

BDR THERMEA NEWS

Выставка ISH
2023



Содержание

На пульсе времени: BDR Thermea на международной выставке ISH **3**

1 900 000+ котлов в России! **8**

BDR Thermea в России: наполненность складов и расширение дистрибьюторской сети **11**

Первая HR-конференция BDR Thermea Rus **14**

Бизнес-обучение для партнеров BDR Thermea Rus **16**

Новый сайт De Dietrich **19**

Мобильные приложения **20**

BAXI Exro и Партнеры: подведение итогов 2023 года **24**

Встречайте BAXI Mobil в своем городе! **27**

ECO Nova – новые одноконтурные модели **29**

Социальные проекты **30**

Первая поездка на завод BDR Thermea в Китае **34**



BDR THERMEA GROUP

На пульсе времени

Международный холдинг BDR Thermea Group презентовал инновационные решения на выставке ISH 2023

ISH Frankfurt 2023 – 32-я международная выставка сантехнического оборудования, технологий энергосбережения, водоснабжения, кондиционирования воздуха и вентиляции. Ее история началась в далеком 1959 году. Тогда ведущие немецкие объединения специалистов по сантехнике и отоплению совместно с выставочной компанией Messe- und Ausstellungs-GmbH, а также представителями сфер управления и бизнеса решили проводить во Франкфурте новую ярмарку.

Автор: Елена Михасева



На сегодняшний день это самое яркое и резонансное событие HVAC-индустрии в мире. Два года назад из-за пандемийных ограничений выставка проходила в цифровом формате, и только сейчас появилась возможность для производителей представить последние разработки и новые продукты в офлайн-формате. Посетители и участники отметили высокий интерес к выставке. Вот лишь несколько ключевых цифр по итогам прошедшего события: более 2500 экспонентов, выставочная площадь свыше 250 000 кв.м, общее количество посетителей превысило 180 000 человек.

В центре внимания были решения для устойчивого будущего. В течение пяти дней на выставке ISH многие мероприятия производителей были посвящены инновациям, способствующим достижению целей по защите климата и обеспечивающим ответственное и эффективное использование имеющихся ресурсов.

Концепция стенда международного холдинга BDR Thermea Group (в России представленного двумя брендами – BAXI и De Dietrich) отражала ключевой курс развития своей деятельности в направлении использования альтернативных источников энергии, улучшения общего экологического фона и повышения качества жизни клиентов.

По словам руководителя по международным коммуникациям BDR Thermea Group Дэнниса Миккельсена (Dennis Mikkelsen): «Наш холдинг играет ведущую роль в сокращении выбросов углекислого газа при отоплении, способствует переходу на альтернативные источники энергии и создаёт спрос на отопление водородом. Это позволяет снизить выброс парниковых газов в атмосферу. И если четыре года назад мы представили первый в мире водородный котел, то сегодня все больше и больше компаний в HVAC-индустрии следуют примеру и развивают данное направление».

Основные выставочные экспозиции BDR Thermea Group были отведены немецким производителям: брендам Brötje Heizung и Remeha. На стендах были представлены инновационные продукты и цифровые сервисы для интеллектуального управления отоплением. Главный акцент был сделан на презентации тепловых насосов, которые обеспечивают дополнительную экономию

энергии, способствуют снижению выбросов CO₂ и также гарантируют высокую производительность и эффективность.





Миссия BAXI — это упрощение жизни потребителей, будь то конечные пользователи или специалисты монтажных, проектных и сервисных организаций. Гибридные решения последнего поколения обеспечивают снижение затрат на электроэнергию. Настенные котлы и тепловые насосы можно легко комбинировать как при первоначальной установке, так и на более позднем этапе. Современные настенные котлы BAXI могут работать не только на природном или сжиженном газе, но и при использовании 20% водорода. Прогрессивная автоматика позволяет осуществлять удаленное управление и мониторинг работы отопительной техники.

Новые продукты бренда BAXI

Luna Hybrid – решение, состоящее из высокоэффективного настенного двухконтурного котла Luna Platinum (28 кВт) и двухблочного теплового насоса Alya (4, 6, 8, 10 кВт).

Высокоэффективный конденсационный котел BAXI Luna Platinum — это идеальное сочетание изысканности и удобства. Благодаря широкому диапазону модуляции мощности Luna Platinum является лучшим выбором для комплексного решения в сочетании с тепловым насосом и многозональной системой отопления и обеспечивает максимальный комфорт при самых низких эксплуатационных расходах и минимальном воздействии на окружающую среду.

Luna Comfort — высокоэффективный настенный котел в двухконтурном (24, 28, 35 кВт) и одноконтурном (12, 24, 30, 35 кВт) исполнении. Коэффициент модуляции 1:8.

Благодаря корпусу стандартного размера, латунной гидравлической группе и компонентам высокого качества он является лучшим в своем классе по удобству обслуживания. Теплообменник с однопроходным змеевиком упрощает техническое обслуживание как со стороны гидравлики, так и со стороны камеры сгорания. Максимальная эффективность достигается независимо от типа газовой смеси. Котел отлично работает в гибридной установке и легко подключается к облачному сервису, что позволяет контролировать работу отопительной техники с помощью приложения.

Luna Compact — высокоэффективный компактный настенный котел (24 кВт) в двухконтурном и одноконтурном исполнении. Коэффициент модуляции 1:8.

Благодаря системе автоматической адаптации по газу котел работает с максимальной эффективностью на любой газовой смеси.

Luna Classic — высокоэффективный настенный котел в двухконтурном (24, 28 кВт) и одноконтурном (24 кВт) исполнении. Коэффициент модуляции 1:5.

Это идеальный выбор для многоквартирного дома. Благодаря обратному клапану, встроенному в котел, достигается безопасное удаление продуктов сгорания при присоединении к единому дымоходу. Теплообменник с однопроходным змеевиком упрощает техническое обслуживание котла.



Бренд De Dietrich был представлен на выставке под девизом

«Выбор профессионалов»

Стремление к инновациям четко прослеживается в каждом новом продукте De Dietrich. При создании оборудования специалисты и разработчики используют многолетний инженерный опыт и знания, а также самые прогрессивные технологии с целью улучшения качества жизни своих клиентов и защиты нашей планеты от загрязнения. Новая линейка высокотемпературных тепловых насосов с лучшими в своем классе характеристиками идеально подходит для рынка замены. Внутренний блок такого оборудования обеспечивает отопление либо охлаждение здания и производство горячей воды для бытовых нужд. Последнее поколение гибридных решений способствует снижению затрат на электроэнергию, котлы и тепловые насосы могут работать вместе или независимо друг от друга.

Новые продукты бренда De Dietrich

Miduens — высокоэффективный настенный котел, в двухконтурном (24/29, 30/35 кВт) и одноконтурном (24, 34 кВт) исполнении. Коэффициент модуляции 1:10. В котле используются система автоматической адаптации по газу и интегрируемый мультizonальный контроллер.

Интуитивно понятный дисплей предназначен для простой настройки параметров. Большая глубина модуляции делает Miduens идеальным выбором для модернизации многозональных систем отопления. Удобное подключение к облачному сервису позволяет удаленно управлять отопительной техникой с помощью приложения.

МНТС R290 — новый моноблочный тепловой насос (воздух-вода) для коммерческих систем. Благодаря используемому хладагенту R290 возможен нагрев теплоносителя до 80 °С. Доступны мощности 20, 30, 40 и 50 кВт. Возможны различные варианты автоматики — контроллеры DiemaControl или DiemaControl Hybrid, позволяющие настраивать управление зонами. В конструкции применен инверторный спиральный компрессор.

АМС PRO EVO — новая линейка высокоэффективных газовых настенных котлов для коммерческого применения (45, 65, 90, 115 кВт) с алюминиево-кремниевым теплообменником. При использовании специального комплекта теплогенераторы могут работать не только на природном газе, но и на 100% водороде. Возможно каскадное управление (до 8 котлов). В АМС PRO EVO установлена новая усовершенствованная электронная система контроля горения, и есть возможность для подключения комнатных умных термостатов Smart TC°.

DiemaControl Hybrid — контроллер гибридной системы, который может управлять котлами и тепловыми насосами, установленными одновременно в каскаде. Его отличает современный сенсорный дисплей с понятными графическими символами. Контроллеры управляют одновременно отоплением, охлаждением и бытовым горячим водоснабжением. Предусмотрено интернет-соединение для удаленного мониторинга.



В заключение нужно отметить, что в этом году выставка ISH представила насыщенную программу лекций и семинаров, панельных дискуссий и выступлений экспертов, которые охватили различные аспекты проектирования систем отопления и водоснабжения и HVAC-индустрии в целом. Личные встречи способствовали налаживанию новых деловых контактов, обмену опытом и информацией в части получения профессиональной экспертизы и новых знаний.

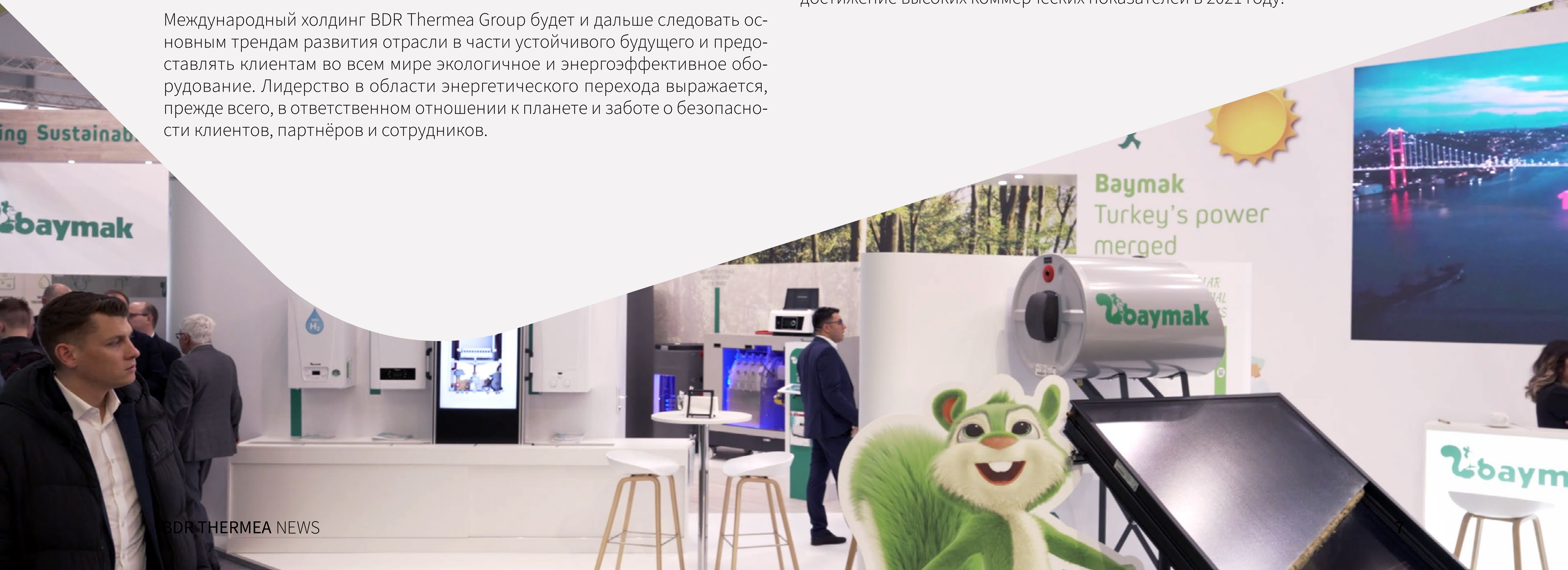
Максимальный охват специалистов отрасли был достигнут благодаря цифровому расширению ISH 2023, в рамках которого было проведено много онлайн-встреч с клиентами, партнерами и журналистами со всего мира.

