



Záruka spoľahlivosti



Moderná a fungujúca predajňa

AV ČASOPIS

Časopis pre zákazníkov
a priaznivcov AV-GAST

Január 2019

www.avgast.sk



REFERENCIE

„So spoluprácou s Vašou spoločnosťou som bol veľmi spokojný. Objednávky vždy splnené podľa dohody. Reklamácie neevidujem. Prístup z Vašej strany bol veľmi dobrý a rýchly. Preto hodnotím našu vzájomnú spoluprácu ako veľmi dobrú. V prípade potreby budem opäť s požiadavkou kontaktovať Vašu spoločnosť.“

Fraňo Kučera
konateľ ADESSO s.r.o.

„Na našej spolupráci sa mi páči, že sa viem na Vás spoľahnúť a tiež, že prichádzate sami s novými nápismi ako veci zlepšiť.“

Miroslav Labaš
konateľ Labaš s.r.o., obchodná sieť FRESH

„Spolupráca je na dobrej úrovni, dispozičné riešenia návrhov predajní, cenové ponuky, dodávky objednaných obchodných zariadení, riešenie prípadných reklamácií je naše strany hodnotené kladne a ak Vám to vydrží budeme s Vami spolupracovať aj v budúcnosti.“

Vladimír Zaujec
vedúci prevádzkovo - technického oddelenia
COOP Jednota Levice s.d.

„Bezproblémový dodávateľ. Rýchly servis, kvalitné služby. Plnenie v dohodnutom čase, nemám čo dodať.“

JUDr. Marián Gažovský
konateľ DEKORT s.r.o.

TVORÍME KONCEPTY / REALIZÁCIE

Moderná a fungujúca predajňa



Fakty v číslach



23 rokov
na trhu



viac ako
450 zariadených
predajní



viac ako
500
zákazníkov

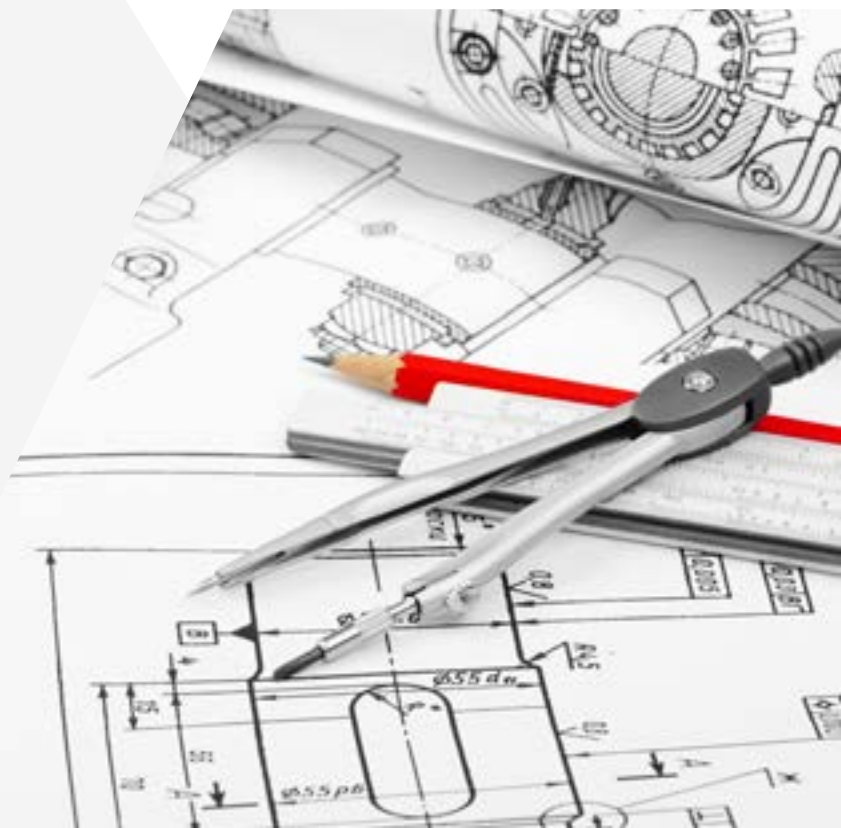


3000
navrhnutých
projektov

OBSAH



- 4** Editoriál
- 5** Na slovíčko
- 6** Tip na starostlivosť
- 8** Trendy v zariadení
- 10** Čo robíme pre iných ...
- 11** Zoznámte sa ...
- 12** Zo života firmy
- 13** Zdravie
- 14** Legislatíva





