

# BDR THERMEA NEWS



**BAHI:** АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД В РОССИИ!

# СОДЕРЖАНИЕ

Холдинг BDR Thermea .....	3
1 500 000 котлов BAXI .....	4
Интервью с генеральным директором ООО «БДР Термия Рус» Юрием Валерьевичем Салазкиным .....	5
Конференция по маркетингу .....	8
Флаг BAXI на вершине Бештау .....	10
BAXI Expo .....	11
BAXI-Mobil.....	12
De Dietrich: 20 лет в России.....	14
Форумы АВОК.....	15
УТ-Форум.....	16
Инженерное пятиборье с «Терморос СПб».....	17
Business Zoom. Стокгольмская школа экономики.....	18
Новые ролл-апы De Dietrich .....	19
НОВИНКИ	
ECO Nova 31F .....	20
LUNA Duo-tec MP+ .....	21
Электрический котел BAXI AMPERA .....	22
Кондиционер BAXI ALTA.....	23
Обновление программы LUNA TEAM .....	24
«Зелёные» технологии: роль и перспективы .....	26
BDR THERMEA RUS: Новые сотрудники.....	29



# ХОЛДИНГ BDR THERMEA

**Мировой игрок с ведущими брендами в более чем 100 странах по всему миру:**

- 14 производственных объектов по всему миру
- 6 подразделений по развитию бизнеса
- 6 300 сотрудников
- Оборот €1,8 миллиардов

## Миссия холдинга:

Мы предлагаем интеллектуальные решения для теплового комфорта с почти нулевым выбросом углерода для домовладельцев и конечных пользователей. В настоящий момент 30% мировых выбросов угле-

рода приходится на отопление и охлаждение зданий, поэтому наш сектор играет важную роль в энергетическом переходе.

Мы поддерживаем энергетический переход и декарбонизацию сектора отопления. Выбросы CO<sub>2</sub>, связанные с энергопотреблением, должны быть на 52% ниже текущего уровня к 2040 году для достижения Парижского соглашения.

Мы внедряем инновации для повышения цифровизации, интеллектуальности и ориентации на потребителя. Международный Центр Данных прогнозирует, что к 2025 году в мире будет 55,7 млрд приборов с подключением к Интернету.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



### Здоровье и благополучие

Наши решения обеспечивают комфортный и безопасный микроклимат в помещении для всех наших клиентов. Мы гордимся тем, что уделяем приоритетное внимание заботе о наших сотрудниках.



### Качество образования

Фонд акционеров «БДР Термия» поддерживает обучение сотрудников в регионах, в которых мы работаем.



### Гендерное равенство

Мы считаем, что разнообразие и инклюзивность в самом широком смысле этого слова являются ключом к нашему успеху.



### Ответственное потребление и производство

Мы работаем над несколькими проектами, например, по возвратной таре для запасных частей, чтобы уменьшить количество отходов.



### Климатические меры

Наша цель – предлагать решения с практически нулевым выбросом CO<sub>2</sub>. В нашей собственной деятельности мы сохраняем углеродно-нейтральный баланс с 2021 года за счёт сокращения использования энергии, расширения использования возобновляемых источников энергии и компенсации выбросов, которых мы можем избежать.

**Мы вкладываем значительные инвестиции в развитие наших сотрудников:**



Значимая миссия



Личностный рост



Образовательные учреждения



Международная программа обучения



Кадровое многообразие



Трансграничное сотрудничество



Передовые технологии



# ВАХИ

## ВАХИ: АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД В РОССИИ!



**Н**ами пройден очень важный рубеж: количество реализованных котлов компанией ООО «БДР Термия Рус» под брендом ВАХИ на территории России превышает **1 500 000** единиц!

За этими цифрами стоит огромная и слаженная работа нашей команды, доверие наших партнеров и конечных пользователей.

Благодаря талантливым коллегам и высоким компетенциям наших партнеров, которые разделяют наши цели и ценности, мы установили рекордный показатель продаж!



# ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «БДР ТЕРМИЯ РУС», ЮРИЕМ ВАЛЕРЬЕВИЧЕМ САЛАЗКИНЫМ



Основанный в Англии в 1866 году сталелитейщиком Ричардом Баксендейлом, на сегодняшний день бренд BAHI занимает ведущее положение во многих странах. Он является глобальным для международного холдинга BDR Thermea, который входит в тройку лидеров на европейском отопительном рынке. В России бренд представлен ООО «БДР Термия Рус». В своем интервью генеральный директор компании, Юрий Валерьевич Салазкин, рассказал о положении компании на отечественном рынке, о месте российского подразделения в рамках глобального холдинга и поделился опытом управления предприятием в период пандемии.