Международный холдинг BDR Thermea Group будет и дальше следовать основным трендам развития отрасли в части устойчивого будущего и предоставлять клиентам во всем мире экологичное и энергоэффективное оборудование. Лидерство в области энергетического перехода выражается, прежде всего, в ответственном отношении к планете и заботе о безопасности клиентов, партнёров и сотрудников.

Партнерство

Долгосрочное сотрудничество и клиентоцентричность – приоритетные направления в развитии бизнеса. Работа «БДР Термия Рус» направлена на укрепление открытых и доверительных отношений и совместное развитие во всех областях деловой жизни. Компания стремится к тому, чтобы предоставляемые продукты, услуги и сервис создавались и работали исходя из потребностей клиентов.

Как сказал Фредерик Ноэль: «Требуются обе стороны, чтобы построить мост». Команда «БДР Термия Рус» благодарит всех партнёров за совместное достижение высоких коммерческих показателей в 2021 году!





Новый рубеж — 1 900 000+ котлов в России!

Экскурс в историю и преодоление новых рубежей

История компании «БДР Термия Рус» в России началась в 2002 году с открытием представительств BAXI и De Dietrich в Москве. За 21 год активной работы на отечественном HVAC-рынке были достигнуты лидерские позиции в отопительной отрасли. Сегодня мы рады сообщить о взятии ещё одного важного для нас рубежа: количество реализованных настенных и напольных котлов BAXI и De Dietrich в России превысило 1 900 000 единиц!

Авторы: Елена Михасева, Елена Сучкова



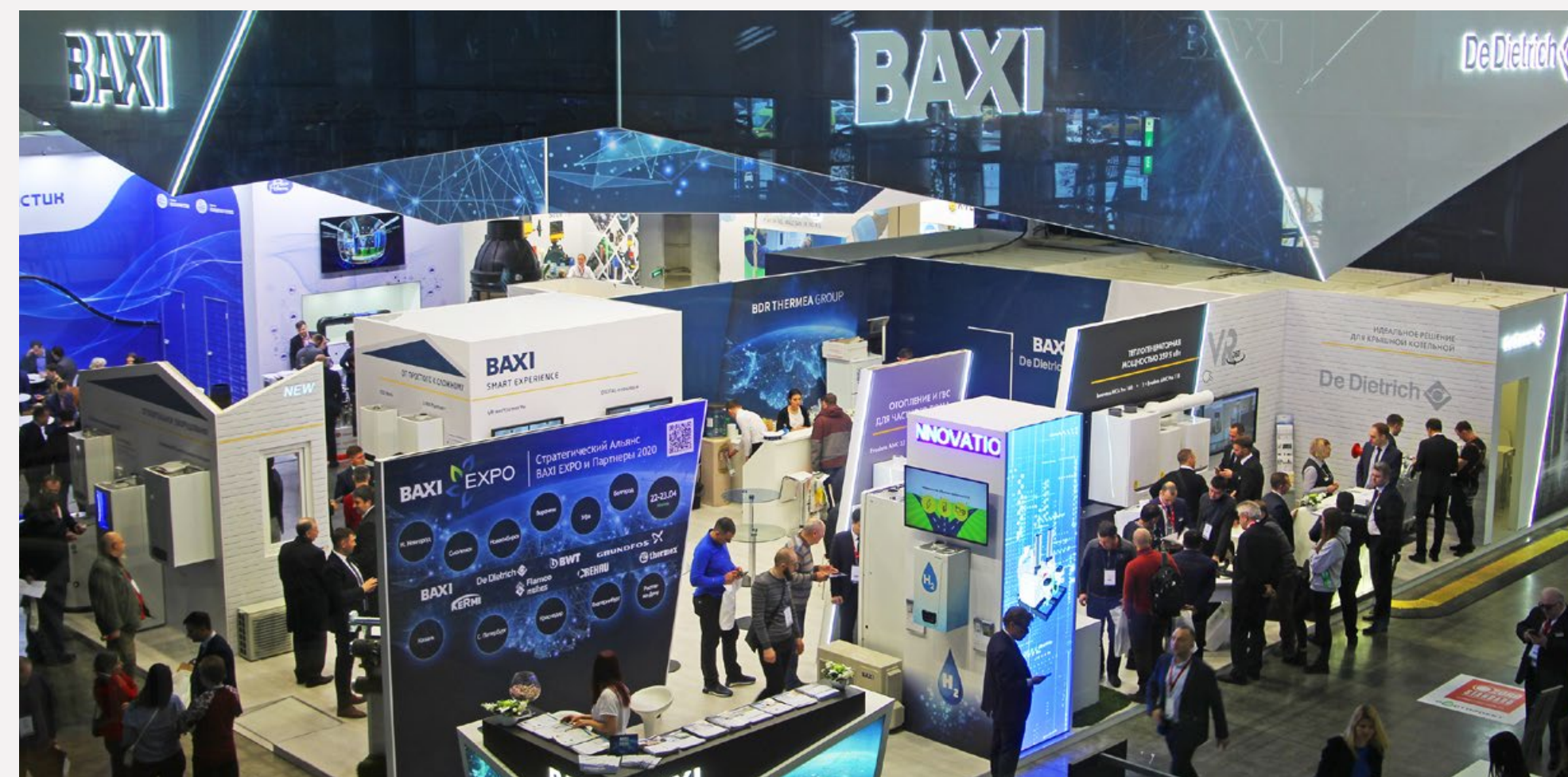
Компания «БДР Термия Рус» входит в ТОП-8 крупнейших стратегических подразделений международной Группы BDR Thermea по обороту и показывает устойчивый рост продаж в течение последних пяти лет. Заводы и центры сервисного обслуживания международного холдинга расположены в десятках стран мира. BAXI и De Dietrich – торговые марки с богатейшей историей и обширным опытом производства котельного оборудования для бытовых и промышленных применений. Высокая технологичность, безупречное качество, надёжность, энергоэффективность и экологичность – основные критерии оборудования.

Деятельность компании: цифры и факты

Под брендами BAXI и De Dietrich на российский рынок поставляется отопительное оборудование из ряда стран Европы, преимущественно из Италии, Нидерландов и Франции, а также Турции и Китая. Европейские инженеры «Центров компетенций» BDR Thermea при разработке нового котельного оборудования учитывают потребности и особенности российского рынка. В рамках стратегии развития компания «БДР Термия Рус» особое внимание

уделяет OEM-продуктам российского производства.

Технические специалисты «БДР Термия Рус» осуществляют подбор оборудования для проектов любой сложности. Мощная научно-техническая база – основа работы наших экспертов, обеспечивающая устойчивое развитие компании. Для представителей монтажных организаций сотрудники ООО «БДР Термия Рус» регулярно проводят обучение на действующем оборудовании в тренинг-центре «БДР Термия Рус» в г. Иваново и учебном классе МГСУ в г. Москве.



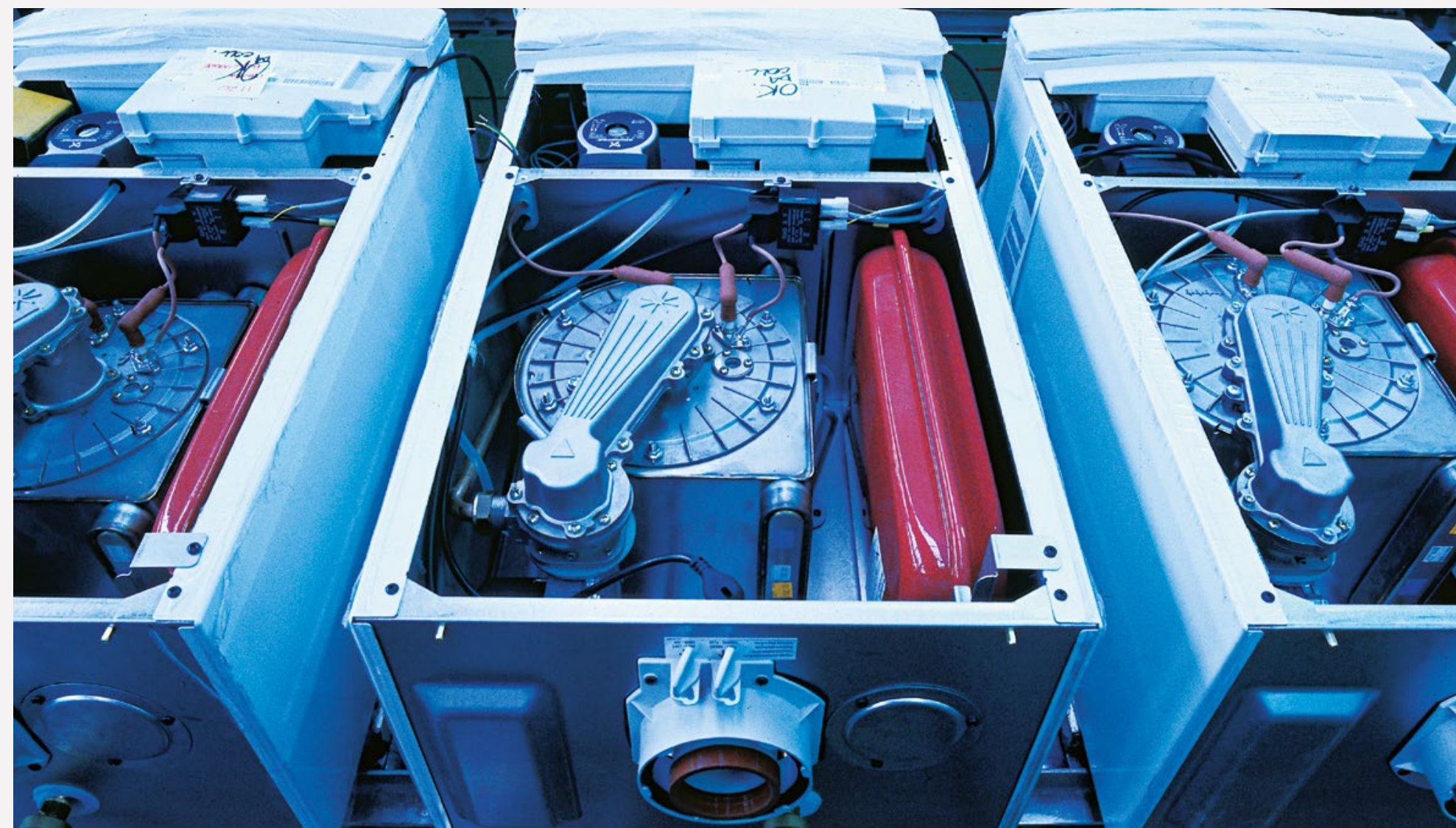
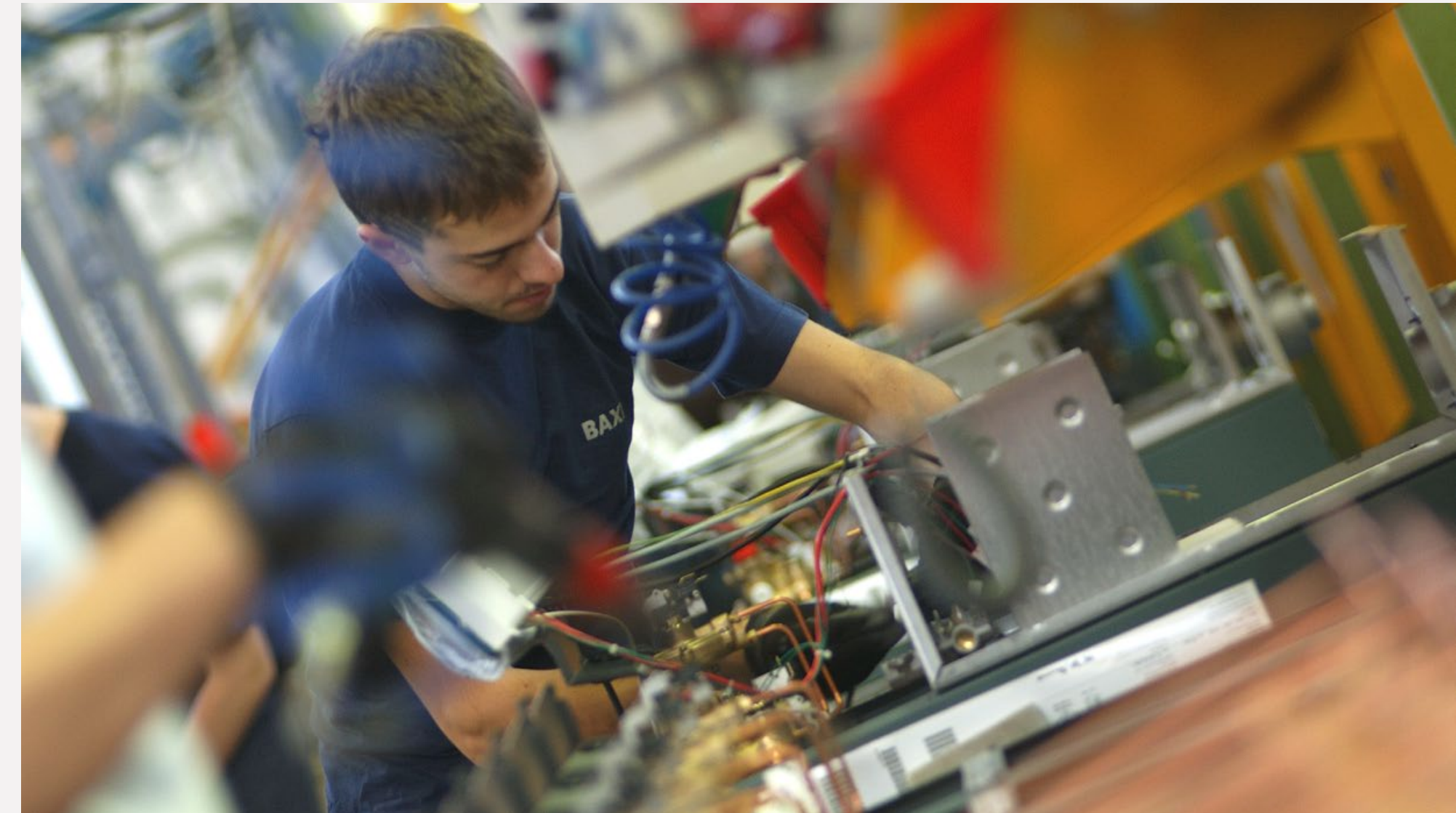
«БДР Термия Рус» ведет активную маркетинговую деятельность. Компания участвует в отраслевых выставках, таких как «Aquatherm», «Open Village», «Строим дом», «СТИМЭкспо» и «Энергоэффективность. XXI век». Под эгидой «БДР Термия Рус» собираются крупнейшие партнёры компании для участия в выставке BAXI Expo в различных городах России. Кроме того, специалисты «БДР Термия Рус» на постоянной основе проводят технические семинары и вебинары для сотрудников проектных и монтажных организаций.



