

# BDR THERMEA NEWS



# Содержание

20 лет – полет нормальный: Юбилей компании "БДР Термия Рус" **3**

Как выстроить свой бренд: Опыт ООО "БДР Термия Рус" **7**

Конференция по логистике **13**

BAXI Pulse. Бизнес сегодня: Держим руку на пульсе! **14**

"BAXI Экспо и Партнеры" СПб **16**

Мобильное приложение BAXI Luna Team **18**

Новый сайт De Dietrich **19**

Программа лояльности De Dietrich Club **20**

BAXI-Mobil: Экспо-tour по ЮФО **21**

Новые продукты: ECO Classic+, ECO Nova, BAXI Connect+ **22**

Московская школа управления Сколково **26**

Готовь сани летом, а Teleg'у зимой **28**

Статья в Interior+Design **29**

# 20 лет – полет нормальный

## Юбилей компании "БДР Термия Рус"

Даже небольшой возраст бизнеса в России зачастую свидетельствует о надежности компании. Юбилей позволяет убедиться в этом, а юбилей с двузначным круглым числом – повод заявить о лидерстве.

В этом году ООО "БДР Термия Рус" исполняется 20 лет. Это время подведения итогов, оценки пройденного пути и определения планов на будущее. В интервью, приуроченном к юбилею, генеральный директор ООО "БДР Термия Рус" Салазкин Юрий Валерьевич рассказал, как компания завоевывала свои позиции на российском рынке и в чем секрет ее успеха.

**Источник: Журнал "Аква-Терм"**





### **С чего начиналась компания "БДР Термия Рус"? Расскажите об основных и самых запоминающихся этапах ее развития.**

Официальной датой рождения BAXI в России считается 20 февраля 2002 года, когда было зарегистрировано представительство итальянской компании BAXI S.p.A. В 2005 году в Волгограде открывается первый в России фирменный магазин BAXI. В том же году компания BAXI S.p.A. занимает в России первое место по продажам газовых настенных котлов (по данным маркетингового агентства BRG CONSULT, Великобритания). В 2006 году начинают работу первые пять региональных представителей BAXI в городах: Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск, Санкт-Петербург и Нижний Новгород. В 2010 году начинаются работы по созданию и развитию сети региональных складов запасных частей по продукции BAXI. Первый такой склад открыт в Ростове-на-Дону. С 2016 года ООО "БДР Термия Рус" развивается в формате торговой компании, объединившей в себе представительства брендов BAXI и De Dietrich.

### **Какие главные факторы обеспечивают устойчивость компании в России?**

После открытия торговой компании средняя ежегодная динамика роста по продажам составляет более 20%. В течение последних лет компания "БДР Термия Рус" входит в ТОП-8 крупнейших стратегических подразделений международной Группы BDR Thermea по продажам и показывает устойчивый рост, что обеспечено, в том числе, диверсификацией Supply Chain. В последние два-три года идет активная работа по развитию сотрудничества с российскими производителями, которые начинают производить для нас OEM-продукты также под брендами BAXI и De Dietrich.

### **С какими итогами для ООО "БДР Термия Рус" завершился 2021 год?**

Для нас 2021 год стал уникальным и в очередной раз рекордным: наш оборот составил почти 95 млн евро. Такие показатели, как объем продаж, выручка (EURO), EBITDA, продемонстрировали по отдельности почти 30% рост. За прошедший год количество реализованного на российском рынке котельного оборудования под брендами BAXI и De Dietrich составило почти 180 000 единиц. Таким образом, общий парк установленных котлов BAXI и De Dietrich неуклонно приближается к новой вехе в развитии компании в России – 1,6 млн котлов.

### **Какие успехи по объемам продаж достигнуты по итогам 2021 года по бренду De Dietrich?**

В 2021 году De Dietrich отметил 20-летие с момента открытия московского представительства и, соответственно, с момента официального появления марки в России. Приятно отметить, что именно прошедший год стал коммерчески самым успешным за все время – бренд показал рост +35%.

### **Какие новинки брендов BAXI и De Dietrich появились в 2021 году на российском рынке?**

Главной премьерой 2021 года для нас стала линейка электрических котлов BAXI Ampera, OEM-продукт, произведенный с российским партнером "Зота". Продукт получился настолько интересным и сбалансированным по характеристикам, что за первый год продаж отгрузки превысили изна-



чальный план на 30%.