**В следующем году бренду BAHI в России исполняется 20 лет. Расскажите, с чего все начиналось?**

История бренда BAHI в России началась в феврале 2002 года, когда в Москве было открыто официальное представительство. С 2016 года ООО «БДР Термия Рус» развивается в формате торговой компании, объединившей в себе представительства брендов BAHI и De Dietrich. Таким образом, компания присутствует на HVAC-рынке России более 18 лет, достигнув за это время лидерских позиций в отопительной отрасли. Недавно нами пройден ещё один важный рубеж: количество поставленных настенных и на-

польных котлов под брендом BAHI на территории России превысило 1 500 000 единиц.

Сегодня ООО «БДР Термия Рус» — это 4 собственных региональных склада, 50 региональных складов запчастей и свыше 850 авторизованных сервисных центров. Центральный офис компании находится в Москве, вопросами маркетинговой и технической поддержки занимаются региональные партнеры в 15 городах. В учебных центрах ежегодно проводится около 400 семинаров и тренингов.

**Какие планы и перспективы на будущее?**

На глобальном уровне хол-



динг BDR Thermea поддерживает инициативу Еврокомиссии по сокращению выбросов двуокиси углерода на 55% к 2030 году и стремится к переходу на альтернативные источники энергии, поскольку в настоящее время 36% выбросов углекислого газа приходится на сектор отопления, горячего водоснабжения и кондиционирования воздуха.

В свете проблем, вызванных изменением климата, мы видим большой интерес к водороду со стороны правительства и поставщиков природного газа по всей Европе. Водород имеет огромные перспективы в качестве топлива будущего: он может обеспечить отопление и горячую воду с нулевыми выбросами углерода и его можно легко хранить в больших количествах в течение продолжительного времени. В настоящее время холдинг BDR Thermea участвует в двух проектах по применению чистого водорода: в Нидерландах и в Великобритании.

С точки зрения усиления позиций на российском рынке мы делаем основной акцент на развитие наших региональных складов. Компания ООО «БДР Термия Рус» уделяет большое внимание качеству сервисного обслуживания своего оборудования. Для того чтобы обеспечить наличие запчастей в максимальной доступности от региональных торговых и обслуживающих организаций, в мае был открыт региональный склад в городе Казани.

## **Как вы оцениваете состояние российского рынка и ваше положение на нем?**

В настоящий момент ситуация на рынке теплоэнергетического оборудования достаточно позитивная. Наша индустрия относится к критически важной части инфраструктуры для жизнеобеспечения людей. Учитывая сохраняющиеся ограничения в передвижениях, туризме, сфере развлечений, экономика должна

консолидироваться вокруг инфраструктурных проектов и строительства. Важным драйвером для развития малой энергетики является продолжение и ускорение газификации регионов.

Несмотря на то, что прошлый год был достаточно трудным, для наших брендов он стал успешным, особенно в части поставок настенных конденсационных котлов. По итогам исследований российского агентства «Литвинчук Маркетинг» и английской маркетинговой компании BRG BUILDING SOLUTIONS компания «БДР Термия Рус» с брендом BAXI заняла первое место на этом рынке. Доля BAXI составила более 20% от общего оборота реализованного котельного оборудования на территории Российской Федерации (речь идет о настенных конденсационных газовых котлах).

## **Какое место занимает Россия в глобальном бизнесе Группы BDR Thermea?**

Стратегически Россия является одним из приоритетных и перспективных рынков сбыта: тема малой энергетики становится все более важной, в последние годы в разработки коммерческих котлов делаются серьезные инвестиции.

Компания «БДР Термия Рус» входит в ТОП-8 крупнейших стратегических подразделений международной Группы BDR Thermea по продажам и показывает устойчивый рост продаж в течение последних лет. На российский рынок поставляется отопительное оборудование из Италии, Нидерландов, Франции, Германии, Великобритании и Турции. Европейские инженеры «Центров компетенций» BDR Thermea при разработке нового котельного оборудования учитывают потребности и особенности российского рынка.

## **Интересно узнать о вашем опыте антикризисного управления предприятием и решениях организационных задач в кри-**

## **зисный период, связанный с коронавирусной пандемией.**

Мы начали работать в режиме самоизоляции с середины марта. Многие процессы пришлось пересмотреть, это коснулось как внутренних процессов в компании, так и взаимодействия с партнерами. Исключительно важным в период пандемии было не прерывать поставки и позволить партнерам планомерно работать на своих объектах. С этой задачей успешно справились как заводы компании, расположенные в Европе, так и склады в России.

