce wciąż wzrasta. Czy wg Pana jest już taka jak w krajach Europy zachodniej?

Jeżeli chodzi o popularność, a co dalej idzie zapotrzebowanie w temacie systemów osłonowych w porównaniu krajowego rynku z rynkiem zachodnim to widzę duży postęp. Coraz więcej krajowych firm wprowadza na nasz rynek wiele rozwiązań technicznych, które z powodzeniem konkurują z zachodnimi. Przez to coraz więcej firm deweloperskich jak i klientów indywidualnych decyduje się na korzystanie z systemów osłonowych produkcji krajowej i nie tylko.

Jako szef firmy co uważa Pan za swój największy sukces?

Moim jak i naszym wspólnym sukcesem, bo przecież chodzi tu o pracowników całej firmy to ugruntowanie naszej pozycji na rynku systemów osłonowych i ciągły jej rozwój. Na początku roku zostało oddane nowe biuro handlowe, rozbudowaliśmy halę produkcyjną, w której to nasi wysoko wykwalifikowani pracownicy mają dostęp do coraz to nowszych rozwiązań technologicznych związanych z cyklem produkcyjnym. Poprzez ciężką pracę w ostatnich latach staliśmy się liderem na rynku lokalnym co stawia nas w jeszcze lepszym świetle. Dla mnie sukcesem jest to, że z powierzonych zadań wywiązuję się w sposób należyty, że współpracowników w postaci moich podwładnych traktuję w sposób odpowiedni, a oni to czują i dają temu wyraz. Prywatnie, wydaje mi się, że udaje mi się zamykać na klucz sprawy zawodowe i nie przenosić ich do domu. Przez wiele lat udzielałem się grając w piłkę nożną co i dzisiaj czynię z wielkim zadowoleniem. Jeżdżę na nartach, co traktuję jako odpoczynek od spraw zawodowych. Na resztę, cóż, chyba brakuje czasu.



Ubezpieczenia w usługach montażowych

Ubezpieczenia to temat na osobną publikację, w tym wydaniu informatora pragniemy zasygnalizować jedynie problematykę. Firmy montażowe borykają się z dwójakiego rodzaju głównymi problemami:

- bezpieczeństwem realizacji inwestycji,
- gwarancją finansowania inwestycji.

Pierwszy problem dotyczy ryzyka pojawiającego się podczas samych prac montażowych. Na dzień dzisiejszy wiele firm ubezpieczeniowych posiada w swojej ofercie tzw. ubezpieczenia budowlano-montażowe, które zapewniają ochronę wszystkim stronom zaangażowanym w realizację robót budowlano-montażu:

- inwestorom/zleceńodawcom,
- wykonawcom i podwykonawcom.

Przedmiotem ochrony w związku z wykonaniem robót budowlano-montażowych mogą być:

- obiekty budowlane i/lub montażowe tj. materiały niezbędne do ich realizacji i koszty wykonania,
- sprzęt, wyposażenie i zaplecze budowy,
- maszyny budowlane,
- dokumentacja budowy,
- mienie osobiste pracowników,
- inne koszty i mienie.

Okres ochrony ubezpieczeniowej obejmuje wszelkie działania realizowane od momentu organizacji placu budowy/robót, dokazania całości lub części robót inwestorowi do eksploatacji. Drugi problem dotyczy ryzyka finansowego. Tu przychodzi nam z pomocą wiele instytucji ubezpieczeniowo-financeowych oferujących ubezpieczenia należności. Zalety ubezpieczenia:

- ubezpieczenie wszystkich należności lub tylko wybranych przez Państwa kontrahentów,
- przeprowadzana jest rzetelna ocena wiarygodności handlowej każdego kontrahenta,
- składka ubezpieczeniowa jest jedynym kosztem ubezpieczenia, bez dodatkowych opłat oceniana jest kondycja kontrahentów i windykacja ubezpieczonych należności,
- odszkodowanie jest wypłacane w przypadku nieotrzymania płatności za towary lub usługi.

www.ubezpieczeniefirm.com
www.kuke.com.pl
www.pzu.pl

Odmłodzona seria siłowników PRO NHK



Już niedługo zaprezentujemy Państwu odmłodzone siłowniki serii PRO NHK. Nowe siłowniki z możliwością awaryjnego, ręcznego podnoszenia, charakteryzują się mocniejszym i bardziej estetycznym korpusem. Dodatkowo dzięki nowoczesnym rozwiązaniom, ręczne podnoszenie jest znacznie lżejsze niż dotychczas. Zastosowane nowe odlewy ciśnieniowe oraz w pełni automatyczny proces produkcji najważniejszych podzespołów gwarantuje najwyższą jakość i niezawodność potwierdzoną 5 letnim okresem gwarancji. Nowy korpus pozwoli zastosować jeszcze bardziej funkcjonalne systemy mocowań, które pojawiają się wkrótce w naszej ofercie.

