

W końcówce marca br. (26-27.03) w hotelu Windsor w Jachrance pod Warszawą miało miejsce spotkanie autoryzowanych dealerów firmy Daikin Airconditioning Poland. W ostatnich latach firma ta bardzo dynamicznie rozwijała się na naszym rynku oferując urządzenia z tzw. „wyższej półki” charakteryzujące się jednocześnie dużą innowacyjnością, niezawodnością i rozwojem technologicznym.

Dowodem na to było wystąpienie pana Martina Krutz'a Dyrektora Zarządzającego, który, po przywitaniu gości przez Prezesa Andrzeja Lorycha, przedstawił rozwój firmy i jej pozycję w Polsce. W ciągu ostatnich 4 lat (2004-2008) koncern odnotował w Polsce wzrost sprzedaży urządzeń typu split o 356%, typu sky air o 350%, systemów VRV o 440%, zaś agregatów wody lodowej o blisko 240%. Na wyniki takie wpłynęła dobra koniunktura gospodarcza, a także rozwój sieci dealerskiej. Pod znakiem zapytania znajdują się jednak plany na kolejne lata, gdyż światowy kryzys spowodował, iż bardzo trudno jest przygotować długoterminowe prognozy sprzedaży.



W dalszej części spotkania przedstawione zostały nowości produktowe wprowadzane do sprzedaży w 2009 r. Pan Wojciech Lisek zaprezentował m.in. nowy system CMS (Commercial Multi System) o wydajności chłodniczej 20-25 kW i grzewczej 22-28 kW stanowiący alternatywę dla systemu VRV, gdzie jego koszt byłby zbyt wysoki, a więc: w sklepach z zapleczem biurowym, restauracjach itp. Omówił także agregaty ERQ z pompą ciepła przeznaczone do współpracy z centralami klimatyzacyjnymi oraz Ururu Multi wykorzystujący jednostki Ururu Sarara (z możliwością nawilżania powietrza). Z zakresu systemów VRV Pan Lisek przedstawił m.in:

- nowy model VRV w wykonaniu pompa ciepła z odzyskiem ciepła charakteryzujący się wysokim COP;
- agregaty chłodzone wodą serii P z możliwością podłączeń źródła geotermalnego;
- możliwości zastosowań jednostek do chłodzenia pomieszczeń technicznych;
- system z funkcją Multi Tenant przeznaczony dla budynków mieszkalnych i apartamentowych.





Strona 3 z 3