С начала пандемии безопасность сотрудников и партнеров была нашим приоритетом. Из маркетинговой активности были исключены выставки, конференции, форумы и прочие офлайн-форматы. К сожалению, практически на протяжении всего года мы не могли проводить обучения на наших основных площадках: в учебном центре в Иваново и учебном классе в Москве.

Несмотря на то, что нам пришлось работать в условиях самоизоляции и резкого сокращения количества личных встреч, стоит отметить, что эффективность работы выросла, а взаимодействие между отделами стало более тесным. Режим самоизоляции научил нас не только работать в новом формате, но и оперативно принимать решения в условиях неопределенности и рисков.

## **Помогают ли повышать уровень качества обучающие проекты, которые реализует ООО «БДР Термия РУС»?**

Для нас важным средством коммуникации с нашими партнерами стал образовательный бизнес-проект, который включает разные форматы: конференции, экспертные сессии, тренинги, вебинары и деловые встречи. Основная задача этого проекта заключается в обмене профессиональным опытом, получении знаний и практических инстру-





ментов для открытия новых возможностей бизнеса.

В 2019 году мы выступили инициатором создания стратегического Альянса BAXI EXPO и Партнеры, который объединяет европейских и российских лидеров в области отопления, водоснабжения и инженерного оборудования. Основная задача Альянса состоит в создании информационной бизнес-платформы для диалога участников рынка: производителей, дилеров, монтажных и проектных организаций. При этом важным аспектом является активное участие в социальных и образовательных проектах, развитие учебных центров, передача профессионального опыта и практических инструментов.

Один из приоритетов компании — это совершенствование профессиональных навыков сотрудников, поскольку работа включает в себя реализацию новых проектов, которые требуют творческого подхода и реаги-

рования на изменяющиеся требования в каждом отдельном сегменте бизнеса. В настоящий момент ряд сотрудников проходит обучение по программе Business Zoom в Стокгольмской школе экономики. Уникальный подход данной программы подразумевает динамичный взгляд на теорию и практику эффективного менеджмента, фокус на решении реальных задач и детальное изучение самых передовых технологий бизнеса.

**Расскажите, пожалуйста, о вашем образовании. В каких образовательных бизнес-программах вы приняли участие?**

За моими плечами физико-математический факультет МГУ, двухгодичное соискательство (то есть прикрепление для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук без зачисления в аспирантуру) в Санкт-Петербургском государственном университете на факультете международных отношений, 2 года он-

лайн бизнес-программ в ведущих мировых университетах: курсы по стратегии, финансам, дата-анализу и переговорам в университете Оксфорда, курс Sustainable Supply Chain Management в университете Кембриджа, курс по стратегическим коммуникациям в Колумбийском университете.

По-новому взглянуть на бизнес-процессы и их оптимизацию в условиях глобальных вызовов и изменений помогли программа Executive MBA General Management Стокгольмской школы экономики и образовательные курсы международных университетов. Как правило, главная проблема управленца состоит в том, что наши профессиональные обязанности ограничивают наш круг общения той сферой, где мы работаем. Курс Executive MBA позволяет не только раскрыть лидерский потенциал и расширить управленческие компетенции, но и делиться своим опытом и учиться на примере других.





# КОНФЕРЕНЦИЯ ПО МАРКЕТИНГУ

7 октября в креативном пространстве Loft Hall состоялась конференция по маркетингу, которую компания «БДР Термия Рус» традиционно организует для руководства и сотрудников отделов маркетинга своих партнёров. Мероприятие, которое посетили более 60 человек, было посвящено значимому событию в истории компании — 1500 000 отгруженных котлов ВАХИ в Россию (или «полтора лимонам»), что нашло своё отражение в оформлении конференции).

Дмитрий Чернов, директор по развитию бизнеса ООО «БДР Термия Рус», осветил результа-

ты компании на текущий момент и поделился прогнозами и планами на ближайшую перспективу. Алексей Мишуков, коммерческий директор De Dietrich, рассказал о новом векторе в развитии промышленной линейки бренда. Елена Михасева, руководитель отдела маркетинга, показала стратегические инициативы компании на международном уровне и концепцию создания эко-системы брендов на российском рынке.