COSMO HTC - przyjemność dotyku

Chcemy dostarczać produkty, które są w stanie sprostać wymaganiom Klientów. Wielozadaniowy pilot COSMO HTC jest odpowiedzią na oczekiwania rynku. Przejrzyste menu z możliwością sterowania i programowania czasu pracy, 12 grup odbiorników oraz przyjemna w dotyku obudowa pilota w wykonaniu soft sprawiają, że jest to urządzenie o wyjątkowej atrakcyjności. Ważna jest również zmiana w sposobie zasilania pilota. W tym przypadku zastosowaliśmy 2 alkaiczne baterie AAA o napięciu 1,5V. Umożliwia to w znacznym stopniu wydłużenie czasu pracy urządzenia i zdecydowane zwiększenie zasięgu pracy co ma pierwszorzędne znaczenie w sterowaniu bezobsługowym.



Firma w internecie

W dzisiejszych czasach internet jest jednym z najszybszych sposobów komunikowania się między ludźmi. Posiadanie własnej strony www sprawia, że wiele osób, a być może i potencjalni klienci znajdują nas w kilka sekund. Bez zbędnych telefonów, przeglądając naszą stronę www, dowiadują się o nas więcej niż w jakiegokolwiek innej reklamie. Reklamie? Tak, dokładnie, dobrze zaprojektowana strona www, jest nie tylko przedstawieniem naszej oferty, ale przede wszystkim reklamą w medium, do którego dostęp obecnie mają prawie wszyscy. Korzystanie i wykorzystywanie tego potężnego nośnika informacji, staje się dzisiaj koniecznością i potrzebą. Coraz więcej potencjalnych klientów weryfikuje nas poprzez internet. Jeśli prezentujemy się w nim dobrze zyskujemy, jeśli źle tracimy, jeśli w ogóle nas nie ma to często nie bierze się nas pod uwagę w wyborze biznesowego partnera, producenta czy dostawcy. Warto zatem zadbać o zaistnienie w internecie tym bardziej, że nie są to duże koszty a korzyści z tego wynikające mogą okazać się olbrzymie.



www.mobilusmotor.com

Kupuj nasze! - program promocji polskich produktów

Potwierdzając swój szybki rozwój i polskie pochodzenie, Mobilus Motor przystąpił w lutym 2010 roku do programu „Kupuj Nasze.PL – Są powody do dumy”. Mobilus Motor jest jedynym krajowym producentem siłowników rurowych, który bierze udział w tym ogólnopolskim projekcie. Największe atuty jakimi pochwalić może się firma Mobilus Motor to przede wszystkim: ciągle rozszerzająca się oferta, doskonała jakość produktów, atrakcyjne ceny oraz doświadczeni pracownicy. Jednym z założeń kampanii „Kupuj Nasze.PL – Są powody do dumy” była budowa pozytywnego wizerunku polskich produktów oraz umacnianie dumy z tego co polskie, promowanie jakości rodzimych towarów i firm na rynku krajowym. Liczba osób spontanicznie kierujących się polskim pochodzeniem produktów z każdym rokiem się zmienia. Badania podsumowujące kampanię „Kupuj Nasze.PL – Są powody do dumy” pokazały poziom patriotyzmu Polaków podczas zakupów. Z badań wynika, że z tą kampanią zetknęła się prawie połowa Polaków. Okazało się, że czynnikiem decydującym o zakupie danego towaru jest przede wszystkim cena produktu. W roku bieżącym można zauważyć wzrost wskazań na cenę z powodu kryzysu i ograniczeniem w związku z tym wydatków w budżecie domowym. Jednak warto zwrócić uwagę na ciągle zwiększającą się liczbę konsumentów, dla których liczy się nie tylko cena, ale i jakość kupowanych artykułów, a ta jest najczęściej wskazywanym elementem zaraz po cenie. Dziś, klienci mający ogromny wybór i nie kierujący się jedynie ceną, częściej sięgają po polskie wyroby, doceniając ich solidność i jakość.