Для удобства работы и получения широкого спектра информации об оборудовании BAXI в начале 2023 года компания «БДР Термия Рус» выпустила мобильное приложение BAXI Profi. Также стоит отметить совместные проекты с партнёрами. Особое внимание в компании уделяют деятельности в социальной сфере.

Компания «БДР Термия Рус» – надёжный и стабильный поставщик настенных и напольных котлов BAXI и De Dietrich с широкой сетью филиалов, с более чем 800 авторизованными сервисными центрами, 50 складами запчастей и обширным складским логистическим комплексом в Московском регионе.

За счёт концентрации котлов в логистическом комплексе у нас есть возможность в кратчайшие сроки доставить оборудование BAXI и De Dietrich в любую точку нашей страны. Перед высоким сезоном в России сформирован склад в размере более 60 000 котлов, новые поставки осуществляются на регулярной основе.



Результат, основанный на доверии

Безусловно, за этими внушительными цифрами стоит слаженная работа нашей команды, доверие наших партнёров и клиентов. Мы хотели бы выразить искреннюю благодарность нашим коллегам и партнёрам, продемонстрировавшим высокий уровень профессионализма и разделяющим наши ценности, что помогло нам установить рекордный показатель продаж.

Мы благодарим за долгосрочное сотрудничество и будем рады и в дальнейшем концентрировать наши усилия в части развития сервисной, технической и маркетинговой поддержки.



BDR Thermea в России

Наполненность складов и расширение дистрибьюторской сети

2022 год оказался непростым для отопительной отрасли в России, многие бренды отопительной техники были вынуждены уйти с российского рынка. В этой связи мы все чаще сталкиваемся с вопросами, касающимися ухода брендов BAXI и De Dietrich с российского рынка.

В новом интервью руководитель по складским операциям ООО "БДР Термия Рус" Алексей Борисов рассказал о том, почему такие слухи не имеют под собой почвы и как компания планирует расширять свою деятельность на отечественном рынке.

Авторы: Алексей Борисов, Валентина Алаенкова



Расскажите, пожалуйста, о прошедшей в апреле конференции: какие темы обсуждались, какие вопросы были наиболее чувствительными для участников конференции?

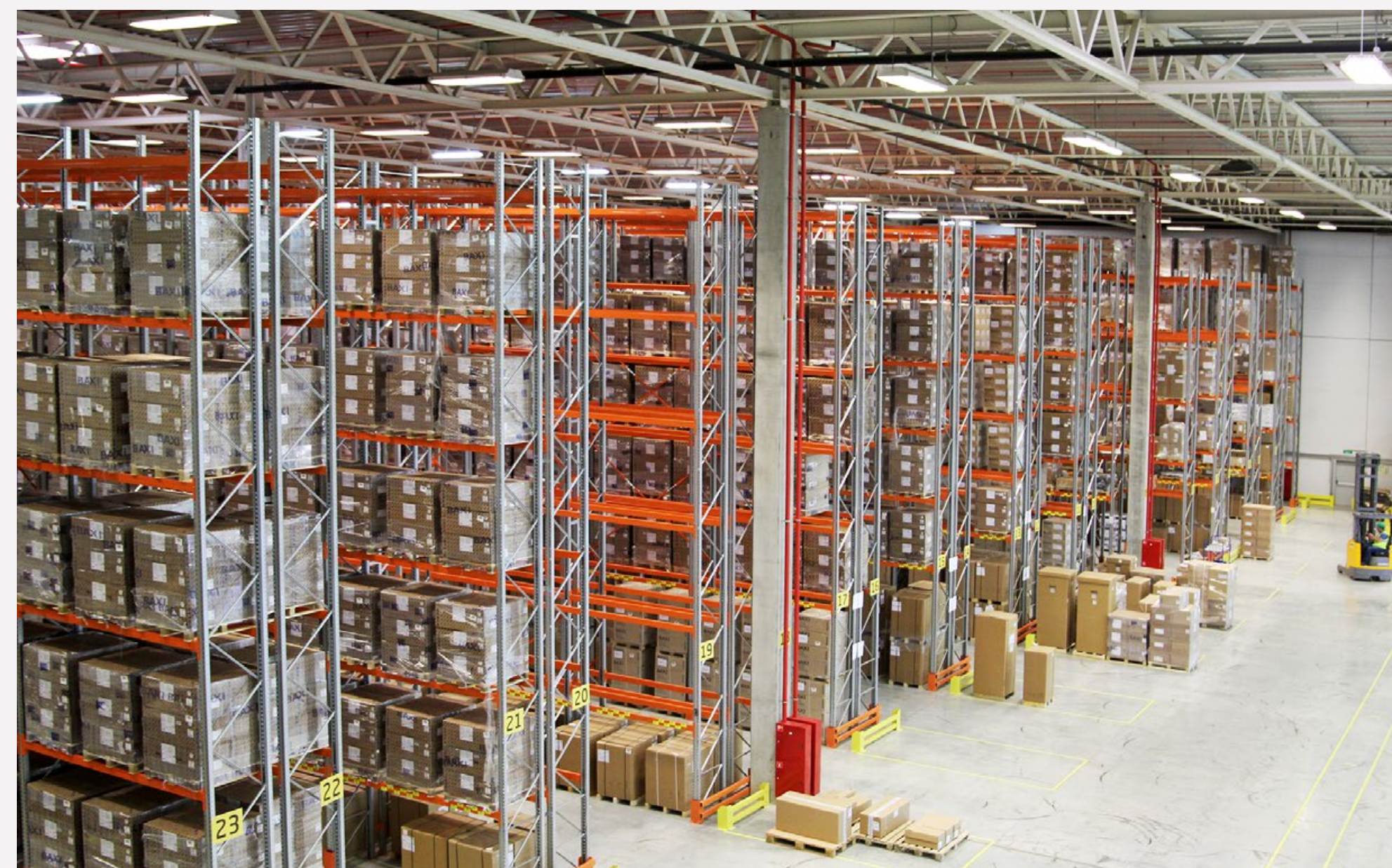
6 апреля 2023 года состоялась ежегодная Конференция по логистике ООО «БДР Термия Рус».

В этот раз местом проведения мероприятия был выбран наш основной склад в России в г. Чехове Московской области.

Несмотря на относительную удаленность от Москвы, конференция вызвала большой интерес со стороны наших партнеров. Мероприятие посетили более 60 человек.

На конференции мы показали наши результаты по итогам 2022 года и поделились планами на 2023, коснулись вопросов, связанных с изменениями и ограничениями в логистических цепочках, которые напрямую влияют на сроки поставок оборудования под марками BAXI и De Dietrich в Россию. Также мы подробно рассказали о мероприятиях, которые выполняет отдел логистики компании, направленных на снижение рисков в поставках, сокращение сроков и снижение затрат для достижения оптимальной эффективности и удовлетворения потребностей рынка в существующих условиях.

Отдельная часть конференции была посвящена изменениям в части оформления заказов, прогнозированию и переходу на внутренний курс. Эти вопросы в большей степени актуальны для нас и наших партнеров и, уверен, мы смогли достаточно подробно показать и рассказать об этих нововведениях.





Некоторые клиенты получают информацию о том, что бренд BAXI ушел с российского рынка. Как вы можете прокомментировать такие слухи?

Одной из частей программы конференции была экскурсия по складу, где все участники могли оценить как степень организации складских операций, так и убедиться, что уровень товарных запасов на складе позволяет с уверенностью смотреть в будущее.

Отмечу, что с нашей стороны была проделана существенная работа по наполнению не только склада в Чехове, но и всех остальных наших региональных складов оборудованием, для бездефицитного прохождения «высокого сезона» нашими партнерами.

Также мы планируем в этом году увеличить наше присутствие в регионах, что, несмотря на внешние факторы, полностью соответствует нашим планам и целям по развитию дистрибьюторской сети.