EDITORIÁL



Vážení obchodní partneri,
milí čitatelia,

práve ste otvorili prvé číslo nášho nového časopisu. Cieľom nášho periodika je osloviť tých, ktorí majú záujem posunúť svoje podnikanie na vyššiu úroveň a byť prospešný nielen sebe, ale aj svojim zákazníkom. Aj v obchode platia pravidlá, bez ktorých by nič nefungovalo, tak ako má. Radi Vám preto prinesieme rôzne novinky, tipy, rady v tejto oblasti, ktoré Vám zaručene pomôžu efektívnejšie podnikáť a prinášať Vaším zákazníkom príjemnejšie nakupovanie na Vašich prevádzkach.

Majstri svojho remesla dobre vedia, že to, ako pristupujete k svojim zákazníkom, je pre Váš obchod oveľa dôležitejšie ako tovar, ktorý ponúkate.

Nechajte sa inšpirovať konceptmi moderných a fungujúcich predajní.

Tiež Vám dáme možnosť lepšie poznať našu prácu, vidieť, čo robíme nielen pre našich zákazníkov, ale aj pre iných, aby mali krajší život. Vždy sa budeme snažiť, aby naša práca mala zmysel a skvalitňovala životy tých, ktorých máme okolo seba.

Budeme sa tešiť Vašej dôvere a vážiť si to, že ste s nami.

Nech sa páči, pustite sa do čítania najnovšieho vydania AV Novín!

Ing. Marián Vysoký
konateľ a výkonný riaditeľ





OBCHODNÍCI VIAC INVESTUJÚDO CHLADENIA

1. Aké novinky sa v oblasti chladenia/mrazenia uviedli na trh za ostatný rok a aké plánujete uviesť v najbližšej dobe?

Prestali sme používať chladivo R404A, zmeňujeme množstvo náplne chladiva v systémoch, ponúkame chladiaci a mraziaci nábytok s dverami, ktorý ma nižšie nároky na výkon kompresorových jednotiek, prebytočné teplo využívame na prípravu teplej úžitkovej vody, poprípade na dokurovanie ak je systém doplnený o tepelné čerpadlo. Ponúkame kondenzátory a chladiaci nábytok vybavený EC motormi, ktoré majú nízku spotrebu elektrickej energie a sú aj nízkohlasné. V nábytkoch a chladiacich boxoch používame elektronické nástrekové ventily, ktoré majú väčšiu účinnosť.

2. Aké technologické inovácie sa v nich objavili?

Používame riadenie kompresorových jednotiek frekvenčným meničom, riadenie kompresorov Bitzer CR2, EC motory ventilátorov, elektronické nástrekové ventily.

3. Čo sa v tejto oblasti zmenilo za ostatné roky?

Najväčšie zmeny nastali v prísnejších nariadeniach ohľadom používania a únikov skleníkových plynov, s čím súvisí aj vývoj nových technológií a chladív.

4. Kam sa podľa vás bude uberať vývoj v oblasti technológií chladiacich zariadení?

Bude sa zmeňovať množstvo náplní chladiacich zmesí, budú sa montovať systémy na CO₂, poprípade systémy s vodným chladením.

5. Akým spôsobom ho ovplyvní nová legislatíva?

Prinúti viacerých výrobcov a prevádzkovateľov používať ekologickejšie chladivá s nižším GWP, vývoj a používanie nových technológií, prevádzkovatelia budú nútení robiť preventívne prehliadky a predchádzať únikom.

6. Je pre prevádzkovateľa efektívnejšie repasovanie starého chladiaceho zariadenia alebo kúpa nového?

Jednoznačne kúpa nového zariadenia. Nové technológie sú ohľaduplnejšie k životnému prostrediu a sú aj efektívnejšie, čo má veľký vplyv na náklady

spojené s prevádzkou, nehovoriac tiež o novom dizajne zariadení.