Solidny partner - problemy współpracy

Rzetelność i odpowiedzialność w biznesie, to istotna zasada w procesie tworzenia i funkcjonowania rynku. Terminowość w regulowaniu zobowiązań, wypłacalność, przestrzeganie przepisów prawno-administracyjnych i zasad uczciwej konkurencji, przyjazność stosowanych metod działania wewnątrz i na zewnątrz firmy, jakość oferowanych towarów i usług, zaangażowanie w sprawy środowiska społecznego i dbałość o środowisko naturalne oraz stopień przygotowania firmy do funkcjonowania w UE. Wszystko to cechy charakteryzujące nieskazitelną firmę i idealnego partnera, z którym chcielibyśmy mieć do czynienia prowadząc nasze interesy. Jednak w praktyce często spotykamy się z kooperantem nierzetelnym, nieterminowym i niewypłacalnym. Wszyscy wiemy czym może skończyć się brak płynności finansowej firmy i nic tu nie pomoże świadomość, że mamy pieniądze ale „u ludzi”. Być może prowadzenie działalności edukacyjnej i informacyjnej w tym zakresie mogłoby nam pomóc. Upowszechnianie wśród innych biznesowych partnerów „dobrych a zwłaszcza złych przykładów” może być straszakiem dla tych, których często kredytujemy czekając bez końca na należności za przekazany towar czy usługę.



Madryckie targi VETECO 2010 zgromadziły blisko 400 firm m.in. z Austrii, Belgii, Chin, USA, Francji, Grecji, Irlandii, Portugalii, Polski, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Szwajcarii i Turcji. To ósma edycja imprezy, która skupia rokrocznie kilkadziesiąt tysięcy odwiedzających. W tym roku podczas ekspozycji trwającej od 4 do 7 maja w Feria de Madrid stoiska targowe odwiedzili specjaliści i branżowcy z ponad siedemdziesięciu krajów. Targi VETECO 2010 okazały się doskonałym forum prezentującym pełny zakres produktów i usług branży wokółokiennej. W obecnej sytuacji gospodarczej i w obliczu nowych wyzwań rynku targi VETECO są idealnym miejscem pozwalającym zidentyfikować nowe możliwości branży w odpowiedzi na oczekiwania klientów. Imprezę wspierało ASEFAVE (Hiszpańskie Stowarzyszenie Producentów Okien i Fasad). VETECO przedstawiło nie tylko najnowsze osiągnięcia w dziedzinie zasłon ale również zaprezentowało to wszystko co stanowi okładziny budynku. Również w tym roku VETECO przedstawiło sposoby remontów i konserwacji budynków, rozwoju rozwiązań mających

MIĘDZYNARODOWE TARGI OKIEN I SZKŁA - MADRYD 2010

na celu poprawę stabilności i wydajności energetycznej. Briefing pod hasłem „Szklany plan kroczący” był interesującą inicjatywą proponującą ciekawe korzyści osobom, które chciałyby zastąpić swoje okna innymi bardziej efektywnymi rozwiązaniami. IFEMA zorganizowała program dla gości we współpracy z Ministerstwem Handlu i Przemysłu w Madrycie w celu zapewnienia obecności profesjonalistów z krajów o głównym zainteresowaniu dla tego sektora. Hiszpania umocniła swoją pozycję na rynku w ostatnich latach i stała się drugim co do wielkości producentem okien w Europie, Uplasowała się zaraz za Niemcami, produkując ponad 12 mln sztuk, co stanowi 10% całkowitej produkcji kontynentu. VETECO odzwierciedla tę sytuację stając na czele rankingu tego typu targów w Europie. Madryckie targi są „wizytówką” dla sektora okiennego i każda kolejna edycja przyciąga więcej producentów rodzimych (czyli hiszpańskich) ale także wytwórców z całego świata, będąc dla nich czytelnym punktem odniesienia do „dziania się” w branży wokółokiennej. Firma Mobilus Motor jako jedyny wystawca z Polski zaprezentowała cały program produkcji siłowników rurowych PICO i PRO, sterownia radiowe COSMO oraz obszerny zestaw akcesoriów. Szczególne zainteresowanie wśród odwiedzających nasze stoisko wzbudziła rodzina pilotów serii COSMO oraz nowe systemy mocowań siłowników roletowych mieliśmy prawdziwą