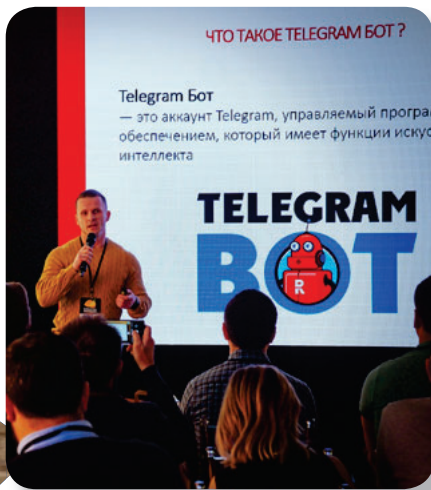
В рамках своих презентаций сотрудники отдела маркетинга ООО «БДР Термия Рус» рассказали о новинках ВАХИ и инструментах измерения эффективности коммуникаций, поговорили о результатах

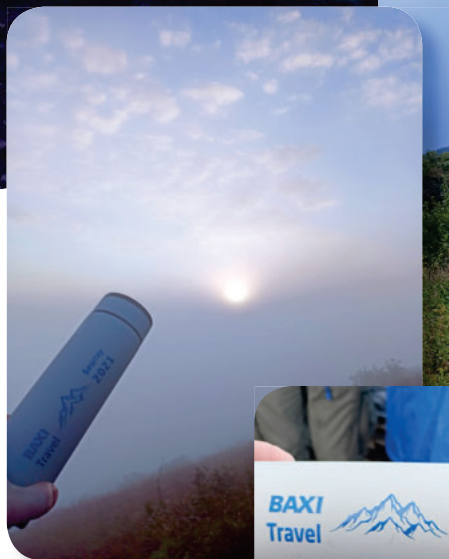
деятельности отдела маркетинга и о развитии E-commerce в период пандемии, разобрались в особенностях медиапотребления в строительной отрасли и в современных трендах в отоплении в мире и в России. Кроме того, в своём выступлении коллега из компании «Мастер Ватт» рассказал о функциях Telegram-бота для бизнеса, а деловую программу конференции разбавил маркетинг-квиз.

В конце вечера гостей ждала лекция Майкла Ракмэна, приглашенного специалиста, о трендах продвижения брендов и смены парадигмы ценностей в потреблении.









# ФЛАГ BAXI НА ВЕРШИНЕ БЕШТАУ

**Гора Бештау — это целый мир, в котором есть всё: ковыльные просторы, древние широколиственные леса, узкие тропки и просёлочные дороги, холмы, скалы, обрывы, орлы, кабаны и альпийская растительность.**

Бештау — это уникальная гора, высочайшая из всех 17-ти останце-

вых гор Пятигорья: её высота составляет 1401 м. Именно она дала название Пятигорску, поскольку, имея в названии тюркские корни, переводится как «пять гор» («беш» — пять, «тау» — гора).

В начале сентября с самыми первыми лучами солнца группа самых целеустремленных партне-

ров BAXI региона Кавминвод совершила восхождение на Бештау, встретив потрясающий рассвет на вершине. Сервисные инженеры и лучшие монтажники Ставрополя оказались выше облаков под флагом BAXI, отведали травяного чая и доказали, что лидерам по плечу любые вершины!





# BAHI EXPO 2021

**В рамках проекта «BAHI EXPO И ПАРТНЕРЫ» в 2021 году прошло 5 мероприятий: в Рязани, Пятигорске, Новосибирске, Казани и Екатеринбурге.**

Во время посещения выставки гости могут узнать о новинках оборудования, о технологичных решениях и материалах, получить консультации экспертов рынка. В рамках презентаций участники Альянса рассказывают о своих рабочих кейсах и на наглядных примерах доказывают необходимость использования инновационных решений с точки зрения экономии и энергосбережения ресурсов.

Кроме того, большое внимание уделяется работе на информационных площадках, установлению деловых контактов, обмену опытом и компетенциями.

При подготовке и проведении мероприятий в разных городах были использованы передовые цифровые решения: викторина Kahoot, VR-стенды, 3D-модели и интерактивные экраны. Например, выставка в Екатеринбурге была анонсирована посредством размещения баннера на городском портале [www.e1.ru](http://www.e1.ru).

За каждым мероприятием стоит большая работа наших кол-

лег. Поэтому для нас важную роль играет обратная связь от посетителей выставки — и в части формата мероприятия, и в части продукции. С этой целью мы снимаем видеотзывы и проводим анкетирование посетителей, которое позволяет нам, в том числе, рассчитывать индекс потребительской лояльности NPS. Кроме того, анализ полученных данных служит отправной точкой для дальнейшей трансформации проекта и выработке стратегии будущих мероприятий на основе пожеланий и предпочтений клиентов и партнеров.