7. Nakoľko je potrebné venovať čas údržbe chladiaceho zariadenia?

Údržba chladiaceho zariadenia je veľmi dôležitá činnosť, ktorá sa častokrát nevykonáva alebo sa vykonáva len v prípade havárie. Pravidelnou údržbou a kontrolou sa predlžuje životnosť, znižuje sa riziko výpadku chladiaceho alebo mraziaceho zariadenia, pravidelným čistením sa dajú výrazne znížiť náklady na prevádzku.

8. Sú naši obchodníci ochotní investovať do kvality chladiacich zariadení alebo uprednostňujú lacnejšie a funkčné verzie?

Je to veľmi individuálne, sú obchodníci, ktorí preferujú len kúpu nových technológií, ktoré im v konečnom dôsledku prinesú úsporu pri prevádzke. Tiež sú samozrejme aj takí obchodníci, ktorí sa snažia využívať staršie repasované zariadenia, ktoré majú nižšiu obstarávaciu cenu, ale z dlhodobého hľadiska to nie je až také výhodné a úsporné.

Miroslav Nohaj
riaditeľ realizačnej divízie AV GAST s.r.o.

“ Kúpa nového zariadenia je efektívnejšia ako repasovanie. ”





TIP NA STAROSTLIVOSŤ

STAROSTLIVOSŤ O CHLADIACE ZARIADENIA A TIPY NA ÚSPORU ENERGIE

Pretože väčšina potravín obsahuje značné množstvo vody, čerstvé potraviny sa musia udržiavať mierne nad bodom mrazu.

Naskladnite chladený tovar hneď po prijatí! Čím dlhšie budete čakať, tým viac vás bude stáť dosiahnutie požadovanej skladovacej teploty produktu. Nechajte medzery medzi kartónmi/prepravkami, aby bolo zabezpečené prúdenie chladného vzduchu z výparníka okolo nich.

Pravidelne sledujte teplotu v boxe - nesmie byť vyššia ako 3-4°C. Inak sa v potravinách rozmnožujú nežiadúce mikroorganizmy, potraviny sa kazia, znehodnocujú, cesto je prekysnuté (v prípade, že ste pizzeria a skladujete v boxe bochníky na pizzu) - žiadna prevádzka si nemôže dovoliť zdravotné problémy zákazníkov. Nastavte optimálnu teplotu - z hygienických dôvodov musí byť dostatočne nízka, aby sa zabránilo rozmnožovaniu nežiadúcich mikroorganizmov v potravinách, no zase nesmie byť

príliš nízka, aby ste zbytočne nezaťažovali zariadenia (i svoju peňaženku). Nastavenie teploty však prenechajte radšej profesionálom. Časté a neodborné „hranie sa“ s nastavovaním teploty môže „rozladiť“ a znefunkčniť kontrolnú jednotku.

Ak potrebujete schladiť väčšie množstvá jedla, nepoužívajte na to chladničky, chladené stoly či boxy. Na tento účel slúžia špeciálne šokové schladzovače, ľudovo šokery.

Nezabúdajte tiež na klasické, triviálne, no často veľmi zanedbávané pravidlo - nenechávajte zbytočne dlho otvorené dvere chladiaceho zariadenia.

Stanovte si pravidelný plán údržby - starostlivosti o zariadenia (denný, týždenný, mesačný).

Pomôže vám

- predĺžiť životnosti zariadení
- znížiť účet za elektrinu
- vyhnúť sa nákladným opravám
- vyhnúť sa prevádzkovým problémom a stratám spojeným s výpadkom nefunkčného zariadenia
- ušetriť si nervy



TIP NA STAROSTLIVOSŤ



VÁŠ PLÁN BY MAL BY OBSAHOVAŤ MINIMÁLNE NASLEDOVNÉ 4 JEDNODUCHÉ TIPY

Zbavte kondenzátor nečistôt

Ak sa dlhodobo hromadí prach a špina na kompresore (kompresor nečistoty priam priťahuje), znižuje to účinnosť kompresora – výsledkom je vysoký účet za elektrinu. Okrem toho sa kompresor viac namáha. Dôsledkom takéhoto dlhodobého preťažovania kompresoru môže byť jeho poškodenie či úplné zničenie.

Pravidelne kontrolujte a čistite odtok výparníka.

Je veľmi dôležité, aby odtok od výparníka bol čistý a nezanesený. Ak nemá prebytočný kondenz z výparníka voľnú cestu, hromadí sa a zaplavuje zbytočne interiér boxu, prípadne vytvára ďalšiu námrazu v mraziacom boxe.