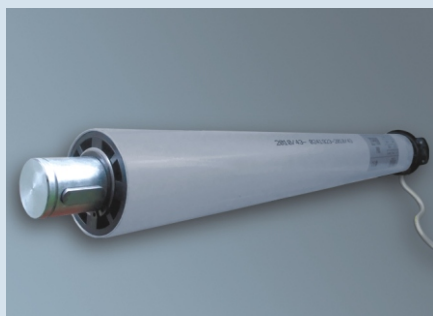
satysfakcję prezentując wyroby MADE IN POLAND. Europejskie pochodzenie siłowników, atrakcyjne wzornictwo oraz konkurencyjne ceny okazały się niekwestionowanym atutem przy nawiązywaniu biznesowych kontaktów. Targi to ważny pod względem efektywności sposób na nawiązanie długofalowych i owocnych relacji z klientami dlatego też firma Mobilus Motor po obecności na targach R+T w Stuttgarcie uznała swoją obecność na VETECO jako obowiązkowy punkt w planie działań marketingowych. Tym bardziej, że...Hiszpania to piękny kraj



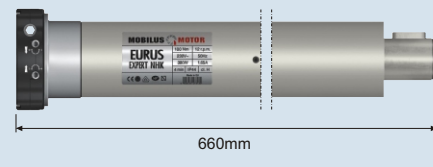
VETECO 2010 - Prezentacja na stoisku Mobilus Motor

NOWE SIŁOWNIKI W OFERCIE MOBILUS MOTOR

Seria EXPERT



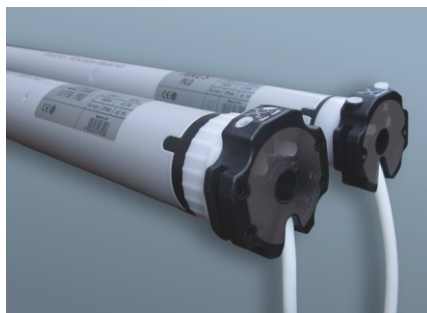
APIS i EURUS to nowe siłowniki otwierające linię produktów nowej serii EXPERT. Odpowiednio dobrane moce 80Nm i 100Nm oraz prędkości 12 obr./min. będą właściwą propozycją do napędu bram i krat o wadze do 170kg! Wiadomym jest, że napędy tego typu często pracują w warunkach odmiennych niż popularne rolety. Przeznaczenie przemysłowe wymusza bezawaryjną pracę w trudnym otoczeniu. Projektując nowe produkty położyliśmy szczególny nacisk na zagwarantowanie dużej wytrzymałości i odporności na intensywność użytkowania



SIŁOWNIKI SERII EXPERT NHK

APIS	80 Nm	12 obr/min	230V 50Hz	320W 1,4A
EURUS	100 Nm	12 obr/min	230V 50Hz	380W 1,7A

Super ciche napędy



Wygląd skrzynek roletowych lub charakterystyka profili pancerzy jest dla Państwa klientów często nie do odróżnienia. W czasach ogólnej unifikacji i standaryzacji, trzeba wielu starań aby wyróżnić swoje produkty. Zastosowanie siłowników Mobilus Motor gwarantuje zauważalną zmianę. Nowa linia siłowników

Serii ULTRA PRO została stworzona dla szczególnie wymagających odbiorców. Wyjątkowe rozwiązania konstrukcyjne siłowników ULTRA PRO w których największy nacisk położyliśmy na odizolowanie odgłosu pracy silnika i reduktora, zmniejszyły ponad dwukrotnie natężenie dźwięku! Poruszający się bezszelestnie pancierz z prędkością, która pozwala bez znużenia obserwować jego przemieszczanie, ważny jest szczególnie w przypadku wysokich rolet a także jednocześnie kilku siłowników, może być dla Państwa Klientów najważniejszym atutem przy wyborze wykonawcy! Wprowadzenie do oferty produktów gwarantujących ponadprzeciętne właściwości, wyróżni Was od konkurencji, Przyszły rok przyniesie wiele korzyści jeśli wykorzystacie naszą nową linię siłowników ULTRA PRO i ULTRA PRO Cosmo!