Модельный ряд бытовых котлов De Dietrich пополнили жидкотопливные/газовые чугунные котлы Essencio, которые отвечают самым строгим европейским требованиям по производительности и экологичности. Газовые конденсационные котлы ELIDENS C140 – еще одна новинка 2021 года – отличаются компактными размерами, простотой монтажа и удобным техническим обслуживанием.

### **Под брендом De Dietrich в прошлом году на рынке России появились стальные жаротрубные котлы. В чем их основные конкурентные преимущества? Каков новый вектор развития промышленной линейки бренда?**

Новая конструкция котла CA R разработана специально для российского рынка с учетом опыта, накопленного отечественными и европейскими производителями. Линейка котлов увеличилась с 3 до 7 МВт, соответственно, существенно расширились возможности поставок на промышленные объекты. Кроме того, это первый продукт под маркой De Dietrich, который производится в России на заводе "Дорогобужкотломаш", благодаря чему снижены сроки поставки оборудования. Таким образом, начало данного проекта – важный шаг для подтверждения амбиций по расширению присутствию De Dietrich на строительных площадках страны.

### **Каковы стратегические инициативы компании на международном уровне?**

BDR Thermea Group поддерживает энергетический переход и концентрирует свое внимание на новых инновационных решениях, которые включают электрические тепловые насосы, гибридные установки и высокоэффективные котлы, работающие на смеси водорода и газа.

Специалисты инженерных центров BDR Thermea работают над новым поколением котлов стандартной и высокой эффективности с обновленной автоматикой и улучшенными техническими характеристиками.

### **Расскажите вкратце о новой программе лояльности для монтажников LUNA Team.**

LUNA Team пришла на смену "BAXI-клубу", который мы запустили в 2010 году. Как и ее предшественник, LUNA Team предназначена для монтажников, которые устанавливают отопительное и водонагревательное оборудование BAXI. При этом участники могут регистрировать не только установленные конденсационные котлы, но и котлы стандартной эффективности, а после регистрации установленного оборудования им начисляются бонусные баллы, которые они могут обменять на деньги. Таким образом, участники программы могут заработать больше, монтируя оборудование BAXI.

### **Какую пользу приносит компании создание стратегического Альянса "BAXI EXPO и Партнеры"? Какие новые маркетинговые инструменты вы используете в работе с партнерами?**

В 2019 году наша компания выступила инициатором стратегического Альянса "BAXI EXPO и Партнеры", аналогов которому нет в Европе. На сегодняшний день в Альянс входят такие известные бренды, как Rehau, Grundfos, Danfoss, Siemens, De Dietrich, Thermex, K-Flex, Kermi, BWT, Flamco и Schiedel. Ключевой идеей нового формата стало создание экосистемы и предоставление комплексного решения для специалистов в области сантехники, отопления и вентиляции. Участники Альянса активно пропагандируют экологичные решения и зеленые технологии, презентуя реализованные проекты в России и разных странах мира с применением энергосберегающего оборудования и с использованием возобновляемых источников энергии.

Помимо выступлений участников Альянса на конференции, большое внимание уделяется установлению деловых контактов с производителями, обмену опытом и компетенциями. Отдельно надо отметить растущий интерес к мастер-классам производителей. В разных городах были использованы новые цифровые решения: викторина Kahoot, онлайн-анкетирование, VR-стенды, 3D-модели и интерактивные экраны. Участники Альянса "BAXI EXPO и Партнеры" презентовали трейд-маркетинговые акции, программы лояльности, конкурсы и новые цифровые сервисы для монтажников.

За время работы Альянса состоялось более сорока отраслевых выставок во многих городах России, в рамках которых были представлены инноваци-



онные и технологичные решения производителей – лидеров европейского оборудования. В период пандемии проект был продолжен в цифровом формате – было проведено более двадцати онлайн-конференций.