Kontrolujte tesnenia boxu

Určite sa snažte, aby ste mali účet za elektrinu čo najnižší. Potom treba dávať pozor na opotrebované tesnenie boxu. Váš drahý vyrobený chladný vzduch vie unikáť aj cez mikrošpáročky a určite nechcete zbytočne vychladzovať okolie boxu. Okrem toho, ak uniká chladný vzduch, musia sa tak kompresor ako aj kondenzátor o to viac snažiť, aby udržali teplotu v boxe, čo výrazne znižuje ich životnosť.



TIP

Minimálna razdotýždňajjednoduchým spôsobom skontrolujte tesnenie vložte list papiera (napr. bankovku :) medzi tenenie a rám dverí, a trochu potiahnite - musí klásť jemný odpor, ak nie, dvere dobre netesnia. Ak nájdete poškodenie, či nedoliehanie tesnenia, radšej ho vymeňte. Ušetríte na elektrine i zbytočných servisných zásahoch. Skladujte potraviny v uzatvárateľných nádobách. Zabráňte nielen vzájomnej kontaminácii potravín a dodržte základné hygienické princípy, ale aj predĺžite životnosť boxu. Totižto hlavne kyselinotvorné potraviny - rajčiny, rôzna nakladaná zelenina apod. môžu z dlhodobého hľadiska spôsobovať koróziu.





TRENDY V ZARIAĐOVANÍ

DIZAJN PREDAJNE AKO KONKURENČNÝ PRVOK

Medzi aktuálne trendy pri zariaďovaní predajní patria priestranné a hlavne prehľadné interiéry, ktoré na zákazníka pôsobia priateľským dojmom a nie sú prvoplánovo manipulatívne.

Súčasní zákazníci nakupujú všetkými zmyslami. Bolo by naivné myslieť si, že o finálnom výbere rozhoduje len kvalita výrobku bez ohľadu na obal, cenu alebo napríklad prostredie, v ktorom sa nakupujúci nachádza. A práve atmosféra predajne, kde k rozhodnutiu dochádza, môže byť tým, čo bude vo finále kľúčové. Dizajn je dôležitou zložkou v komunikácii, pôsobí priamo na zákazníkov, vedie k lepšiemu vnímaniu priestoru a povzbudzuje chuť tráviť v priestore predajne viac času.

Pripravení reagovať na zmeny

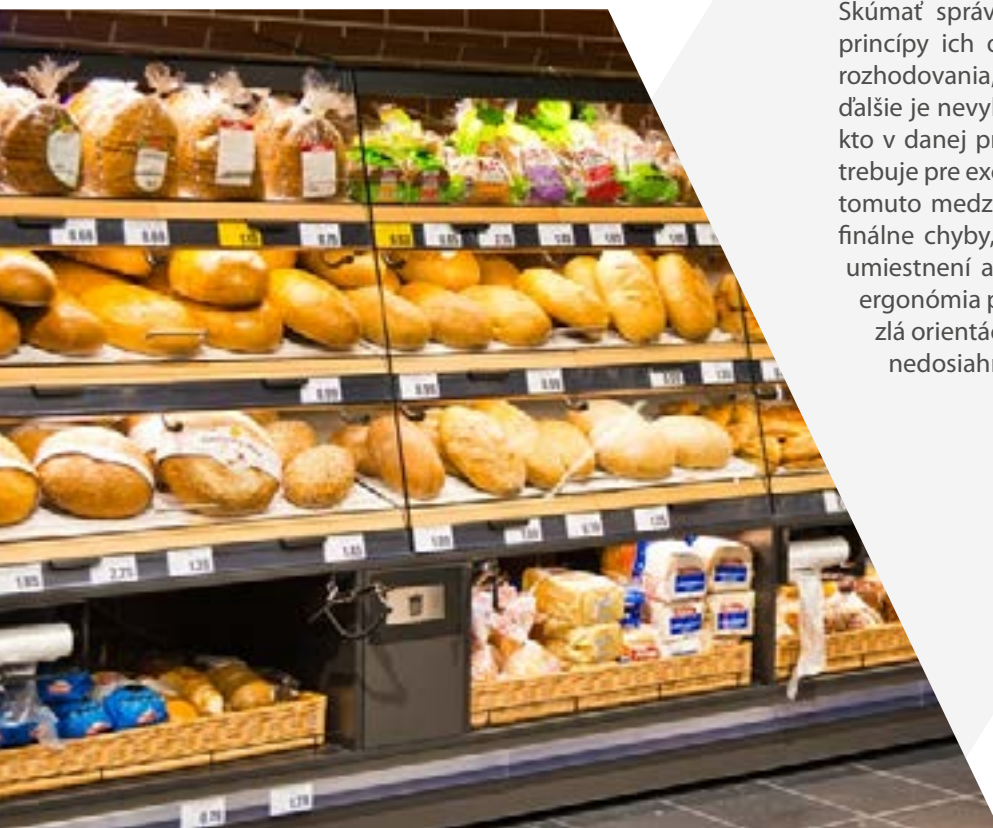
Väčšina ambiciózných obchodníkov si tento proces uvedomuje a investuje nemalé financie do vybavenia predajných miest. Nie však tak často a efektívne, ako by bolo vhodné. Počas ro-