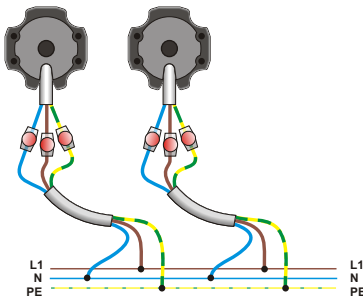
SIŁOWNIKI SERII ULTRA PRO ULTRA PRO COSMO

HORUS	6 Nm	25 obr/min	230V 50Hz	130W 0,6A
VIRTUS	9 Nm	25 obr/min	230V 50Hz	160W 0,7A
KRONOS	9 Nm	16 obr/min	230V 50Hz	130W 0,6A
URANUS	12 Nm	16 obr/min	230V 50Hz	160W 0,7A



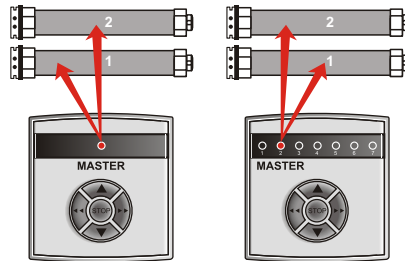
PORADY MAJSTRA MOBILSKIEGO...

W tym wydaniu Porad Majstra Mobilskiego zajmiemy się kwestią właściwego podłączenia i programowania napędów rurowych z wbudowanym odbiornikiem radiowym (seria COSMO). W przeciwieństwie do napędów standardowych, które podcina się poprzez rodzony rodzaj dodatkowego sterownika - od najprostszyc wyłączników klawiszowych (POLO, EFAPEL) czy sterowników grupowych (DZU), po zewnętrzne odbiorniki radiowe (COSMO E) - tzw. "radiówki" wystarczy po prostu zasilić. Doświadczeni montażyści dokonują podłączenia zasilania elektrycznego wewnątrz obudowy osłony, wykorzystując do tego celu złączki połączeniowe (np. 3M ScotchlokTM).



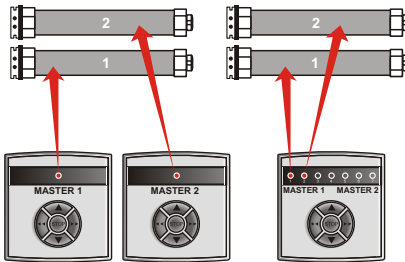
Rys.1 Prawidłowe podłączenie zasilania elektrycznego do napędów radiowych

Taki sposób montażu, który umożliwia odłączenie zasilania tylko od pojedynczego napędu, pozwala uniknąć w przyszłości problemów, które mogą pojawić się przy serwisie rolety lub przy rozbudowie czy zmianie konfiguracji systemu sterowania np. o kolejne piloty. Kolejną kwestią to programowanie pilotów. Najczęściej popełnianym błędem jest wykorzystanie tego samego pilota (kanału w przypadku pilotów wielokanałowych) jako pilota MASTER do kilku napędów jednocześnie.



Rys.2 Nieprawidłowe programowanie pilota - kanału MASTER

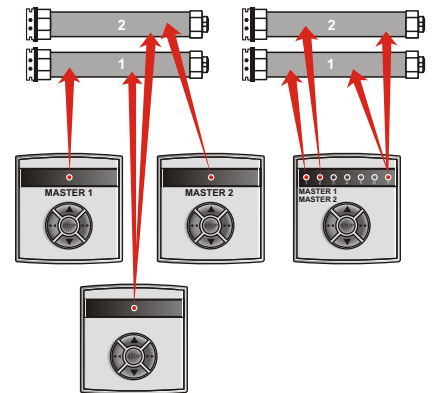
Skutkowac to będzie problemami przy doprogramowywaniu kolejnych pilotów (kanałów) bądź przy próbie zmiany kierunku obrotów tylko jednego z napędów, które posiadają wspólnego MASTER'a. Ze względu na wygodę programowania zaleca się aby każdy siłownik miał własnego, oddzielnego pilota MASTER (oddzielny kanał w przypadku pilotów wielokanałowych).