### **В чем слагаемые успеха компании на российском рынке?**

В основе нашего ценностного мировоззрения, которое мы сохранили и пронесли с собой на протяжении 20 лет, – честность и открытость в отношениях с партнерами, участниками рынка и сотрудниками. Долгосрочное сотрудничество и клиентоориентированность – приоритетное направление в развитии нашего бизнеса. В своей работе мы стремимся к укреплению деловых отношений, совместному развитию и обмену экспертизой. Становясь партнером BAXI, вы становитесь частью экосистемы BAXI, направленной на взаимное развитие и максимизацию процесса создания ценности для конечного потребителя, партнеров, сотрудников, как своих, так и наших партнеров, всей индустрии, и, в конце концов, для общества. Мы гордимся всеми нашими партнерами, благодаря которым данный результат стал возможным.

### **Невозможно представить себе успех компании без сильной команды.**

Абсолютно! Дружеская атмосфера в коллективе, сплоченность, доверие и взаимовыручка – это то, что отличает нашу команду. У многих сотрудников стаж работы в компании превышает 10 лет. В то же время за последние годы штат компании увеличился за счет привлечения молодых профессионалов из различных отраслей.

Одним из приоритетов компании является обучение сотрудников, ведь регулярное совершенствование профессиональных навыков помогает сотрудникам быстро реагировать на изменяющиеся требования рынка. ООО "БДР Термия Рус" предоставляет широкие возможности для этого: проводит профильные обучающие семинары, разнообразные тренинги с привлечением экспертов, курсы английского языка. Исторически нашу компанию связывают тесные дружеские отношения со Стокгольмской школой экономики.

В рамках же проекта создания собственного корпоративного университе-

та BAXI начат процесс выстраивания партнерских отношений с лучшей бизнес-школой в России – Сколково.

Кроме профессионального развития, уделяется большое внимание физическому здоровью коллектива. Летом 2018 года состоялось восхождение команды "БДР Термия Рус" на вершину Эльбрус, восемь сотрудников компании покорили высоту 5648 метров!

### **В заключение скажите пару слов о Вашем ценностном восприятии бизнеса.**

Наша компания считает agility-трансформацию одним из основных приоритетов развития для возможности успешной конкуренции в условиях высокой неопределенности и быстрых изменений внешней среды за счет адаптивности, инновационности и клиентоцентричности.

Важную роль в agility-трансформации играют сотрудники компании "БДР Термия Рус", их принятие перемен, вовлеченность и мотивация на развитие новых компетенций и навыков.

BDR Thermea Group присоединилась к международным инициативам ООН и других организаций в области устойчивого развития. Комплексный подход отражает аббревиатура ESG – environmental, social, corporate governance, обозначая ключевые направления развития: заботу об окружающей среде, решение социальных задач и повышение качества корпоративного управления. Эти факторы являются основополагающими при формировании экосистемы BAXI в России.

# Как выстроить свой бренд

## Опыт ООО "БДР Термия Рус"

Запуск бренда еще не гарантирует, что продукты компании сразу станут востребованными, а она сама — узнаваемой. Удачное решение — подсмотреть опыт корпораций, которые лидируют в своей отрасли на протяжении многих лет. ООО "БДР Термия Рус" — одна из таких. Компания может похвастаться стабильностью, продуктивностью и успешной динамикой продаж. На примере ООО "БДР Термия Рус" рассказываем, как выстроить свой бренд, которому клиенты смогут доверять.

**Автор:** Юлия Кузнецова

**Источник:** журнал Huddle



# 1

## Определите миссию компании

Любой продукт или услуга представлены в невероятном количестве аналогичных предложений. Выбирая между кроссовками от Nike или безымянной фирмы, люди, скорее всего, отдадут предпочтение известному бренду. Они знают историю компании, чувствуют ее посыл через рекламу и наверняка слышат положительные отзывы среди своих знакомых. Поэтому перед запуском бизнеса стоит определить миссию бренда. Здорово, если она будет соответствовать ценностям ваших клиентов.

К примеру, миссия ООО "БДР Термия Рус" — создавать качественное котельное оборудование, которым комфортно и безопасно пользоваться. Компания занимает лидирующее место на рынке по итогам маркетингового исследования агентства "Литвинчук Маркетинг".



# 2

## Следуйте своим ценностям

Нужно понимать, каких моральных принципов вы придерживаетесь, что допустимо в ведении бизнеса, а на какие шаги вы ни за что не пойдете. Затем отобрать наиболее важные пункты и транслировать их через бренд.