# BAXI

ТЕПЛО БЕЗ ГРАНИЦ

- Котлы
- Бойлеры
- Водонагреватели

#BAXImobil



[baxi.ru](http://baxi.ru)



[baxi\\_russia](https://www.instagram.com/baxi_russia)



8 800 555 17 18



## BAXI-Mobil: ВЫСТАВОЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

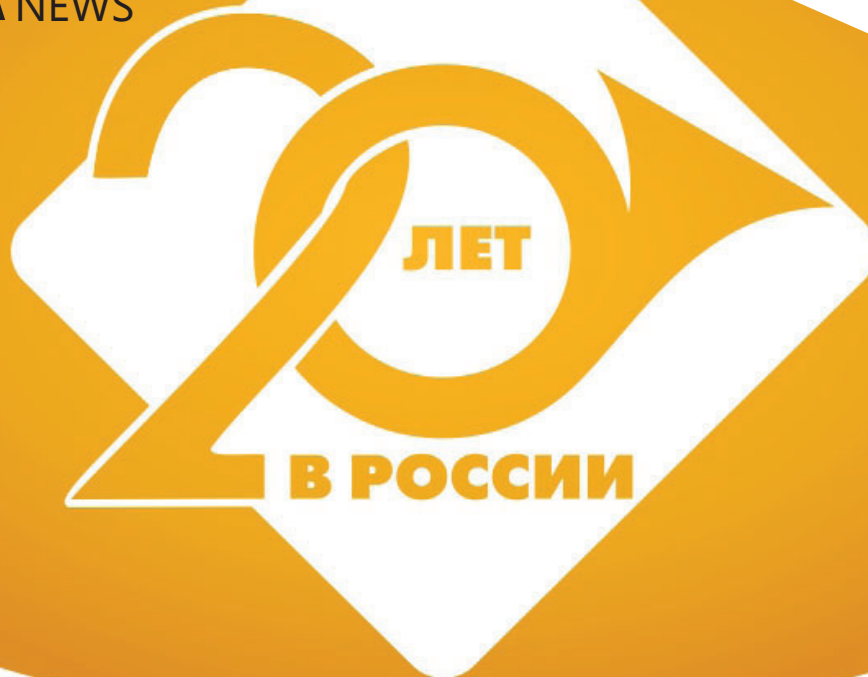
BAXI-Mobil помогает представить широкий ассортимент продукции BAXI. Подобная мобильная экспозиция — отличный инструмент не только демонстрации самых популярных серий котельного оборудования, но и отличная возможность для презентации новинок. Теперь мы можем приехать в любой город и в считанные минуты организовать выставку. Кроме того, при необходимости сама экспозиция может быть изменена достаточно оперативно. Уникальная мобильная выставка на колесах. Двери используются в качестве пресс-волол во время мероприятий.

**Экспозиция автомобиля состоит из оборудования и аксессуаров BAXI:**

- LUNA Duo-tec E;
- LUNA Duo-tec MP;
- LUNA-3 Comfort;
- Ampera;
- Alta;
- Автоматика.







# DE DIETRICH: 20 ЛЕТ В РОССИИ!

В масштабах многовековой истории De Dietrich 20 лет — всего лишь миг, но в рамках настоящего времени 20 лет успешной работы — это показатель стабильности и слаженного труда!

**De Dietrich в России сегодня — это:**

- Успешная работа и стабильное развитие с момента открытия Представительства;
- 4 собственных региональных склада класса «А» (г. Санкт-Петербург, г. Чехов, г. Краснодар, г. Казань) и 4 склада запасных частей у официальных партнеров;
- 144 авторизованных сервисных центра и 43 сервисных партнера;
- Наличие собственных платформ для повышения квалификации специалистов котельной отрасли, а именно: Учебного центра на базе Ивановского Государственного Энергетического Университета и Учебного класса в Москве при Государственном Строительном Университете.
- И, конечно же, широкий ассортимент продукции и гарантия надежности и качества любой модели — от массового бытового оборудования до сложного промышленного с высокотехнологичной электроникой.





# КОНФЕРЕНЦИИ АВОК

С начала года представители бренда De Dietrich приняли участие в четырёх отраслевых конференциях АВОК.

Так, коммерческий директор De Dietrich **Алексей Мишуков** рассказал:

- о преимуществах применения крышных котельных в сравнении с другими вариантами теплоснабжения многоквартирных домов,
- об изменениях в нормативах по проектированию крышных котельных,
- способах снижения капитальных и эксплуатационных затрат, а также привел примеры реализованных объектов с применением конденсационных котлов De Dietrich.