Rys.3 Prawidłowe programowanie pilota - kanału MASTER

Dzięki takiemu rozwiązaniu, w którym każdy siłownik ma przypisany wyłącznie do niego przynajmniej jeden pilot (kanał), bez problemu

można zmienić jego kierunki obrotu, dogrywać kolejne piloty lub pogrupować je w pożądanym przez klienta sposób. Zatem, jeśli chcemy jednym pilotem (kanałem) obsługiwać więcej niż jedną roletę, musimy najpierw zaprogramować piloty (kanały) indywidualne, które będą pełniły rolę MASTER'ów dla poszczególnych siłowników, a następnie, za ich pomocą, dogrywamy piloty (kanały) centralne.



Rys.4 Prawidłowe programowanie pilotów centralnych

Ostatnią kwestią jest rozmieszczenie pilotów „centralnych”. Należy pamiętać, iż zasięg sterowania radiowego ograniczony jest przez przepisy dotyczące maksymalnej mocy pilotów oraz warunki zabudowy urządzeń. Projektując rozmieszczenie pilotów należy uwzględnić ograniczenie zasięgu do ok. 25m przez dwie ściany.

Szczegółowe wyjaśnienia wraz ze schematami można znaleźć pod adresem:

www.oslony.com

Wszelkie pytania kierujcie na adres:

mmobilski@mobilusmotor.com

mmobilski@oslony.com

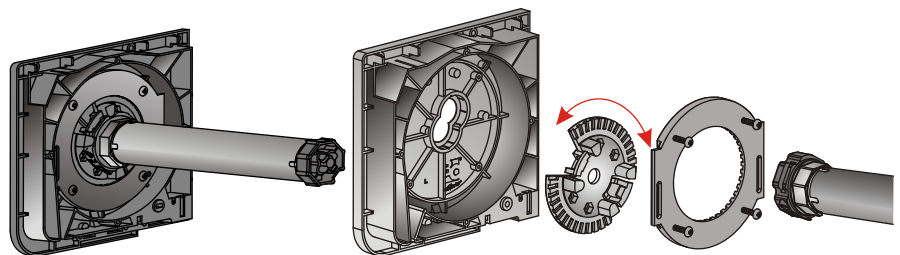
Pozdrawiam

Majster Mobilski

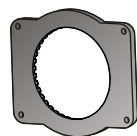
ELEMENTY SZYBKIEGO MONTAŻU DO SKRZYNEK SYSTEMOWYCH

Szanowni Montażyści!

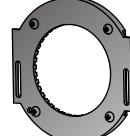
Czy zastanawialiście się ile pracy czeka Was przy „motoryzacji” istniejących nadstawnych rolet PCV? Przecież coraz częściej spotykacie się z koniecznością unowocześnienia rolet napędzanych ręcznie, a to wiąże się nie tylko z doprowadzeniem zasilania do wnętrza skrzynki, lecz również z zamocowaniem uchwytu silnika. Jeśli zastosujecie uchwyty systemowe PICO i PRO, to okaże się, że montaż ograniczy się wyłącznie do kilku prostych czynności! W miejscu gdzie zazwyczaj przykręcamy stalową blachę wkładamy uchwyty systemowe, pozycjonujemy go tak aby był odpowiedni dostęp do pokręteł regulacyjnych końcówek i poprzez przykręcenie 4 wkrętami mocujemy ramkę uchwytu. Prawda, że proste?



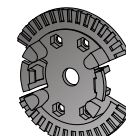
Ramka uchwytu systemowego SKS Stakusit



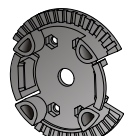
Ramka uchwytu systemowego Beclever, Hosten, Inoutic, Portos



Uchwyt systemowy PICO



Uchwyt systemowy PRO



Wydawca:

MOBILUS MOTOR

POLSKI PRODUCENT SIŁOWNIKÓW RUROWYCH DO ROLET, MARKIZ I BRAM ZWIJANYCH ORAZ STEROWAŃ RADIOWYCH I AKCESORIÓW ZWIĄZANYCH Z SZEROKO ROZUMIANYMI OSŁONAMI PRZECIWSŁONECZNYMI

Adres:

Mobilus Motor Spółka z o.o., ul. Miętowa 37, 61-680 Poznań
tel. +48 61 825 81 11, tel./fax +48 61 825 80 52, e-mail: info@mobilusmotor.com