Например, ООО "БДР Термия Рус" заботится не только о здоровье клиентов, но также о своих сотрудниках и партнерах. С началом пандемии бренд отказался от выставок, конференций, форумов и прочих очных мероприятий, чтобы обеспечить безопасность людей. Вы можете взять за основу другие ценности, будь то защита экологии или, скажем, борьба за инклюзивность.





# 3

## Найдите свои преимущества

С ними вы сможете выделиться среди огромного числа конкурентов. Необычный дизайн, удобный способ доставки, креативный подход к ведению бизнеса — пользователи обращают внимание на все это.

Взглянем на ООО "БДР Термия Рус". Компания примечательна своей историей. В феврале ей исполняется 20 лет. За это время компания поставила более 1,5 млн котлов на сумму 800 млн евро. Также она открыла 50 складов запчастей и более 800 сервисных центров по всей стране. Во время пандемии компания не прерывала поставки партнерам, оставаясь на рынке в числе лидеров.

ООО "БДР Термия Рус" поставляет более 20% котельного оборудования от общего оборота настенных газовых котлов в стране. Она также входит в восьмерку крупнейших подразделений международного холдинга BDR Thermea.

# 4

## Учитывайте внешние события

Бизнес-пространство и мир в целом непредсказуемы. Появляются новые технологии, меняются поколения потребителей, тренды обновляются с завидной частотой. Компании, которые следят за всеми изменениями, быстрее адаптируются к новым условиям и извлекают из них выгоду для своего бизнеса. Пандемия коронавируса тоже внесла свои коррективы. Например, приобрели большую популярность покупки в интернете, распространилась виртуальная примерка одежды и обуви. Даже медицина постепенно уходит в онлайн.

ООО "БДР Термия Рус" следует трендам международного рынка HVAC-индустрии. К ней относят технологии систем, которые поддерживают необходимые требования к температуре, влажности и чистоте воздуха в помещениях. Компания поддерживает и активно внедряет инновации, в том числе поставляет конденсационное оборудование с низким содержанием углекислого газа.





# 5

## Ставьте долгосрочные цели

Планирование предполагает, что предприниматель вырабатывает стратегию, по которой будет развиваться компания в ближайшие несколько лет. При этом он учитывает прошлый опыт, закономерности, характеристики, чтобы удачно применять их в будущем. Обычно фирмы придерживаются долгосрочного планирования, чтобы добиться следующих целей:

- повысить свою долю на рынке
- сохранить или улучшить качество продукции
- обеспечить сроки производства и поставок
- поддерживать репутацию бренда

В ООО "БДР Термия Рус" давно используют долгосрочное планирование. Такая стратегия не раз оправдывала себя. За все время работы в России бренд показывает устойчивое развитие и востребованность оборудования.

# Конференция по логистике

14 февраля состоялась конференция по логистике, организованная компанией "БДР Термия Рус". Гостями мероприятия стали сотрудники логистических служб дистрибьютеров и представители СМИ. В рамках своих выступлений Алексей Мишуков, Артур Ланда и Алексей Борисов рассказали о текущей ситуации с поставками оборудования на российский рынок, подробно остановились на целевых показателях, достигнутых в 2021 году, и уделили особое внимание планам на ближайший год, в том числе дальнейшему развитию складских операций и открытию двух новых региональных складов – в Екатеринбурге и Новосибирске.

Приглашённый в качестве внешнего эксперта Павел Биленко, преподаватель Московской школы управления Сколково, рассказал о цифровой трансформации логистики.

[Смотреть видео](#)





**Бизнес сегодня:**

## **Держим руку на пульсе!**

BAXI Pulse – новый проект: эксклюзивные интервью с собственниками бизнеса, лидерами HVAC-индустрии.

BAXI Pulse стал логическим продолжением развития экосистемы BAXI — сообщества бренда, построенного на доверительном отношении и сотрудничестве с партнерами, экспертами, профессиональными монтажными, проектными, инженерными организациями, и, безусловно, конечными потребителями.

Цель проекта — обмен актуальной информацией, опытом, взглядами на бизнес-процессы и непрерывная коммуникация, способствующая возможности оперативного реагирования на новые вызовы времени.