Всё вышперечисленное говорит о том, что слухи об уходе наших брендов с рынка не имеют никаких аргументов.

Какие заводы поставляют продукцию брендов BAXI и De Dietrich в Россию? Как распределяются доли поставок оборудования по разным странам?

В настоящее время мы организуем поставки с заводов в Италии (2 завода), Франции, Турции, а с середины прошлого года начали поставлять оборудование с самого нового завода Группы BDR Thermea в Китае.

Традиционно самым крупным поставщиком котельного оборудования в Россию является наш завод в Италии BAXI S.p.A., на который приходится до 60% всех поставок, далее идет наш завод в Турции – 28%, остальные заводы – до 5%.

Какие впечатления у вас по итогам конференции и какие пожелания участникам?

На мой взгляд, на конференции царил доброжелательная, дружеская атмосфера. Со многими участниками мы знакомы давно, с некоторыми познакомились впервые. Приятно отметить, что некоторые участники приехали

на конференцию из регионов, преодолев не одну сотню километров, за что им большое спасибо!

Подводя итоги мероприятия, хочу выразить благодарность всем участникам Логистической конференции от лица компании «БДР Термия Рус», от всего отдела логистики и от себя лично, за участие, вовлеченность и позитивный настрой, которые свидетельствуют о том, что мы вместе можем достигать впечатляющих результатов и развивать отрасль совместными усилиями в открытом и доверительном диалоге.

Желаю всем участникам конференции, нашим партнерам развития ваших компаний, стабильности поставок и уверенности в завтрашнем дне! А мы будем делать все возможное для осуществления этого и поддерживать вас в любые времена!

Благодарим Алексея за развернутое интервью и желаем достижения поставленных целей!



В Москве состоялась первая

HR-конференция BDR Thermea Rus

На первой HR-конференции для партнеров компании «БДР Термия Рус», которая прошла 24 мая 2023 года, были представлены наиболее актуальные темы в области управления персоналом.

Автор: Наталия Гаврилова





Открыл конференцию генеральный директор Юрий Валерьевич Салазкин с главной темой: «Экосистема BAXI».

HR-директор Наталия Гаврилова представила успешные проекты и практики, которые помогли создать комфортные условия для эффективной работы внутри компании и значительно повлияли на развитие социальных проектов с партнерами.

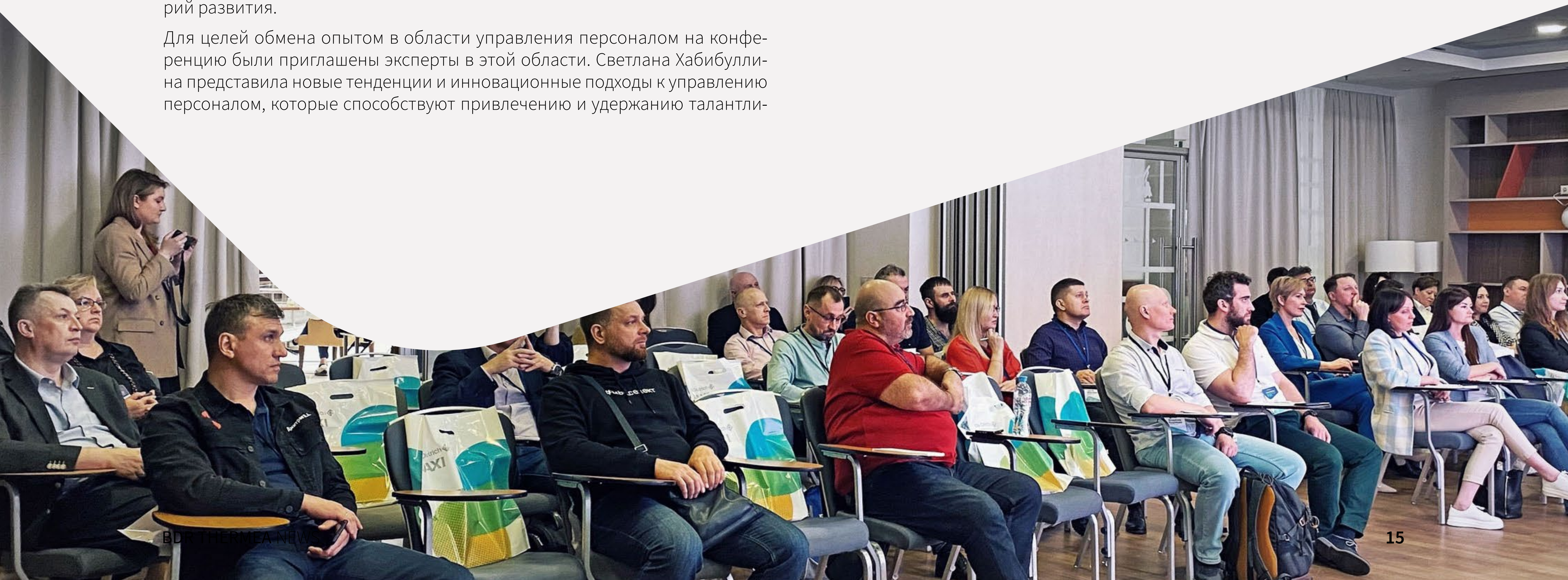
Одной из основных тем мероприятия стало грейдирование должностей как инструмента, позволяющего более эффективно управлять системой вознаграждения, а также планированием преемственности и карьерных траекторий развития.

Для целей обмена опытом в области управления персоналом на конференцию были приглашены эксперты в этой области. Светлана Хабибуллина представила новые тенденции и инновационные подходы к управлению персоналом, которые способствуют привлечению и удержанию талантлив

ых сотрудников.

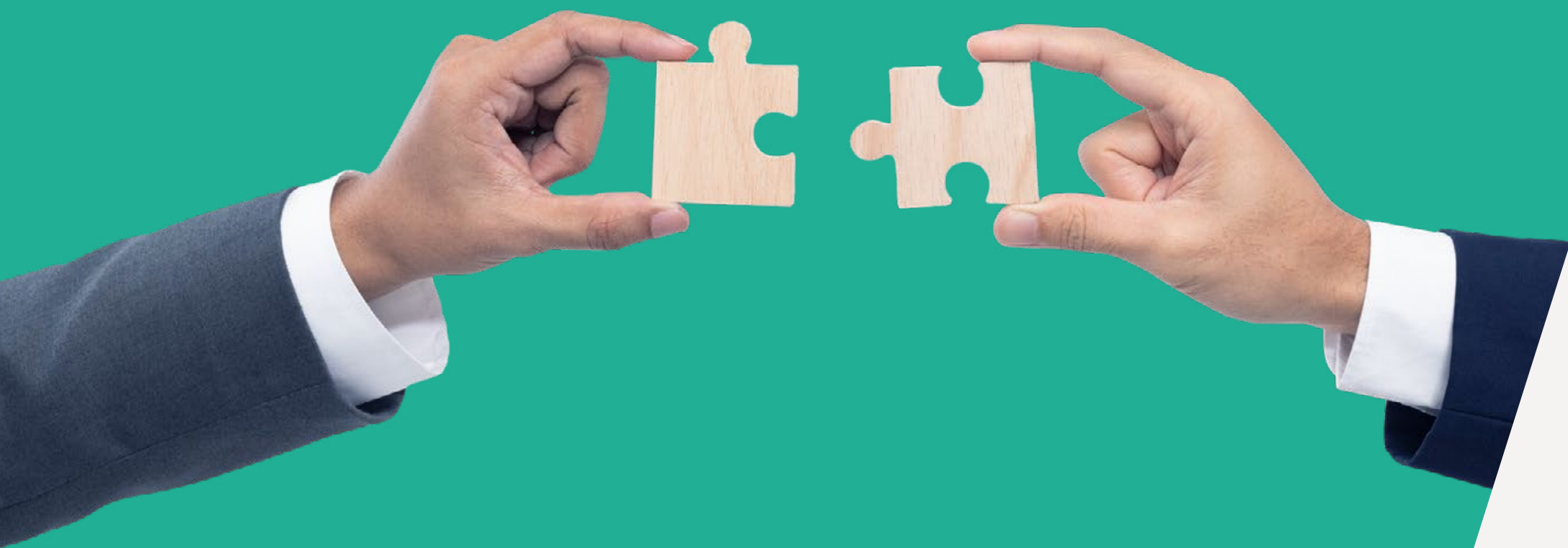
Константин Борисов, генеральный директор «Support Partners» и автор книг «Командос» и «Герой и его команда», рассказал о компетенциях лидеров в наше время, таких как коммуникативные навыки, умение создавать смыслы, проявлять эмпатию и быть ролевой моделью для своего коллектива.

В целом, первая HR-конференция для партнеров компании «БДР Термия Рус» оказалась очень успешной и полезной для всех участников, которые смогли обменяться опытом и получить новые знания в области управления персоналом.





Бизнес-обучение для партнеров BDR Thermea Rus



Обучающее мероприятие для партнеров BDR Thermea Rus в Санкт-Петербурге

BDR Thermea Rus совместно с бизнес-школой АМИ организовала мероприятие для топ-менеджеров компании и партнеров в формате уникальной бизнес-игры LIVON.

Цель бизнес-игры:

- Натренировать понимание того, кто является клиентом компании;
- Понять, как позиционировать бренд или компанию для выбранного сегмента;
- Научиться глобально влиять на продажи в условиях большого количества дистрибьюторов.

Участники мероприятия разделились на 4 команды-компании и за один день «прожили» в бизнес-симуляции 5 лет, в течение которых каждая из команд должна была принять собственные стратегические решения в борьбе за рынок и клиентов. В конце игры были подведены итоги по выработанным моделям рыночного взаимодействия.

«Мы проводим мероприятие в формате бизнес-анимации Livon Celemi. Мы учимся выбирать в конкурентной среде свой сегмент и позиционирование, определять ключевые решения, понимать, как на клиента влияют цена, реклама и даже внутренние бизнес-процессы компании. Учимся считать затраты. Учимся правильно показывать лицо бренда правильной аудитории, чтобы к нам шли нужные клиенты, и правильно отказывать тем клиентам, которые не в нашем фокусе внимания», — рассказывает управляющий партнер бизнес-школы АМИ Ирина Воронина.

Автор: Валентина Алаенкова

Источник изображения: [freepik.com](https://www.freepik.com)



Бизнес-обучение для партнеров BDR Thermea Rus в Нижнем Новгороде

В мае наши коллеги из Нижнего Новгорода провели обучающую бизнес-симуляцию для партнеров BDR Thermea Rus. Обучение проходило в виде бизнес-игры «Перевозчики», организованной компанией BIRC, которая с 2004 года проводит обучение для персонала.

Бизнес-симуляция «Перевозчики» нацелена на улучшение целого ряда навыков для понимания бизнес-процессов и повышения качества управления бизнесом:

- Во время игры участники лучше понимают взаимосвязь бизнес-подразделений и таким образом «прокачивают» предпринимательское мышление;
- Участники игры получают инструменты улучшения коммуникаций и решения межфункциональных проблем;
- Игра помогает углубить навыки анализа информации для принятия наилучшего решения;
- Во время игры отрабатываются инструменты письменной и устной коммуникации.

Эти и многие другие задачи решали во время игры, в которой приняли участие 22 человека из разных компаний по реализации отопительного оборудования BAXI и De Dietrich в ПФО.

Участники обучения проявили активную заинтересованность и полное вовлечение в процесс и отметили полезность подобных мероприятий.