Второе выступление Алексея

было посвящено решениям различных задач теплоснабжения и ГВС гостиничных комплексов. Доклад затронул следующие темы:

- Газовые котельные. Каскадные установки и крышные котельные;
- Тепловые насосы для отопления и ГВС;
- ГВС при помощи солнечных панелей.

**Юрий Мусинов**, представитель De Dietrich в ЦФО, рассказал гостям конференции о самых актуальных энергоэффективных решениях для отопления частных домов: секретах и возможностях самых компактных настенных моделей Naneo S, флагманской линейке Evodens AMC, новых напольных конденсационных котлов серии Elidens C 140.

**Олег Козлов**, представитель De Dietrich в СЗФО, в своем выступлении в рамках форума «Умное теплоснабжение» затронул такие вопросы, как

- современные энергоэффективные теплогенераторные;
- экономия энергоресурсов с компактными локальными котельными на конденсационных котлах;
- промышленные котлы и горелки для крупного теплоснабжения.

А также рассказал про новинку этого года — котлы De Dietrich российского производства.

**Записи онлайн-трансляций доступны на YouTube-канале De Dietrich Russia.**





# УТ-ФОРУМ: «ЗЕЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Продолжая тему конференций, хотелось бы отметить участие бренда De Dietrich в УТ-Форуме'2021, состоявшемся 1 апреля в рамках международной туристической выставки «Интурмаркет». В этот день на мероприятии поднимались отнюдь не шуточные вопросы защиты окружающей среды.

«УТ-форум» — это место встречи активных, неравнодушных людей, профессионалов сферы туризма и гостеприимства, которые заботятся о качестве туристиче-

ских услуг, вносят вклад в развитие дестинаций и сохраняют наследие для будущих поколений.

Алексей Мишуков, коммерческий директор De Dietrich, рассказал о современных эко-решениях и «зеленых» технологиях для теплоснабжения объектов туристической инфраструктуры.

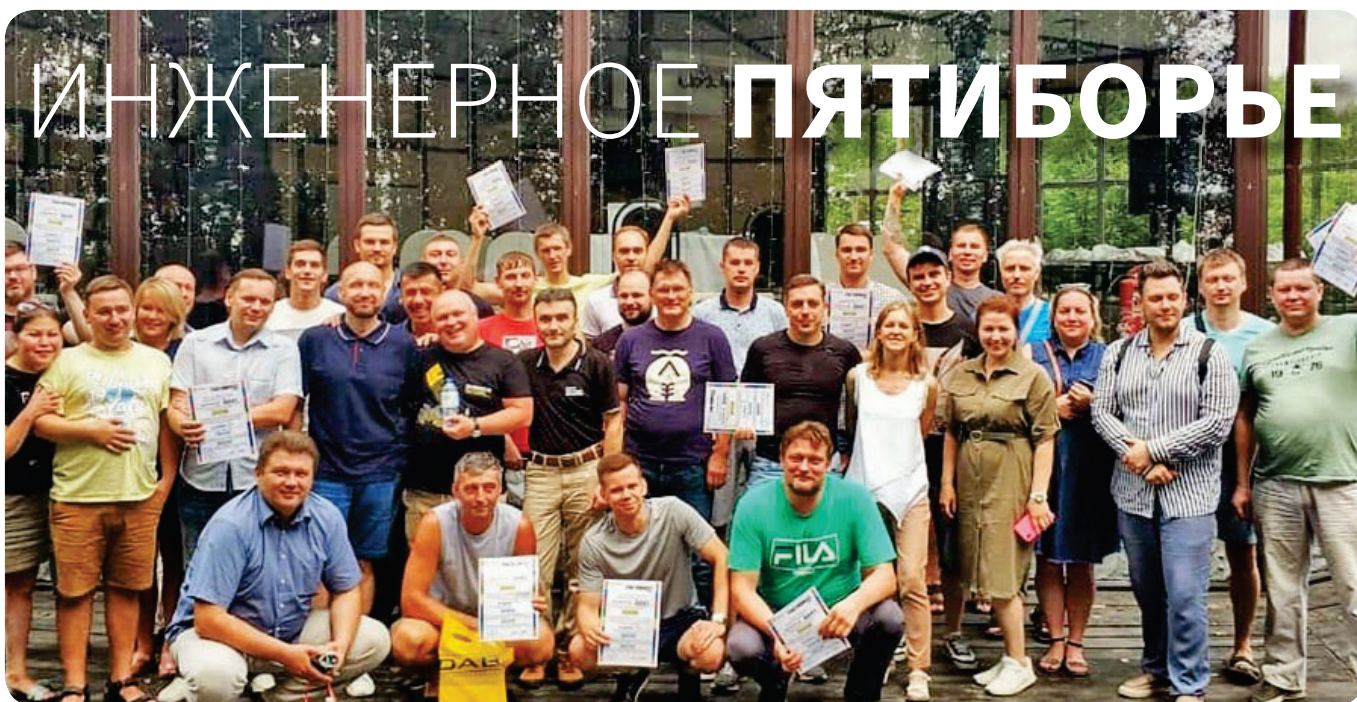
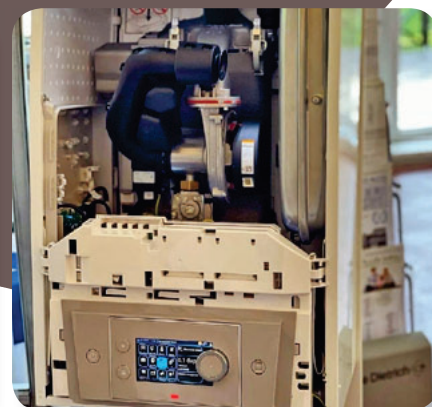
Вредное воздействие на окружающую среду — самая важная проблема нашей отрасли на сегодня. BDR Thermea Group стремится к переходу на альтер-