## В первом видеовыпуске смотрите:

**"Управление бизнесом в условиях неопределенности": интервью с Романом Викторовичем Никишечкиным, коммерческим директором компании Мастер Ватт.**

В диалоге затронута тема влияния на работу компании операционных и логистических трудностей, связанных с изменением цепочек поставок, поднятием цен на сырье и комплектующие, высокой курсовой волатильностью. Освещаются и вопросы антикризисных мер, а также планы и прогнозы на ближайшее будущее.

**[Смотреть интервью](#)**

# BAHI Экспо и Партнеры в Санкт-Петербурге

28 апреля состоялась первая в 2022 году выставка-конференция "BAHI Экспо и Партнеры" в Санкт-Петербурге.

Мероприятие получилось масштабным – его посетило более 170 профессионалов отопления СЗФО.



В этом году был изменен формат проведения BAXI Expo.

Помимо европейских производителей – участников Альянса (BAXI, De Dietrich, Kermi, K-flex, Henco), также были приглашены к участию и российские компании с брендами Royal Thermo, Gasline, Uni-fitt, Jaga и Far.

В рамках мероприятия было подписано соглашение о стратегическом партнерстве между ООО "БДР Термия Рус" и Международной Академией ОВКЭС.

Совместная работа Академии – Федерального лицензированного учебного заведения, созданного по инициативе ТПХ "Русклимат" для развития среднего технического профессионального образования в России и странах СНГ – будет направлена на повышение качества подготовки специалистов в области отопления, вентиляции, кондиционирования, электрики и сантехники. Уже с сентября текущего года практические занятия по котельному оборудованию будут проводиться на оборудовании брендов BAXI и De Dietrich.

Юрий Валерьевич Салазкин отметил, что совместный проект станет важной частью экосистемы BAXI, основной задачей которой является максимизация ценности для всех участников HVAC-индустрии. "Один из важных аспектов сегодняшней коллаборации состоит в передаче профессионального опыта и практических инструментов, что будет работать на повышение уровня квалификации монтажников и общего уровня профессионального образования в стране".

Также посетители "BAXI Expo и Партнеры" смогли впервые увидеть BAXI-Mobil, который специально приехал на мероприятие.



# Мобильное приложение BAXI Luna Team

В начале июня 2022 года мы ожидаем запуск нового приложения для монтажников, которое объединит бонусную программу Luna Team и Технический справочник.

Теперь специалисту, осуществляющему монтаж, не нужен компьютер, чтобы зарегистрировать установленное им оборудование. Заполнение анкеты занимает не более пяти минут.

В случае, если срочно понадобится техническая помощь, раздел "Справочник" всегда будет под рукой.

Мы внедрили в приложение раздел "Новости", где будет своевременно размещаться информация о новом оборудовании, акциях и важных событиях компании.

Компания "БДР Термия Рус" заинтересована в постоянном обучении и повышении квалификации как своих сотрудников, так и инженеров, которые работают с нашим оборудованием. Поэтому пользователи приложе-

ния BAXI Luna Team всегда смогут узнать, когда в их городе планируется ближайший семинар.

**Приложение BAXI Luna Team будет доступно в App Store и Google Play.**





# Новый сайт De Dietrich

В настоящий момент ведется разработка нового официального сайта De Dietrich ([dedietrich.ru](http://dedietrich.ru)). Специалисты, ответственные за проект, стремятся не просто осуществить изменение дизайна, но и оптимизировать логику меню и функционал, сделав интерфейс интуитивно понятным, а навигацию и доступ к имеющимся в арсенале полезным инструментам, предназначенным для специалистов отрасли (к программам подбора и расчета, схемам, 2D-, 3D-, BIM-моделям и пр.) – быстрыми и комфортными. Адрес сайта останется прежним. Запуск обновленной версии предварительно запланирован на конец года.

## Программа лояльности

# De Dietrich Club

Готовится к запуску программа лояльности для монтажников – De Dietrich Club (DD-Club). Принять участие будет просто, как раз-два-три! Необходимо:

- 1 Установить приложение на смартфон (доступно в Google Play и App Store)**
- 2 Зарегистрироваться в системе по номеру мобильного телефона**
- 3 Вносить информацию о монтажах котельного оборудования De Dietrich\* и получать бонусы с последующей конвертацией в рубли или подарки.**

\*В акции участвуют котлы серий Zena MS/MSL, Naneo S, AMC, AMC Pro, MCA Pro 160 и C 140.