Мы благодарим компанию BIRC за отличную организацию обучения и приглашаем партнеров принять участие в наших следующих мероприятиях!

Автор: Валентина Алаенкова





Бизнес-симуляция «Ветер перемен» в Москве

Компания BDR Thermea Rus совместно с компанией CBSD (Центр развития деловых навыков) организовали в апреле мероприятие для дистрибьюторов и партнеров в формате уникальной бизнес-игры «Ветер возможностей».

Новый формат партнерской коммуникации позволил участникам в режиме бизнес-симуляции самостоятельно управлять процессом достижения наилучшего бизнес-результата с использованием всех возможностей на рынке.

Игра «Ветер возможностей» наглядно показала, как принимаются бизнес-решения, как выстраиваются отношения внутри компании и каким образом достигаются цели.

В ходе увлекательного процесса участники игры пришли к пониманию, какие действия приносят успех, а какие нет и почему так важны кросс-функциональное взаимодействие и партнерская коммуникация.

После завершения игры партнеры компании BDR Thermea Rus отметили, что сегодня в бизнесе необходимо видеть и использовать существующие возможности для эффективного планирования, а также быть адаптивными и менять тактику при изменении ситуации.

Автор: Елена Михасева



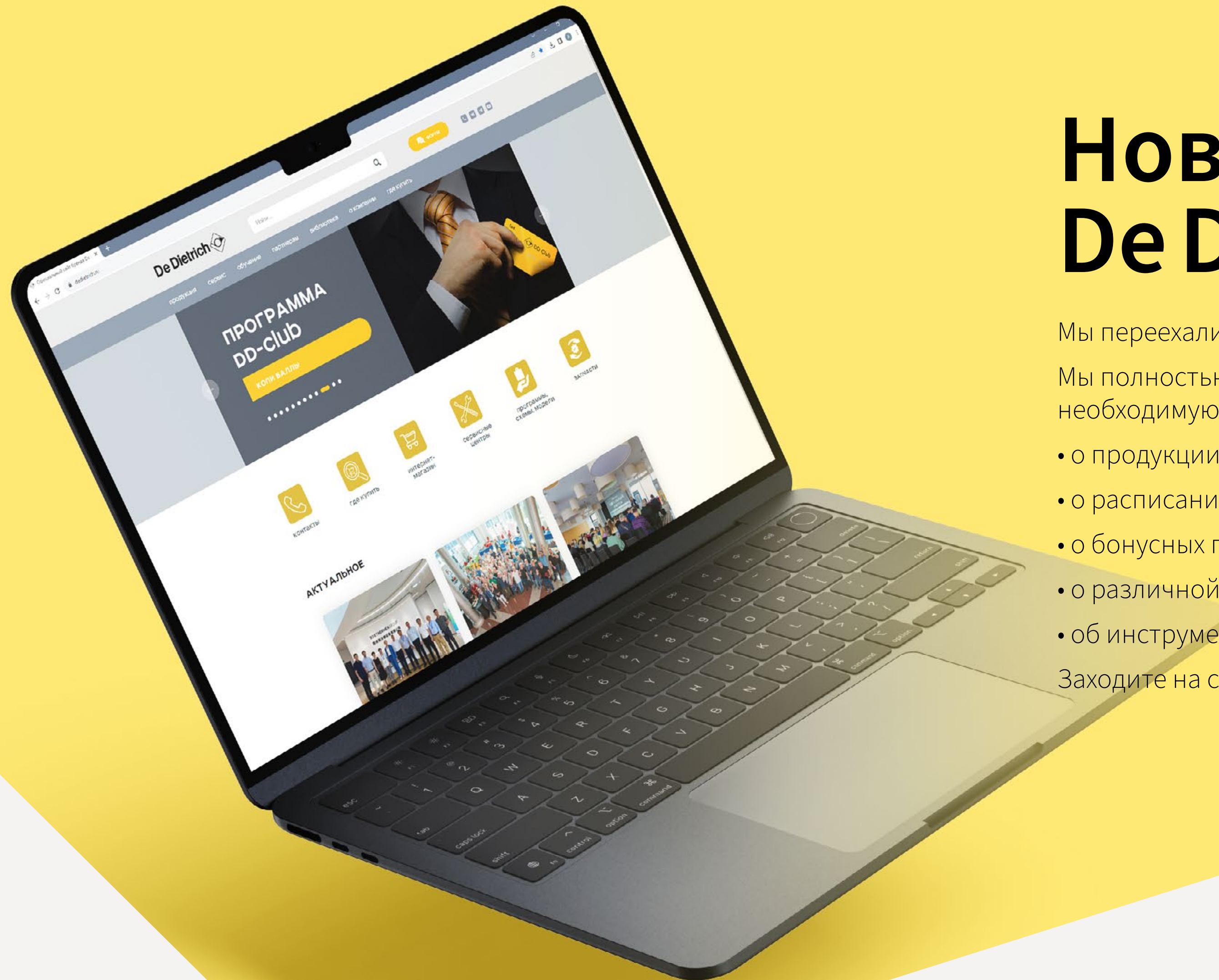
Новый сайт De Dietrich

Мы переехали на новый сайт [dedietrich.ru!](https://dedietrich.ru)

Мы полностью обновили дизайн сайта, чтобы вам было удобно искать необходимую информацию:

- о продукции De Dietrich;
- о расписании обучения в УЦ De Dietrich;
- о бонусных программах и акциях бренда;
- о различной документации;
- об инструментах для профессионалов.

Заходите на сайт dedietrich.ru и посмотрите сами!



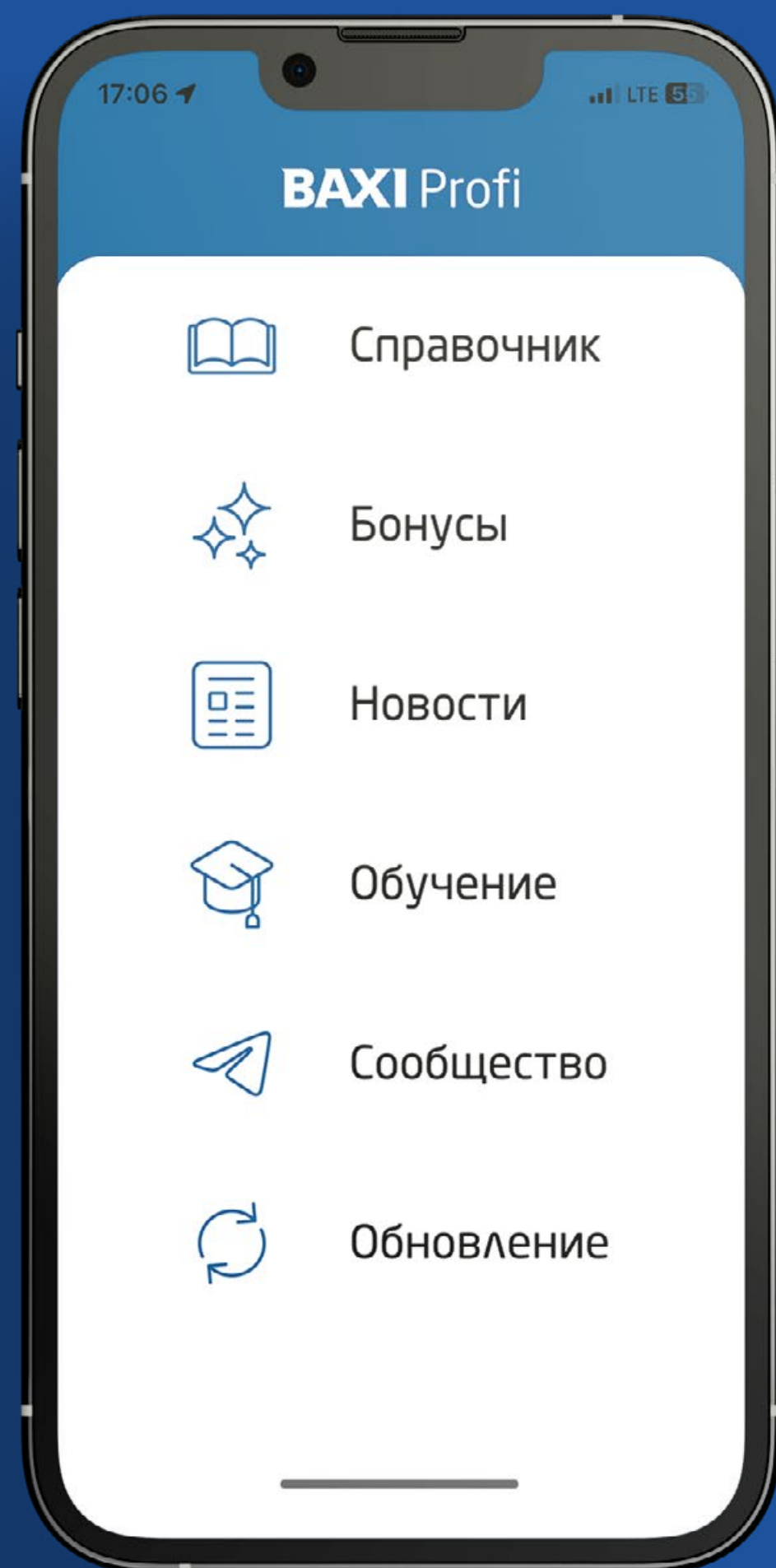


Мобильные приложения

«БДР Термия Рус» в 2023 году запустила сразу два мобильных приложения для монтажников: BAXI Profi (для бренда BAXI) и De Dietrich Club (для бренда De Dietrich).

Автор: Олеся Савина





BAXI Profi

Мобильный помощник BAXI Profi предназначен для тех, кто занимается монтажом, обслуживанием и ремонтом оборудования BAXI. Приложение уже стало для наших клиентов верным помощником, когда они находятся на выезде.

В приложение BAXI Profi вошла мобильная версия уже известной программы лояльности для специалистов по монтажу BAXI Luna Team, участники которой получают баллы за установленное оборудование. Ранее программа была доступна только в веб-интерфейсе.

В мобильное приложение перенесен и BAXI Справочник, содержащий всю необходимую информацию по оборудованию BAXI: инструкции, чертежи, коды ошибок и т.д.

Мы добавили раздел «Новости», чтобы пользователи могли получать оперативную актуальную информацию от нашего бренда, и раздел «Обучение», в котором будет находиться информация о расписании наших семинаров.

До начала осени мы планируем дополнить BAXI Profi прямой ссылкой на ставший легендарным чат для профессионалов «BAXI Luna team» в Telegram, где специалисты могут не только общаться между собой, но и получать оперативную консультацию от специалистов технического отдела «БДР Термия Рус».