kov sa mení sortiment ponúkaného tovaru, ale aj nákupné chovanie zákazníkov. Na dynamicky sa meniace trendy musia byť podnikatelia včas pripravení reagovať a pri zmenách v predajniach z nich vychádzať. Veľmi ľahko sa totiž môže stať, že pokiaľ tak neurobia, budú sa skôr či neskôr stretávať s poklesom predajov a odlivom zákazníkov.

Dizajn predajní je výrazný a dôležitý prvok obchodnej stratégie, a pokiaľ sa k jeho realizácii pristupuje správne, môže ísť o nepopierateľnú konkurenčnú výhodu. Ten správny čas na revitalizáciu prichádza vo chvíli, kedy je súčasné vybavenie predajne zastarané. Ideálne je byť schopný inovovať v cykloch troch až piatich rokov. Po takej dobe je potrebné vymeniť nielen techniku, ale predovšetkým štýl obchodných zariadení.

Snaha nestačí

Častou chybou, ktorej sa súčasní obchodníci dopúšťajú, je realizácia riešení bez dostatočnej znalosti nákupného správania zákazníkov. Skúmať správanie zákazníkov v prevádzkach, princípy ich orientácie, motiváciu nákupného rozhodovania, špecifiká segmentu zákazníkov a ďalšie je nevyhnutné a kľúčové. Musí byť jasné, kto v danej predajni nakupuje a čo všetko potrebuje pre excelentný nákupný zážitok. Pokiaľ k tomuto medzikroku nepríde, môžu nasledovať finálne chyby, ktoré sa prejavujú v nesprávnom umiestnení a prevedení hardvéru (tvar, farba, ergonómia priestoru, nerelevantná atmosféra, zlá orientácia či mix kategórií). Dôsledkom je nedosiahnutie očakávaného cieľa.



TRENDY V ZARIAĐOVANÍ



Príroda a priestor na prvom mieste

Medzi aktuálne trendy pri zariaďovaní predajní patria priestorné a hlavne prehľadné interiéry, ktoré na zákazníka pôsobia priateľským dojmom a nie sú prvoplánovo manipulatívne.

Hlavnou požiadavkou je dať návštevníkom predajne priestor, v ktorom sa budú ľahko orientovať a dokážu jednoducho identifikovať ponúkaný produkt. V niekoľkých posledných rokoch udáva smer environmentálny kult. Teda dôraz na ekológiu, skutočné prírodné materiály, čisté a jednoduché línie a kontrast ponúkaného tovaru s hardvérom.



Cieľom všetkých obchodníkov je nepochybne vždy primárne to, aby sa zákazníci do predajní vracali, a práve riešenie realizované s ohľadom na všetko vyššie zmienené môže tomuto výrazne pomôcť. Pri efektívnom pojatí je možné očakávať udržanie existujúcich zákazníkov, ale tiež prilákanie pozornosti nových. Zdržia sa v priestoroch obchodu dlhšie, budú mať väčšiu chuť k nákupom a prehĺbi sa ich lojalita.





ČO ROBÍME PRE INÝCH....