В приложении предусмотрен раздел новостей с push-уведомлениями, позволяющими оперативно получать актуальную информацию об акциях, семинарах и новинках De Dietrich. Об официальном запуске программы будет сообщено позднее. Следите за новостями!



# BAXI-Mobil: Expo-tour по ЮФО

В этом году выставочный автомобиль BAXI-Mobil совершил свой первый экспо-тур по Югу России.

Коллеги из ЮФО проложили плотный маршрут по Ростовской области, Ставропольскому краю, Краснодарскому краю, Волгоградской области и т.д.

Всего машина посетила 28 городов, провела в пути 41 день и проехала почти 6000 километров.

К каждому приезду автомобиля в новый пункт назначения были приурочены разнообразные мероприятия для разных целевых аудиторий: BAXI Day, конференции, семинары, проведение дней монтажника, открытие монтажного сезона партнерами – и везде автомобиль пользовался неизменным интересом.

Следующий экспо-тур автомобиля запланирован на конец весны-начало лета, он пробудет в Приволжском Федеральном округе почти 5 недель.

Счастливого пути!



# Новые продукты:

## ECO Classic+, ECO Nova, BAXI Connect+

В 2022 году бренд BAXI готовит к выпуску три новых продукта. Уже в июне состоится старт продаж обновленной системы удаленного управления BAXI Connect+, а во втором полугодии в продажу поступят обновленный котел для поквартирного теплоснабжения ECO Classic+ с усовершенствованной панелью управления и две новые модели ECO Nova, предназначенные для работы с бойлером.





## Обновленные котлы для поквартирного отопления ECO Classic+

Данная модель предназначена для установки в многоэтажных жилых домах и коттеджных поселках. Теплогенератор создан специально для поквартирного отопления и относится к классу бюджетного и компактного оборудования (725x400x300 мм). Основные отличия новой модели – панель управления с кнопками вместо поворотных ручек и увеличенный дисплей.

Модель была создана специально для объектных поставок и сочетает в себе следующие качества:

- высокую надежность при низкой стоимости,
- простоту в установке, эксплуатации и обслуживании.

Несмотря на доступную цену, в котле используется основной теплообменник из меди с жаропрочным алюминиево-кремниевым покрытием, латунная гидравлическая группа, насос Grundfos с напором 5 м, обслуживаемый вентилятор SIT, газовый клапан Honeywell и плата Honeywell с протоколом OpenTherm и возможностью удаленного управления.





## Новые модели ECO Nova, предназначенные для работы с бойлером

Котел ECO Nova — это бестселлер бренда BAXI. Однако котел пока выпускается только в двухконтурной версии со встроенным пластинчатым теплообменником контура ГВС. К осени этого года мы планируем запустить две одноконтурные модели 24 и 31 кВт. Они будут оснащены трехходовым клапаном с мотором и полностью готовы для работы с накопительным бойлером ГВС. В ECO Nova используется латунная гидравлическая группа, что является редким компонентом для этого класса котлов. Из других особенностей его комплектации можно отметить: насос Grundfos с напором водяного столба 5 м, газовый клапан и электронная плата Honeywell, а также обслуживаемый вентилятор SIT.



## Обновленная система удаленного управления BAXI Connect+

В начале лета планируется старт продаж обновленной системы удаленного управления котлом BAXI Connect+ со встроенным Wi-Fi-модулем и GSM-модемом. Главное обновление системы связано с новой аппаратной платформой и собственным приложением BAXI Connect. Приложение интуитивно понятно, продумано и выполнено в фирменном стиле BAXI.

BAXI Connect+ может удаленно управлять любым котлом через контакты, предназначенные для комнатного термостата. При подключении к моделям BAXI, имеющим интерфейс OpenTherm, пользователь получает широчайшие возможности управления котлом: управление температурой в контурах отопления и ГВС, недельное и суточное программирование работы контуров отопления и ГВС, диагностика и удаленное предупреждение о нарушениях в работе котла с указанием кода ошибки и возможных причин возникновения ошибки, удаленное изменение наклона погодозависимой кривой – вот короткий список возможностей управления через OpenTherm. Также необходимо отметить, что обновленный аксессуар может управлять сразу двумя котлами: основным — через протокол OpenTherm и резервным — через программируемый релейный выход. Управление резервным котлом поможет обеспечить ваш дом теплом при остановке основного котла, например, из-за отсутствия газа.