нативные источники энергии и предлагает интеллектуальные решения в области отопления с практически нулевым выбросом парниковых газов.

Наличие собственной научно-исследовательской базы в Европе и широкие финансовые возможности позволяют Группе постоянно расширять и совершенствовать ассортимент продукции, соответствующей самым высоким требованиям экологических нормативов и стандартов.







В начале июля «Инженерное пятиборье», организованное компанией «Терморос СПб», собрало ведущих специалистов инженеринговых компаний. За круглым столом представители De Dietrich и BAXI рассказывали участникам о высокоэффективном котельном оборудовании, делились опытом,

отвечали на вопросы. Не обошлось и без конкурсов с викторинами.

После официальной деловой части гостей ждала культурно-развлекательная программа. Мы надеемся, что взятие крепости «Орешек» (Ленинградская обл.), а также множество других позитивных моментов мероприятия останутся

в памяти каждого участника — равно как и полезная информация по итогам мастер-классов!

Благодарим организаторов за отличную подготовку, а также всех партнеров и гостей за дружественную атмосферу, праздничное настроение и продуктивное сотрудничество!





# ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

**Вместе работаем и вместе учимся!**

Образовательный бизнес-проект компании «БДР Термия Рус» включает разные форматы: конференции, экспертные сессии, тренинги, вебинары и деловые встречи. Основная задача — обмен профессиональным опытом, получение знаний и практических инструментов для открытия

новых возможностей бизнеса и повышения компетенций.

Сегодня в нашей рубрике мы представляем абсолютных победителей Business Zoom-3 в Стокгольмской школе экономики: **Сергея Федотовича Валуйских и Алексея Владимирович Мишукова.**

Уникальный подход программы Business Zoom-3 подразумевает ди-

намичный взгляд на теорию и практику эффективного менеджмента, фокус на решении реальных задач и детальное изучение самых передовых технологий бизнеса.

Наши коллеги защитили очень сложную проектную работу и получили наивысший балл. Мы гордимся высокими достижениями и желаем реализации самых амбициозных бизнес-задач!





## НОВИНКИ POSM: РОЛЛ-АПЫ В НОВОМ ДИЗАЙНЕ

В скором времени на выставках, форумах и обучающих мероприятиях «БДР Термия Рус» можно будет увидеть имиджевые ролл-апы De Dietrich в новом дизайне по трем тематикам:

- О бренде,
- Настенные конденсационные котлы,
- Конденсационные котлы большой мощности.

Для большей практичности и информативности на них были добавлены QR-коды со ссылками на:

- буклет по крышным котельным,
- VR-туры по котельным и экспозиционным площадкам,
- раздел сайта «Настенные котлы».

Таким образом, при считывании QR-кода вся интересующая информация и подробности будут моментально доступны с мобильного устройства.

**Уважаемые партнеры, напоминаем вам, что отдел маркетинга «БДР Термия Рус» рад оказать помощь в предоставлении макетов рекламной продукции для оформления промо-зон и торговых точек. Также в индивидуальном порядке рассматривается возможность изготовления POS-материалов в рамках совместного маркетингового бюджета.**





## NEW: ECO NOVA 31F

В конце 2020 года линейка котлов ECO Nova пополнилась моделью **ECO Nova 31F**.