ZÁŽITKOVÉ NAKUPOVANIE

Tým, že si spoluprácu s našimi zákazníkmi veľmi ceníme, rozhodli sme sa, že ich obdaríme netradičným darčekom v podobe zážitkového nakupovania. Akcia sa vydarila, detičky si prišli na svoje a zákazník bol spokojný, čo nás najviac potešilo.



CHARITATÍVNA AKCIA NA PODPORU A ROZVOJ ŠPORTU POČAS LETNÝCH MESIACOV V KOŠICIACH

Ambiciózny projekt pod názvom „Beach Plaza Terasa“ nebol na najväčšom košickom sídlisku novinkou. Úspešne ho organizátori odštartovali pred 2 rokmi a tešil sa vysokej návštevnosti divákov aj bežnej verejnosti počas trávania voľného času.

Veľká „beach“ na Terasa si vyžiadala viac ako 100 ton piesku, ktorý na námestí v centre košického Západa pred OC Galéria vytvoril priestranstvo určené predovšetkým na letné plážové športy a sprievodné aktivity.



Okrem Majstrovstiev, medzi TOP podujatia nepochybne patrili „áčkové“ Majstrovstvá SR v plážovom volejbale, či Východný pohár v tomto olympijskom športe. Okrem toho sa aj počas ostatných víkendov na Terasa športovalo. Pripravené boli rôzne aktivity, či už Terasa Fitness Day alebo jedinečná Zumba v piesku, 3-hodinový maraton s viacerými inštruktormi - Karibik Zumba Night.

Samozrejme, že aj my sme boli súčasťou tohto letného podujatia a s radosťou sme podporili takúto akciu ...




**BEACH PLAZA
TERASA**
námestie pred OC GALÉRIA
VELKÉ PLÁŽOVÉ IHRISKO

ZOZNÁMTE SA ...



Čo je podľa Teba základom úspešného obchodného vzťahu so zákazníkmi?

Základom úspešného vzťahu so zákazníkom je, že sa zákazník vie na 100% spoľahnúť na svojho dodávateľa a zároveň aj to, že je dodávateľ čestný.



Ing. Marián Vysoký
konateľ a výkonný riaditeľ

Aký je tvoj postoj k inováciám?

Môj postoj k inováciám je veľmi pozitívny a každú funkčnú a prospešnú inovatívnu technológiu alebo službu s radosťou uvítam, hlavne ak to pomôže pri práci, súkromnom živote a pri ochrane a zvelaďovaní životného prostredia.

Inovácie a pokrok sú pre našu spoločnosť potrebné a nevyhnutné. Bez inovácií by sme sa ako ľudstvo neposúvali ďalej a nedosahovali by sme nové ciele v akejkoľvek oblasti života.



Miroslav Nohaj
riaditeľ realizačnej divízie

Máš nejakú obľúbenú myšlienku alebo motto, ktorým sa riadiš?

„Čo môžeš urobiť dnes, neodkladaj na zajtra“



Ing. Róbert Brostl
predajca obchodných zariadení a chladiacej techniky



ZO ŽIVOTA FIRMY ...

NOVOROČNÝ VEČIEROK...

Začiatok nového roka sa niesol v znamení dobrej nálady a hlavne zábavy. Opäť ďalšia skvelá vydarená akcia, na ktorej zároveň prebehla úspešná rekupitulácia starého roka a nové ciele do roku 2019.

Prvýkrát sme usporiadali tajnú firemnú anketu o najlepšieho kolegu za rok 2018.

Voľba prebiehala veľmi vtipne a vyhrať chcel samozrejme každý, boli aj pokusy o jemné podplácanie, ale bezúspešne. Výsledok hlasovania bol jednoznačný.

Najlepším kolegom za rok 2018 sa stal náš dlhoročný zamestnanec Mirko Nohaj, ktorý je riaditeľom realizačnej divízie obchodné zariadenia a chladiaca technika. Všetci mu zo srdca GRATULUJEME!



Väčšina zamestnancov AV GAST má pozitívny vzťah k športu, preto sa aj celý večierok niesol v športovom bowlingovom duchu. Atmosféra bola nabitá pozitívnou energiou.

