

זינוק בעלייה

גדיר מערכות שחרטה על דגלה: איכות, מגוון מוצרים ושירות ללא פשרות, נמצאת בעיצומה של קפיצת מדרגה בתחום הצ'ילרים, היט"אות ומשאבות חום



מהו היקף הפעילות של Clivet בתחום הצ'ילרים ומתן היתרונות שלה?

Clivet מוכרת יותר מ-300 אלף טון קירור בשנה לחברות מובילות. לאחר ארבע שנים של התקנות בישראל, עם רמת אמינות גבוהה ביותר ושירות ללא פשרות, אנו מתחילים להרגיש את השינוי בשוק. לקוחות קשובים יותר לנושא החסכון האנרגטי אותו אנו מציעים, ואשר נובע מהאיכות הגבוהה של המוצרים ומהיתרונות הטכנולוגיים שלהם. במרבית המקרים, כאשר משקללים את נושא ההשקעה הראשונית בצ'ילר והוצאות החשמל של שלו לתקופה של 15 שנה, יש ל-Clivet יתרון עצום. רואים זאת בצורה ברורה בגרפים השוואתיים של סכון התקנים האירופאי

צ'ילר Clivet, 200 טון קירור למיזוג אוויר ברשת סופר מרקטים, קבלן מבצע: א.צ. אקלים ליין

מאחור. נדרש לחוקק חוק שיחייב התקנת משאבות חום ברבי קומות מעל תשע קומות. עד אז ברור שהקבלנים ימשיכו להתקין דודי חשמל זולים, אך בזבזנים פי שלושה בצריכת החשמל לעומת משאבת חום. אנו סבורים שכשמדברים על עלות דירה, יש לקחת בחשבון גם את הוצאות האחזקה והתפעול שלה, אחרת הזול יכול להתברר כמאוד יקר."

מעבר לאיכות המוצרים והאמינות של חברתכם, אילו יתרונות נוספים יש לגדיר מערכות?

"אנו משווקים מגוון של מוצרים עם יתרון בולט במספר תחומים. ראשית, בהתאם לאסטרטגיה של קליבט. אנו מציעים צ'ילרים עם מדחסי סקרול בעילות גבוהה במיוחד ובתפוקות גבוהות בהתאם למגמה באירופה. גם הצ'ילרים עם מדחסים בורגיים יעילים ומוכחים עצמם. הכנסנו לאחרונה ליין של צ'ילרים עם שני מדחסי אינורטר בורגיים, יתרון משמעותי על פני מערכות קיימות בשוק עם on/off ומדחס שני אינורטר."

קיימים מוצרים חדשים נוספים?

"אנו מחנכים את השוק לתכנן פרויקטים חדשים בהתבסס על צ'ילר קטן יחסית ויחידות תומכות של "זפייר"-DX אינורטר בהתפשטות ישירה, 100% אוויר צח, עם מספר פטנטים המאפשרים לארגונים לחסוך בסך הכל כ-30% בצריכה והוצאות האנרגיה של מתחם, בהשוואה לפתרונות המסורתיים. גם היט"אות המשוקקות על ידנו מאושרת לפי תקן Eurovent, תחרותיות ואיכותיות עם גמישות תכנונית רבה. בתחום הקירור התהליכי, אנו מציעים יחידות תעשייתיות של MTA הכוללות יתרונות טכנולוגיים. כפי שכבר ציינתי, אנו גם מובילים בנושא של חימום מים באמצעות משאבות חום עם התקנות בארגונים גדולים כגון: בתי אבות, בתי מלון, בתי חולים, מקוואות, קאנטרי קלאבים ומתחמים גדולים הדורשים אספקת מים מרכזית. התמיכה הטכנית והשירות שאנו מציעים לקבלנים ממקמת אותנו בחזית בתחום זה."

שוק הצ'ילרים, יחידות לטיפול באוויר כמוצר משלים ומשאבות חום בישראל מוערך בכ-300 מיליון שקל לשנה. פגשנו את ניר עמרמי, מנכ"ל גדיר מערכות, חברה המובילה בתחום של אספקת פתרונות קירור וחימום מים המבוססים על צ'ילרים ומשאבות חום מקבוצת גד מהנדסים, לסיכום של שנה מוצלחת במיוחד.

מהו האתגר המשמעותי ביותר בפניו ניצבת גדיר מערכות?

"האתגר שעומד בפנינו הוא אתגר שעומד בבסיס ההצלחה של כל עסק והוא האמון של בעלי המקצוע בתחום והלקוחות הסופיים בחברה שלנו גדיר מערכות. בתחום הצ'ילרים למיזוג אוויר אנו עדים לעסקאות רבות שבהם נבחר ציוד ברמה בסיסית מאוד שהוא למעשה ברירת המחדל המוכרת בשוק. יש היגיון בהחלטה מסוג זה, אך הדבר פוגע בטובת הלקוח ובמיקוסם האפשרויות שלו. אנו בגדיר מערכות פועלים לשנות גישה זו באמצעות בניית אמון ארוך



מערכת חימום מים מרכזי ל-75 מ"צ, בדיר מונן פלאס רעננה, מקבוצת עזריאלי.

טווח עם הלקוחות. אנו מייצגים בתחום הצ'ילרים שתי חברות מובילות באירופה Clivet ו-MTA שיהן חלק מקונצרנים גלובליים, בוש ומידאה בהתאמה. Clivet לדוגמה התקינה צ'ילרים ומערכות מיזוג אוויר בשנה האחרונה בקניון הגדול ביותר באירופה."

מה לגבי תחום משאבות החום?

"בתחום זה חברתנו הינה חברה חלוצה ומובילה למעלה מעשור עם מגוון מערכות להסקה, חימום מים לטמפרטורה גבוהה וליין נפרד לבריכות שחייה. אנו היינו חלק מהשינוי שעבר על השוק ממעבר ממערכות המוסקות במזוט, סולר או גפ"מ למשאבות חום. היום משאבות חום הם סטנדרט בהתקנות חדשות."

האם הדבר נכון גם בייחס למשאבות חום לחימום מים בדירות מגורים?

"כשככל העולם המודרני הסטנדרט כיום הוא משאבות חום בדירות, לצערנו ישראל עדיין תקועה הרחק



שני צ'ילרים MTA בתפוקה של 50 ט"ק כל אחד במפעל בדרום. מתוכנן: משרד AES - מהנדס עמוס חלפון, קבלן מבצע: צ.ג.ג.