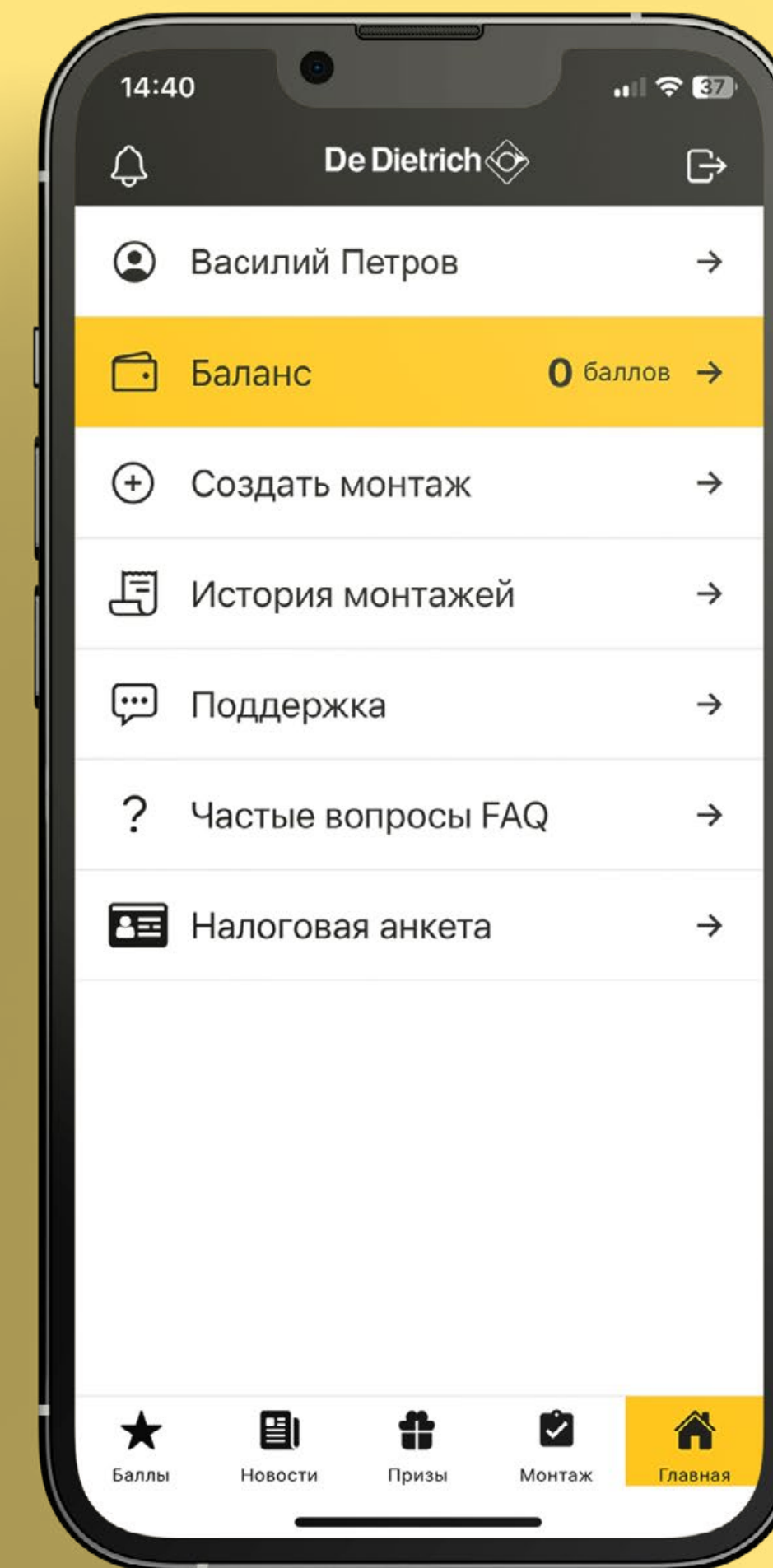
De Dietrich Club

В этом году для бренда De Dietrich мы запустили собственную бонусную программу для монтажников – De Dietrich Club. В отличие от программы BAXI LUNA Team, мобильное приложение которой было запущено в начале февраля, программа DD Club сразу вышла в виде мобильного приложения и не имеет веб-интерфейса.

Механика программы очень простая: участники проходят регистрацию в приложении по номеру телефона и вносят информацию о совершенных монтажах котлов, участвующих в программе. В приложении есть актуальный список оборудования, участвующего в акции.

За каждый монтаж участник получает бонусные баллы, затем может конвертировать накопленные бонусы либо в рубли, из расчета 1 балл – 1 рубль, либо обменять на подарочные сертификаты популярных магазинов и маркет-плейсов, например, Яндекс.Плюс, Сбермаркет или OZON.

Также бонусами DD Club можно пополнять счет мобильного оператора или даже оплатить путешествие!





BAXI Profi



Оба приложения доступны для скачивания в App Store и Google Play



App Store



App Store



Google Play



Google Play





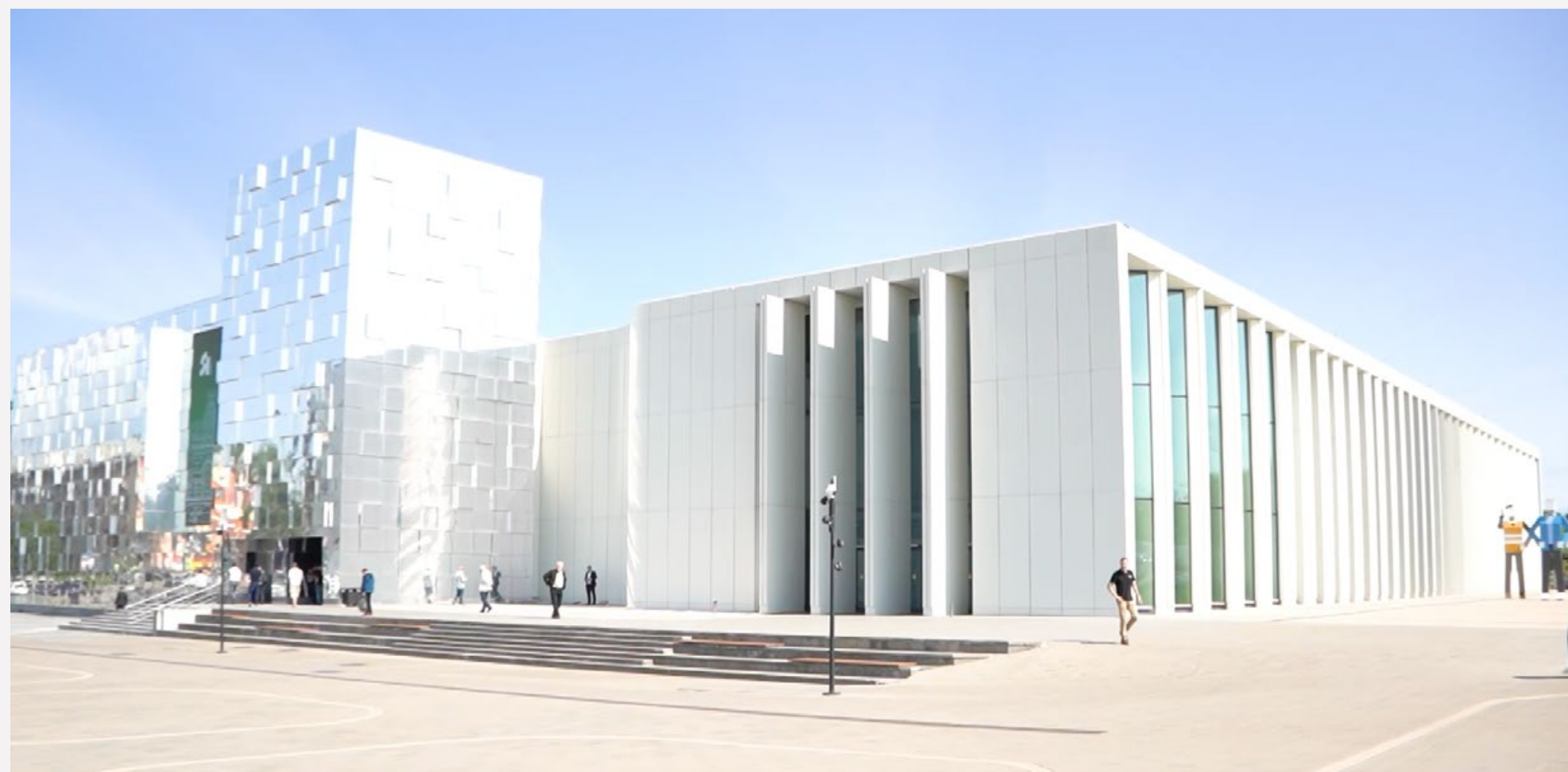
ВAХI Экспо и Партнеры

«ВAХI Экспо и Партнеры» – специализированная выставка-конференция для экспертов в сфере отопления, вентиляции и кондиционирования, проводимая в разных городах нашей страны под эгидой ООО «БДР Термия Рус» с участием партнеров компании. В рамках экспозиций посетители могут ознакомиться с передовыми технологиями, инновационным и энергоэффективным оборудованием для промышленных и жилых объектов от европейских и российских производственных компаний, занимающих лидирующие позиции. В 2023 году выставки «ВAХI Экспо и Партнеры» прошли в Краснодаре, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. Количество участников и посетителей составило более 1000 человек.

Автор: Елена Михасева



Успешное проведение выставки-конференции «BAHI Экспо и Партнёры» в Нижнем Новгороде



7 июня в павильоне №2 Нижегородской Ярмарки успешно прошла специализированная выставка-конференция внутренних инженерных решений для промышленных и жилых помещений «BAHI Экспо и Партнёры».

Мероприятие собрало более 20 лидирующих европейских и российских брендов, представивших свои передовые технологии и энергоэффективное оборудование. Общая площадь экспозиции превысила 540 м², а количество участников и посетителей – 450 человек.

Среди экспонентов были представлены такие известные компании и бренды, как BAXI, De Dietrich, Craft, ELSEN, FAR, Gekon, Isoterm, K-Flex, Neptun, Rommer, Royal Thermo, Shinhoo, Stout, Strattos, Uni-Fitt, VandJord, Wattson, ZONT, Apt-

Газ, Газпром Газораспределение Нижний Новгород, Рехау, САНТЕХЛЮКС, ЭВАН, ЭТМ, Штиль.

В рамках деловой программы выставки «BAHI Экспо и Партнёры» участники и посетители имели возможность ознакомиться с самыми актуальными новинками в сфере отопительного оборудования и инженерных систем, а также получить детальную информацию о продуктах и услугах от производителей и поставщиков.



Открыла деловую часть директор по маркетингу ООО «БДР Термия Рус» Елена Михасёва с докладом на тему «BAHI Экспо – экономика впечатлений: управление эмоциями в сфере B2B». На примере развития Экосистемы BAXI Елена рассказала о превращении покупки в увлекательный процесс, об эмоциональном воздействии на каждом этапе взаимодействия с клиентами и о построении долгосрочных партнёрских отношений. Алексей Мишуков, директор по развитию бизнеса ООО «БДР Термия Рус», поделился информацией



о развитии брендов BAXI и De Dietrich в современных условиях.

Один из основных моментов деловой программы был связан с вопросом догазификации в Нижегородской области. Нижегородские газовики выступили с презентацией «Актуальные вопросы о порядке подключения к сетям газоснабжения в рамках догазификации», подробно разъяснив порядок и регламент работы.

В рамках мероприятия состоялся круглый стол на тему «Догазификация Нижегородской области». Представители «Газпром газораспределение Нижний Новгород» и ведущие производители оборудования обсудили развитие газоснабжения и реализацию мероприятий по догазификации в регионе, обеспечение безопасной эксплуатации газового оборудования и другие актуальные темы. Дополнительно были рассмотрены вопросы заключения комплексного договора и предоставления субсидий в рамках программы догазификации.

Целый ряд докладов экспертов отрасли о новейших трендах и технологиях сделал деловую программу максимально продуктивной и полезной для всех участников.



На протяжении всего дня посетителям выставки уделялось особое внимание. Организаторы подготовили яркую и насыщенную программу, включающую в себя мастер-классы, фотозоны, выступления шоу-барabanщиков, иллюзиониста и танцевальные номера от шоу-балета.