Stačilo nám len prezúť topánky, odomknúť všetky dráhy, odštartovať a už sa „hádzalo“... Bolo nás 8 zmiešaných tímov a vyhrať chcel každý. Padali striky, z času na čas boli aj úsmevné hody, keď sme nezhodili žiadne kuželky. Štyri najlepšie tímy z osemfinále sa dostali do finálového kola, kde súťažili o prve tri pódiové miesta.

Výhercom celého turnaja sa stal TIM č. 2 (Janka, Lukáš, Ľubo a Martin), GRATULUJEME!





KÁVA: DOBRÁ ALEBO ZLÁ?

Zdravotné účinky kávy sú sporné. V závislosti od toho, koho sa pýtate, sa môžete dozvedieť, že káva je super zdravá alebo neskutočne škodlivá. Na jednej strane je bohatá na antioxidanty a spája sa so zníženým rizikom niektorých chorôb, na druhej strane obsahuje kofeín, ktorý spôsobuje problémy a narúša spánok.

Pozitíva

Za pozitíva kávy sa považuje to, že je bohatá na antioxidanty, stimuluje mozog a výkon a znižuje riziko niektorých chorôb. Je to naozaj tak?

Antioxidanty

Za prínosy kávy sa považuje to, že je bohatá na antioxidanty. Ide však o to, že priemerná osoba s typickou západnou stravou zvyčajne prijme viac antioxidantov z kávy, ako z ovocia a zeleniny...dokopy. Zvýšte radšej podiel ovocia a zeleniny, tie antioxidanty a ostatné vitamíny a minerály z kávy rýchlo predbehnú.

Stimulácia

Kofeín posilňuje funkciu mozgu, metabolizmus a výkon pri cvičení. No len na chvíľu. Kofeín je najčastejšie konzumovaná psychoaktívna látka na svete. Nealkoholické nápoje, čaj a čokoláda tiež obsahujú kofeín, no káva je jeho najväčším zdrojom. Obsah kofeínu v jedinej šálke kávy sa pohybuje medzi 30-300 mg, ale v priemere to je okolo 90-100 mg.

Kofeín môže tiež posilniť metabolizmus (spaľovanie kalórií) o 3-11% a dokonca zvýšiť výkon pri cvičení v priemere o 11-12%. Avšak... mnohé z týchto účinkov sú krátkodobé. Ak pijete kávu každý deň, potom si voči tomu vybudujete odolnosť a tieto účinky budú slabšie. Dajte si kofeín len cielene raz za čas, keď potrebujete stimulovať mozog alebo svoj fyzický výkon.

Káva a cukrovka

Pôvodne to vyzeralo, že káva znižuje riziko cukrovky 2. typu, a to až o 23-67%. V prehľade 18 štúdií so 457 922 jedincami sa každá šálka kávy spája so 7 % znížením rizika cukrovky 2. typu. Lenže keď sa na to vedci prizreli bližšie...



U ľudí s cukrovkou 2. typu príjem kávy súvisel s prudkým vzrastom inzulínu a zvýšenou hladinou cukru v krvi po jedle. Ukázalo sa, že kofeín v káve môže byť vinníkom zodpovedným za vylúčovanie vyššej hladiny inzulínu z pankreasu. A jednoznačne, vyššia hladina inzulínu a glukózy nie je to, ako by sme sa chceli z citlivosti na inzulín vyliečiť

Zdroje

authoritynutrition.com
drhyman.com
foto: www.zdravie.sk





LEGISLATÍVA

RECYKLÁCIA CHLADIVA V PROCESE PHASE DOWN F PLYNOV

Phasedown F plynov vyvolá nedostatok chladív na trhu, ktorý je čiastočne možné kompenzovať recykláciou a regeneráciou po predchádzajúcom zhodnotení chladív. Zhodnotenie znamená znovuzískanie chladív ich odobratím z chladiaceho okruhu či už v kvapalnej alebo parnej fáze. Je potrebné rozlišovať medzi kvalitou chladiva po odbere, po recyklácii a po regenerácii chladiva. Požiadavky na kvalitu nového chladiva sú uvedené v norme ARI 700.

Potrebuje prevádzku zariadení udržať

Súčasná situácia vynútená postupným znižovaním kvót na predaj nových chladív vyústila do vysokých cien a nastupujúceho nedostatku chladív si vynúti udržiavanie tesných okruhov a zhodnocovania chladív s cieľom ich opakovaného použitia. Čím viac chladív dokážeme zhodnotiť, recyklovať, regenerovať, tým dlhšie sa udržia existujúce zariadenia v prevádzke.