Обновленная система удаленного управления BAXI Connect+ стала еще функциональнее и экономичнее, так как она в первую очередь использует Wi-Fi-подключение к интернету и не расходует средства на оплату передачи данных через сотовую сеть.



# Московская школа управления Сколково

## Искусство принятия решений

Главное – люди! Один из приоритетов компании "БДР Термия Рус" – это совершенствование профессиональных навыков сотрудников, поскольку работа включает в себя реализацию новых проектов, которые требуют стратегического подхода и оперативного реагирования на изменяющиеся требования в каждом отдельном сегменте бизнеса.



В рамках экосистемы ВАХI еще один серьезный шаг в развитии образовательных проектов – участие в офлайн-программе "Стратегическое лидерство: искусство принятия решений" в Московской школе управления Сколково. Первыми выпускниками стратегического модуля стали Сергей Агарин и Елена Михасева.

Примечательна актуальность программы, которая направлена, прежде всего, на приобретение навыков стратегического мышления и принятия решений в условиях неопределенности.

Ведущий программы, профессор Роб-Ян де Йонг, обсудил основные принципы стратегии и ее роль для лидеров, структурировал подходы к анализу внешнего контекста и познакомил со сценарным планированием – одним из наиболее распространенных методов построения стратегии, позволяющим принимать стратегически важные решения в условиях неопределенности.

Участники программы изучили основные принципы развития инноваций, используемые на практике, и разобрали собственные проекты и идеи. Такой подход позволяет посмотреть на обозначенную проблематику с другой стороны, расширить видение и заметить то, что не дает опыт прошлых лет. Ведь именно допущения: гипотезы, интерпретации и умозаключения, как правило, мешают реалистичному восприятию.

В следующем модуле примут участие сотрудники компании "БДР Термия Рус": Николай Григорьев, Денис Шищенко и Евгений Беяев.

Путь саморазвития не имеет конечной точки, но обязательно приведет к целям, которые мы ставим перед собой. Благодаря участию в образовательных проектах появляется уникальная возможность не только для нового взгляда на бизнес-процессы и их оптимизацию в условиях глобальных вызовов и изменений, но и для раскрытия лидерского потенциала и расширения управленческих компетенций!

# Готовь сани летом, а Teleg'у зимой

Присутствие бренда BAXI в социальных сетях продолжается уже почти 15 лет. Самые первые официальные сообщества бренда были созданы в 2008 году в Facebook\* и ВКонтакте, а в 2014 году появились аккаунт в Instagram\* и канал на YouTube.

За эти годы за новостями бренда BAXI в различных сетях следили около 18 000 подписчиков, и почти 13 000 из них – в Instagram\*. Аккаунт BAXI в этой социальной сети уверенно держал почетное первое место среди аккаунтов конкурентов на протяжении последних лет.

В текущем году для более широкого охвата аудитории руководство компании приняло решение искать новые каналы коммуникации для своих брендов.

Теперь бренд BAXI присутствует в Telegram, ВКонтакте и на YouTube и продолжает активно поддерживать коммуникацию со своими подписчиками: размещает новости, анонсы мероприятий, посты о новинках и другой важный и полезный контент.

Ссылки на социальные сети:

[Telegram](#)

[VK](#)

[YouTube](#)

\* Признана экстремистской организацией



# Статья в Interior+Design

В марте 2022 г. был запущен совместный проект с площадкой Interior+Design – информационным интернет-ресурсом, посвященным актуальным тенденциям в дизайне и архитектуре. Дебютной публикацией стала статья – "Технологии отопления BAXI: экология, экономия, комфорт":

"Хороший дом — это не только удобная планировка, красивая мебель и модный декор. Но также то, что скрыто от глаз, но без чего немислима комфортная жизнь. Подлинный комфорт обеспечивает передовая система отопления. Какие отопительные котлы эффективно обогревают дом и не вредят окружающей среде?"

[Читать статью целиком](#)



# BDR THERMEA NEWS

**Выпуск подготовили:**

Елена Михасева

Андрей Фомин

Олеся Савина

Валентина Алаенкова

Мария Азарова

Юлия Зуева

**Дизайн и верстка:**

Александра Филиппова