Одним из самых ожидаемых моментов выставки стал розыгрыш призов среди гостей мероприятия. Было разыграно более 100 памятных подарков, а главным призом стал мопед Colt (Drum). Удача улыбнулась Евгению Слинкину – специалисту с многолетним опытом работы в монтаже отопительного оборудования, в том числе и оборудования BAXI.

Организаторы выставки «BAXI Expo и Партнёры» выражают благодарность всем участникам и гостям за активное участие в деловой программе и интерес к мероприятию. Благодаря этому форуму посетители смогли обменяться опытом, узнать новейшие достижения отрасли и обсудить вопросы, актуальные для развития HVAC-индустрии.



Покажем всем, расскажем каждому

Встречайте BAXI Mobil в своем городе!

BAXI Mobil – это передвижная выставка новейшего оборудования бренда BAXI. Мы создали этот формат выставки специально для того, чтобы все желающие могли своими глазами увидеть новинки бренда и получить подробную консультацию технических специалистов BAXI в своем городе.

Автор: Валентина Алаенкова



Мы внесли изменения в экспозицию BAXI Mobil, включив в нее последние новинки:

- **Новый одноконтурный котел ECO Nova 1.24 F**
- **ECO Life 24F**
- **Система удаленного управления BAXI Connect+**

Также в экспозиции представлено другое оборудование, уже зарекомендовавшее себя на отечественном рынке:

- **Каскад из двух настенных конденсационных котлов LUNA Duo-tec MP**
- **Настенный газовый котел LUNA-3**
- **Настенный электрический котел Ampera**
- **Различные аксессуары для настройки работы оборудования**

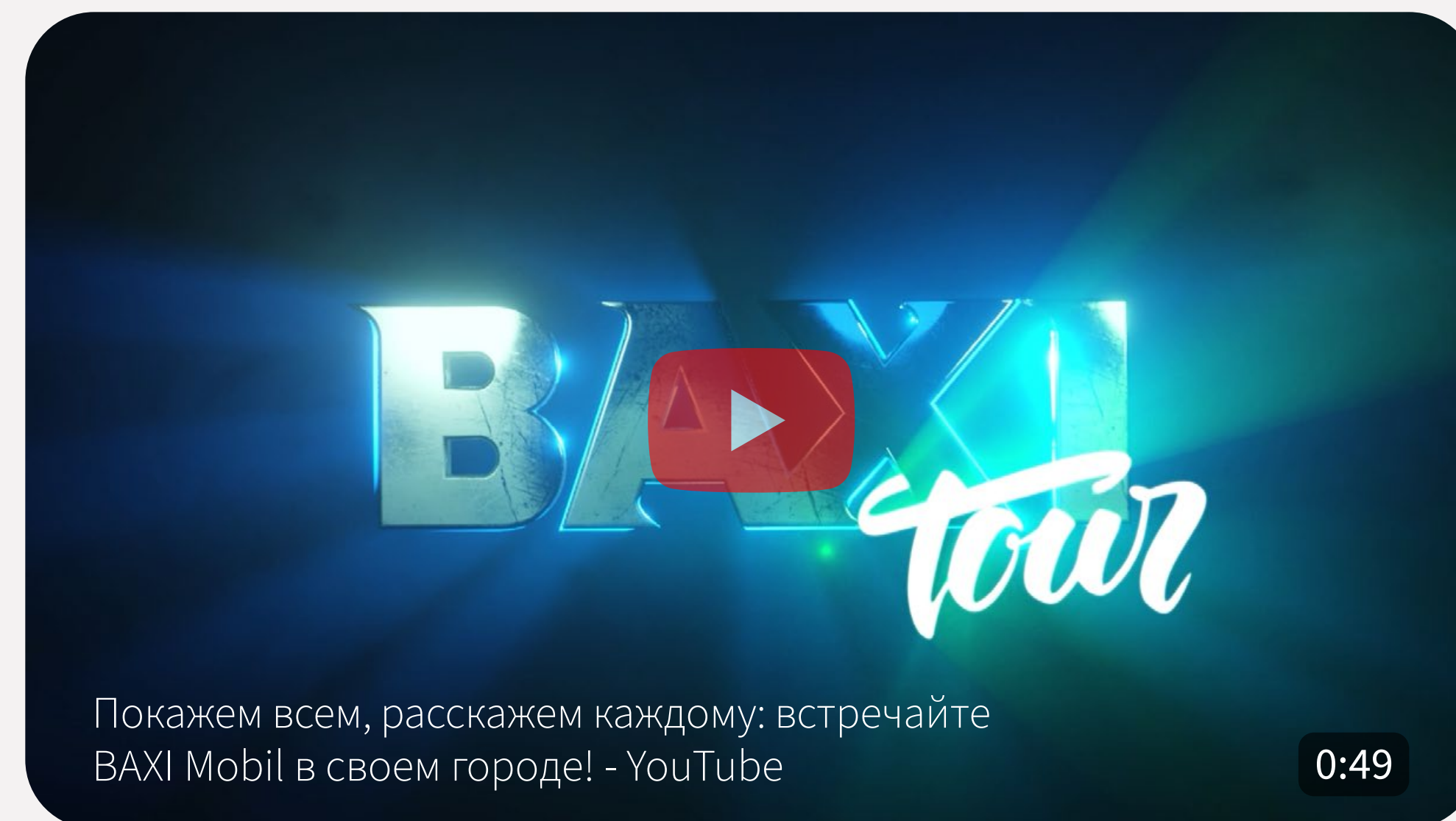
В рамках экспо-тура гости выставки смогут получить исчерпывающую информацию по представленному оборудованию и заглянуть под крышку котла, чтобы оценить качество сборки и комплектующих как новинок бренда, так и легендарных моделей.

В 2022 году BAXI Mobil начал экспо-тур на юге России и провел в дороге 41 день, посетив при этом 28 городов. К концу года машина совершила тур более, чем по 80 городам по всей стране.

В 2023 году обновленный BAXI Mobil традиционно начинает тур на юге России в Краснодаре и оттуда продолжит путешествие по стране. Маршрут автомобиля расписан с марта по сентябрь:

- **ЮФО (март – апрель)**
- **ЦФО (апрель – май)**
- **ПФО (май – июнь)**
- **УрФО (июнь – июль)**
- **ЦФО (июль – август)**
- **СЗФО (август)**
- **ЦФО (сентябрь)**

В процессе движения график обычно немного корректируется, поэтому следите за новостями в наших социальных сетях, где мы будем выкладывать актуальное расписание движения BAXI Mobil.





ECO Nova – новые одноконтурные модели, полностью готовые к подключению бойлера

Компания BDR Thermea представляет две новые модели в линейке популярных настенных газовых котлов BAXI ECO Nova. Новые одноконтурные котлы мощностью 24 и 31 кВт полностью готовы к подключению бойлера ГВС.

Серия BAXI ECO Nova состоит из пяти моделей с закрытой камерой сгорания мощностью от 10 до 31 кВт в двухконтурном исполнении. Данная серия была создана специально для России с учетом требований рынка и, несмотря на надежность и простоту в установке, эксплуатации и обслуживании, доступна по цене.

Две новые модели являются одноконтурными, то есть предназначены для работы на систему отопления. При этом новинки оснащены трехходовым клапаном с мотором и отдельным выходом для подключения бойлера ГВС. Одноконтурные котлы ECO Nova полностью готовы для работы с бойлером ГВС, так как в комплекте поставляется погружной датчик температуры контура ГВС.

Серия ECO Nova относится к классу оборудования с оптимальным соотношением цены и качества. Котел оснащен качественными европейскими компонентами и латунной гидравлической группой, что выгодно отличает его от большинства конкурентов в данном классе. Продажи одноконтурных котлов ECO Nova начались в феврале 2023 года, новая модель прекрасно дополнила популярную линейку котлов BAXI ECO Nova.

Автор: Андрей Фомин



При поддержке бренда VAXI

Социальные проекты

Поддержка социальных проектов – одна из важных задач «БДР Термия Рус» и бренда VAXI. В рамках социальной ответственности компания выступает в качестве спонсора и организатора различных спортивных соревнований и мероприятий для разных возрастных групп: от шахматных турниров до чемпионатов по греко-римской борьбе. Приоритетными также являются проекты в образовательной сфере. Сотрудники «БДР Термия Рус» активно реализуют свой потенциал на благо общества и способствуют популяризации здорового образа жизни и культурно-просветительской деятельности в нашей стране.

Автор: Валентина Алаенкова



Источник изображения: [KareliaSport](#) | [Твой формат путешествия](#)

Бренд ВАХІ выступил генеральным спонсором фестиваля KareliaSkifest 7.0.

В марте 2023 года в Карелии состоялось крупнейшее спортивное мероприятие республики – KareliaSkifest 7.0.

За десять мартовских дней организаторы мероприятия – команда KareliaSport – смогли провести 16 спортивных и праздничных мероприятий, среди которых классические и экстремальные лыжные гонки и марафоны, ночная велогонка, заезды на собачьих упряжках, а также семейный праздник и праздник для детей с ограниченными возможностями.

Лыжня зовет!

Фестиваль был открыт гонкой на дистанцию в 500 метров среди детей, самому младшему из которых всего 3 года. В этот же день после церемонии открытия KareliaSkifest 7.0 стартовали лыжные гонки на 3.3, 10 и 25 км свободным стилем, а также лыжный марафон на 50 км.

Самая сложная часть фестиваля как для организаторов, так и для участников – экстремальный лыжный марафон «КИЖИ SKI x-RACE 3.0». Участники этого соревнования должны были преодолеть 63 км свободным стилем по льду Онежского озера от о. Кижы до Петрозаводска. В этом году участникам пришлось преодолевать не только большое расстояние, но и бороться со стихией: в день марафона поднялась сильная метель, нанесло много снега, а видимость была практически нулевая. Из 50 спортсменов, стартовавших с о. Кижы, всю дистанцию преодолели лишь 18.

Особенностью KareliaSkifest 7.0 стала первая в истории фестиваля ретро-гонка на набережной Онежского озера. По условиям соревнования участники гонки должны были одеться в соответствии с лыжной модой 70- 80-х годов и выступать на лыжах, выпущенных до 1980 года.



Собака – друг человека

Также в рамках Фестиваля состоялись соревнования по ездовому спорту в дисциплинах лыжи-спринт с одной собакой и нарта-спринт с двумя, четырьмя и пятью собаками. В гонках приняли участие 48 спортсменов возрастом от 12 лет и старше и их питомцы. Свои награды получили не только владельцы самых резвых пушистых, но и сами четвероногие спортсмены.

Цели, которые ставили перед собой организаторы состязаний ездовому спорту: подготовка спортивного резерва, выявление сильнейших спортсменов для формирования сборной команды Республики Карелия по ездовому спорту, а также привлечение детей и молодежи к занятиям этой дисциплиной.



Источник изображения: Лыжный марафон - Кижы SKI x-Race 60 км

И днем, и ночью

Еще одним серьезным испытанием для участников стали ночные гонки. Важное условие этого состязания – отсутствие какого-либо освещения на трассе, кроме налобного фонаря у лыжников и головного фонаря у велосипедистов.

В ночной лыжной гонке на дистанцию 20 км KareliaSkiFest Night приняли участие 40 спортсменов, а в ночной велогонке также на 20 км по лесной трассе приняли участие 18 спортсменов.

«Я могу»

По традиции команда KareliaSport и общественная организация «Я могу» провели соревнования на финских санях для детей с ограниченными возможностями. Соревнования прошли в дружеской душевной обстановке, а после заезда состоялся настоящий праздник зимы и спорта!