Zhodnotenie chladív je právna požiadavka

uvedená v Nariadení o F plynach EK 517/2014/EÚ. Zhodnotenie chladív sa vykonáva vždy pri vyradovaní zariadení z prevádzky alebo pri oprave. Bez ohľadu na to, či sa chladivo bude recyklovať alebo regenerovať, pred jeho zhodnotením je potrebné posúdiť históriu prevádzky a opráv zariadenia, aby sa mohlo podľa normy STN EN 378-4 určiť, či chladivo je vhodné na recykláciu alebo regeneráciu. Ak nie je vhodné, musí sa odovzdať ako zhodnotené chladivo organizáciám oprávneným na prácu nielen s F plynmi, ale aj s odpadmi. Na Slovensku ich je viac, patria medzi ne Arguss Bratislava, ElektroRecycling Banská Bystrica a Fecupral Prešov.

Definície podľa Nariadenia

- „zhodnotenie“ je zber a skladovanie fluórovaných skleníkových plynov z výrobkov vrátane nádob a zo zariadení počas údržby alebo servisu, alebo pred likvidáciou výrobkov alebo zariadení;
- „recyklácia“ je opätovné využitie zhodnotených fluórovaných skleníkových

- plynov po procese základného očistenia;
- „regenerácia“ je opätovné spracovanie zhodnotených fluórovaných skleníkových plynov tak, aby fungovali ako pôvodné látky, pričom sa zohľadní ich zamýšľané použitie;
 - „zneškodnenie“ je proces, ktorým sa všetok fluórovaný skleníkový plyn alebo jeho väčšia časť natrvalo premení alebo rozloží na jednu stabilnú látku alebo viac stabilných látok, ktoré nie sú fluórovanými skleníkovými plynmi;



Regenerované alebo recyklované fluórované skleníkové plyny sa označia informáciou, že látka bola regenerovaná alebo recyklovaná a informáciou o čísle šarže a názve a adrese regeneračného alebo recyklačného zariadenia podľa článku 12 ods.6. Obsah nádoby na zneškodnenie sa označí podľa článku 12/7. Týmto spôsobom sa môžu vytvárať zásoby chladiva s GWP>2500 aj po zákaze používania nových chladív s používaním až do roku 2030.

Zhodnotenie a recyklácia musia byť už samozrejmosťou

Nielen z dôvodu právnych noriem, životného prostredia, bezpečnosti, ale tiež z dôvodu nedostatku chladív a ich vysokých cien. Na opätovné použitie, recykláciu je potrebné dodržať minimálne tento postup:

1. Skontroluje sa fľaša na plnenie chladiva, či je prázdna, bez oleja a iných plynov,
2. Odoberie sa chladivo
3. Odlúči sa olej cez olejový separátor
4. Chladivo sa prepustí cez filterdehydrátor na odstránenie pevných nečistôt, kyselín a vlhkosti,
5. Skontroluje sa kvalita zloženia zmesi minimálne porovnaním tlakov a teplôt,
6. Nádoba sa označí na obsah recyklovaného chladiva na opätovné použitie,
7. Nádoba sa označí na obsah odobratého chladiva na zneškodnenie,
8. Urobí sa záznam do záznamníka

Zdroj:

www.szchkt.org

PONUKA



NOVÝ TYP PATENTOVANÉHO NÁBYTKU

Vďaka svojmu nevšednému dizajnu a prevedeniu určite vzbudí záujem u nejedného návštevníka, čím sa môžete odlíšiť od konkurencie.



Maximálna viditeľnosť produktov
Veľká výstavná plocha produktov vo vitríne
Jednoduché spájanie do zostáv

VZBUĎTE ZVEDAVOSŤ
A TÚŽBU PO TOVAROCH ...

NOVÝ





Záruka spoľahlivosti



Ponáhľame sa za Vami, aby sme Vašu požiadavku vyriešili čo najskôr



PORADENSTVO



PROJEKTOVANIE



PREDAJ



REALIZÁCIA



SERVIS
A ÚDRŽBA

AV GAST s.r.o. | Hečkova 4, Košice-Barca | avgast@avgast.sk | 055/622 45 25 | www.avgast.sk