Самый крупный фестиваль зимних видов спорта в Карелии

Всего за 10 дней в различных гонках и марафонах приняли участие около 1500 человек, из них самому младшему исполнилось 3 года, а самому старшему – 75 лет. Событие собрало гостей из 200 городов и 50 регионов страны.

Компания BDR Thermea Rus и бренд BAXI традиционно поддерживают различные спортивные мероприятия. Одним из важнейших направлений деятельности компании являются социальные проекты по популяризации спорта и поддержке здорового образа жизни. Для BAXI спонсорство в фестивале KareliaSkiFest 7.0 – это еще одна возможность принять участие в большом и важном социальном проекте и помочь организаторам в их нелегком, но очень полезном деле!

Желаем команде KareliaSport дальнейшего процветания и еще больше интересных проектов!



Источник изображения: Фестиваль зимних видов спорта KareliaSkiFest 7.0

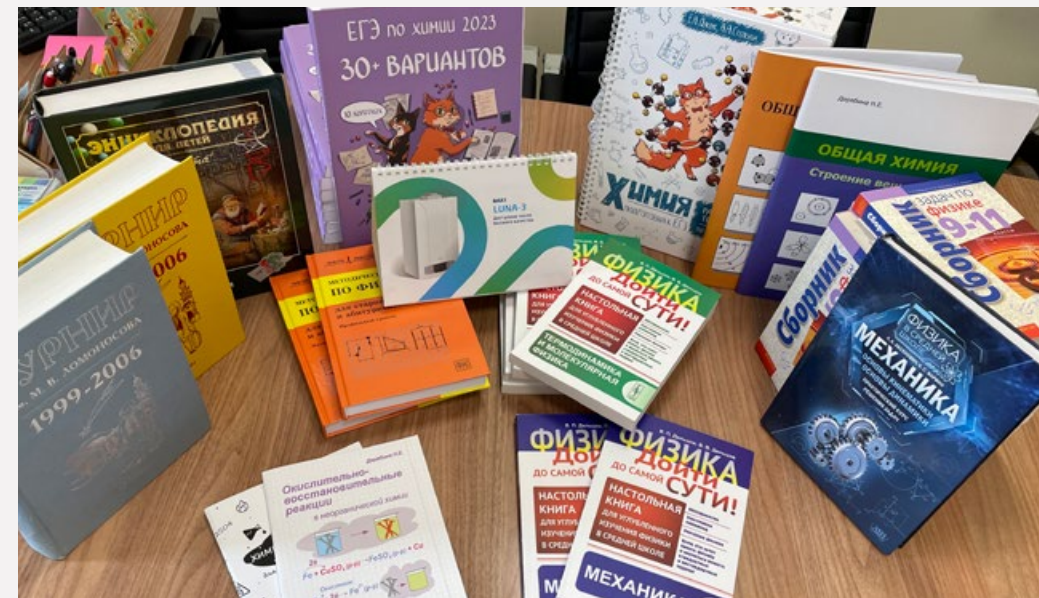


Другие социальные проекты ВАХІ

Чемпионат на первенство по Калужской области по ММА



Пополнение библиотеки в лицее «ФТШ» г. Обнинска



Турнир по быстрым шахматам среди школьников в Обнинске



Юношеский турнир по мини-футболу в селе Арзгир



Юношеский шахматный турнир в Санкт-Петербурге



Турнир по тхэквондо на кубок ВАХІ в Курганинске





Путешествие по Поднебесной

Первая поездка на завод BDR Thermea в Китае

В начале июля состоялась первая поездка руководителей подразделений компании «БДР Термия Рус» на современный завод BDR Thermea Group в городе Цзясин.

В ходе визита российская команда посетила завод и логистический комплекс, обсудила с руководителями подразделений основные вопросы в части развития партнерского сотрудничества и новых бизнес-проектов.

Автор: Елена Михасева



Готовность к будущему на 100%

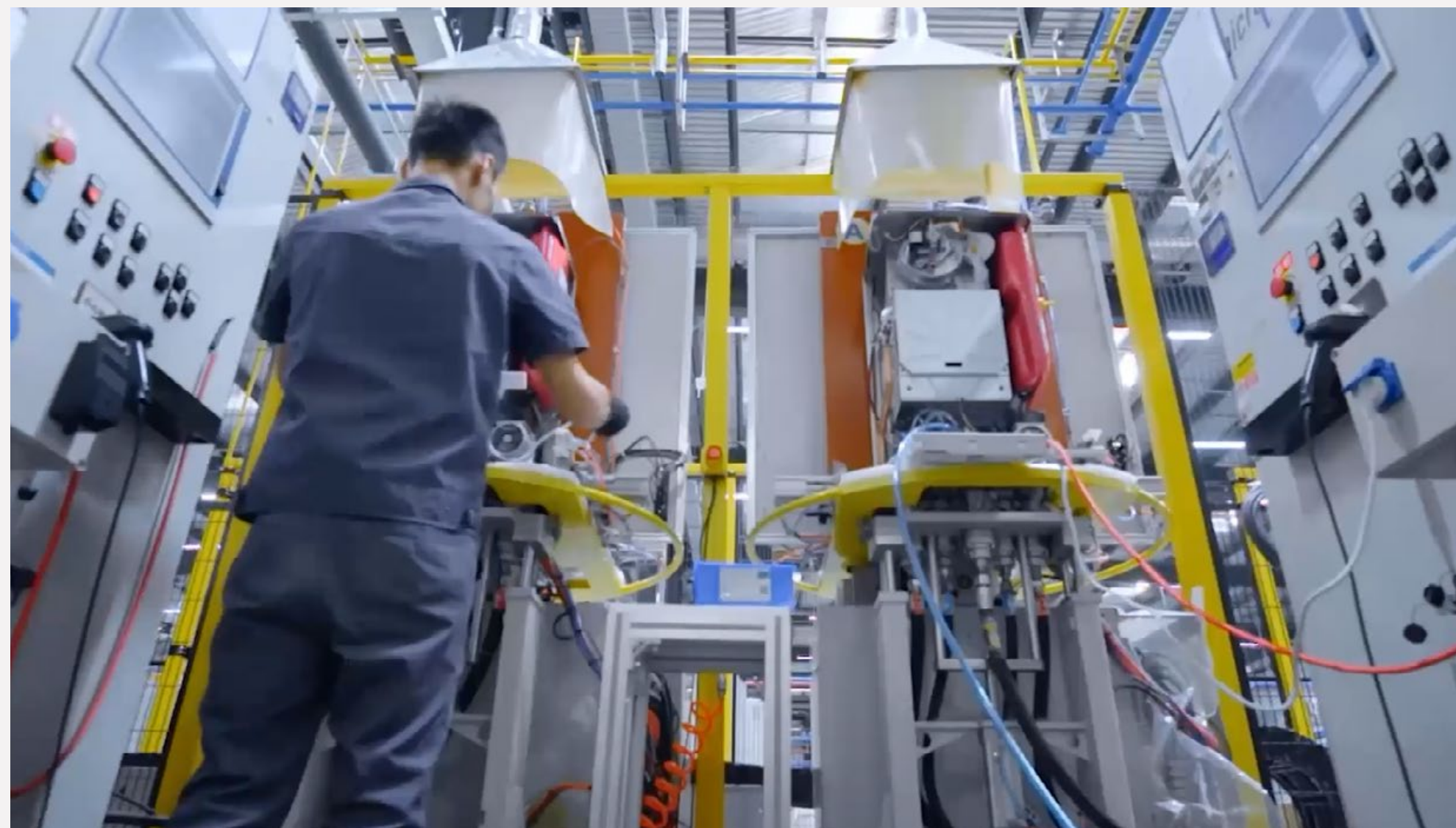
Всех поразила экскурсия по заводу: применение инновационных разработок, автоматизация производственных линий, использование новейших технологий и цифровых решений для мониторинга и контроля работы на каждом этапе сборки.

На заводе производятся как стандартные котлы, так и котлы высокой эффективности (конденсационные котлы). Производственный комплекс обустроен по последнему слову техники. Две сборочные линии имеют единую зону функциональных испытаний с множеством проверочных стендов. На каждой из двух линий каждые 90 секунд собирается один котел.

Для укладки продукции на поддоны, упаковки и маркировки, для хранения или отправки используется полностью роботизированная производственная линия. Вся информация о продукте считывается с этикеток на упаковке, после чего определяется, на какую линию упаковки нужно отправить котел, какой поддон выбрать и в какое количество рядов можно штабелировать данный тип котлов.

Общая максимальная производительность завода на сегодняшний день составляет 200 тысяч котлов в год. На будущее уже предусмотрено место для двух дополнительных линий, чтобы увеличить производительность до 400–500 тысяч котлов в год.

В прошлом году также было налажено производство конденсационных котлов под торговой маркой De Dietrich с номинальной мощностью до 2,8 МВт в единичном исполнении и возможностью каскадных решений свыше 20 МВт.



Шаг вперед к автоматизации. Готовность к «Индустрии 4.0»

При проектировании и строительстве данного завода были использованы передовой опыт и знания всех подразделений Группы BDR Thermea по всему миру.

С целью сохранения данных и мониторинга выполнения ежедневного плана каждая рабочая станция оснащена сенсорным экраном, подключенным к системе управления производством.

В инновационных лабораториях инженеры RnD-центра (отдел разработок) разрабатывают и тестируют оборудование, искусственно создавая различные режимы по температуре (от -30°C до +40°C) и влажности.

В июне этого года Центр компетенций BDR в Китае был удостоен сертификата муниципального Центра высокотехнологичных исследований и разработок Jiaxing (Цзясин) 2023.



Условия труда

При строительстве завода и офисного центра при заводе, при организации работы внимательно отнеслись к сотрудникам, которые участвуют в изготовлении и сопровождении продукции. Бережливое производство и комфортная безопасная среда стали важной частью корпоративной культуры компании не только на заводе, но и в офисных помещениях комплекса. Установленная автоматика и ответственные сотрудники поддерживают комфортный климат и строго следят за соблюдением норм температуры, влажности и скорости движения воздуха.

Хочется отметить дружескую атмосферу и единение китайской команды BDR Thermea. Коллеги не только вместе работают, но и активно занимаются спортом, организуют совместные тренировки и командные соревнования по бадминтону и настольному теннису.



Стратегические сессии

Во время деловой поездки состоялся целый ряд внутренних совещаний сотрудников российского и китайского подразделений BDR Thermea Group. Были обсуждены вопросы по всем основным направлениям работы: стратегия и развитие бизнеса, коммерческие показатели и каналы дистрибуции, логистика и маркетинг, введение новых продуктов и прогноз изменений HVAC-индустрии (отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха).

Обмен опытом, профессиональное личное общение и налаживание коммуникации двух подразделений BDR Thermea Group будут способствовать выстраиванию долгосрочных и эффективных партнерских отношений в будущем и окажут позитивное влияние на устойчивость бизнеса компании «БДР Термия Рус» в России.

Инновации и незабываемые впечатления

Благодарим коллег из отдела маркетинга китайского подразделения BDR Thermea Group за знакомство с инновационным флагманским Центром впечатлений, за прекрасную экскурсию на теплоходе по вечернему Шанхаю с видом на сияющие огнями небоскребы и исторические памятники.

Китай завораживает, удивляет и поражает своим стремительным развитием.





BDR THERMEA NEWS

Выпуск подготовили:

Елена Михасева

Елена Сучкова

Андрей Фомин

Олеся Савина

Валентина Алаенкова

Дизайн и верстка:

Александра Филиппова