Наши партнеры и клиенты часто проявляли интерес к модели BAXI начального уровня с мощностью более 24 кВт. Традиционно в линейке BAXI модели мощностью 28–32 кВт всегда были только в котлах среднего и высокого ценового сегмента. Впервые мы предлагаем рынку доступный котел BAXI мощностью 31 кВт.

Новая модель базируется на уже хорошо зарекомендовавшей себя платформе ECO Nova, имеет такую же панель управления и электронную плату. Однако у новой модели очень много общего с другими моделями BAXI мощностью 31 кВт, например,

увеличенный медный теплообменник и корпус увеличенного размера, горелка, камера сгорания, элементы системы дымоудаления и датчики безопасности котла. Внутри котла установлено два отдельных теплообменника на отопление и ГВС, насос Grundfos с напором водяного столба 6 м, латунная гидравлическая группа, расширительный бак емкостью 10 литров, а также газовый клапан и электронная плата Honeywell.

Данная модель была разработана специально для России с учетом требований рынка. ECO Nova 31 F — это доступный настенный газовый котел с премиальными компонентами.





## NEW: LUNA DUO-TEC MP+

Обновлённые модели коммерческой серии котлов сохранили все плюсы серии LUNA Duo-tec MP, но при этом стали ещё экономичнее.

В моделях 1.90 , 1.99 , 1.110 изменилась конструкция насоса: прогрессивный модуляционный насос управляется электроникой котла и подстраивается под систему отопления для до-

стижения оптимальной температуры и экономии электроэнергии. Благодаря этому LUNA Duo-tec MP+ соответствуют последней фазе Директивы по энергоэффективности (ErP), действующей на территории Европейского союза. Также необходимо отметить, что насос стал мощнее, при этом экономичнее.





# **NEW:** ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ КОТЕЛ BAXI AMPERA

В конце декабря 2020 мы вывели на рынок новый электрический котел **BAXI AMPERA**.

В серии представлены модели мощностью 6/9/12 кВт и 14/18 кВт и 24/30 кВт в однофазном и трехфазном исполнении. Каждый котел — это фактически умная мини-котельная. Внутри установлен насос, расширительный бак и группа безопасности.

● работа с каскадом из двух котлов, бойлером ГВС и несколькими контурами, в том числе контуром «теплые полы» со смесительным трехходовым клапаном;

- погодозависимое управление;
- многострочный дисплей с подсветкой и меню;
- датчик комнатной, уличной температуры и датчик бойлера в комплекте;
- возможность суточного и недельного программирования температуры в помещении;
- режим работы котла в качестве резервного;
- максимальная надёжность, помехозащищенность и ремонтопригодность.





# NEW: КОНДИЦИОНЕР BAXI ALTA

Самая свежая новинка 2021 года — сплит-система **BAXI Alta!**

При разработке кондиционера были использованы самые передовые технологии:

- широкий диапазон рабочих температур наружного блока
- высокая скорость охлаждения и обогрева
- возможность управления воздушным потоком в вертикальной и горизонтальной ориентациях с помощью пульта дистанционного управления
- самоочистка внутреннего и внешнего блока

- автоматическая продувка внутреннего блока
- лаконичный и строгий дизайн внутреннего блока
- качественные материалы исполнения
- стильный скрытый дисплей
- монтажная рамка для внутреннего блока в комплекте
- удобный «замок» на корпусе внутреннего блока для быстрого доступа к подключениям

**Модельный ряд:** 2.60 кВт; 3.55 кВт; 5.00 кВт; 7.00 кВт.



baxiclub.ru

## BAXI LUNA TEAM


4 простых шага к успеху!



## BAXI LUNA TEAM

Как стать участником Программы?

ШАГ 1



Зарегистрируйтесь  
в Программе «LUNA TEAM»  
от BAXI-Клуб  
на сайте [baxiclub.ru](http://baxiclub.ru)

baxiclub.ru

# ОБНОВЛЕНИЕ «LUNA TEAM» В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «BAXI-КЛУБ»

С 20 июля мы обновляем условия участия в программе BAXI LUNA Team. Теперь в личном кабинете можно регистрировать не только установленные конденсационные котлы, но и котлы стандартной эффективности.

Период работы программы Luna Team для конденсационных котлов: **с 15.03.2021 по 31.12.2021.**

Для традиционных котлов: **с 20.07.2021 по 31.12.2021.**

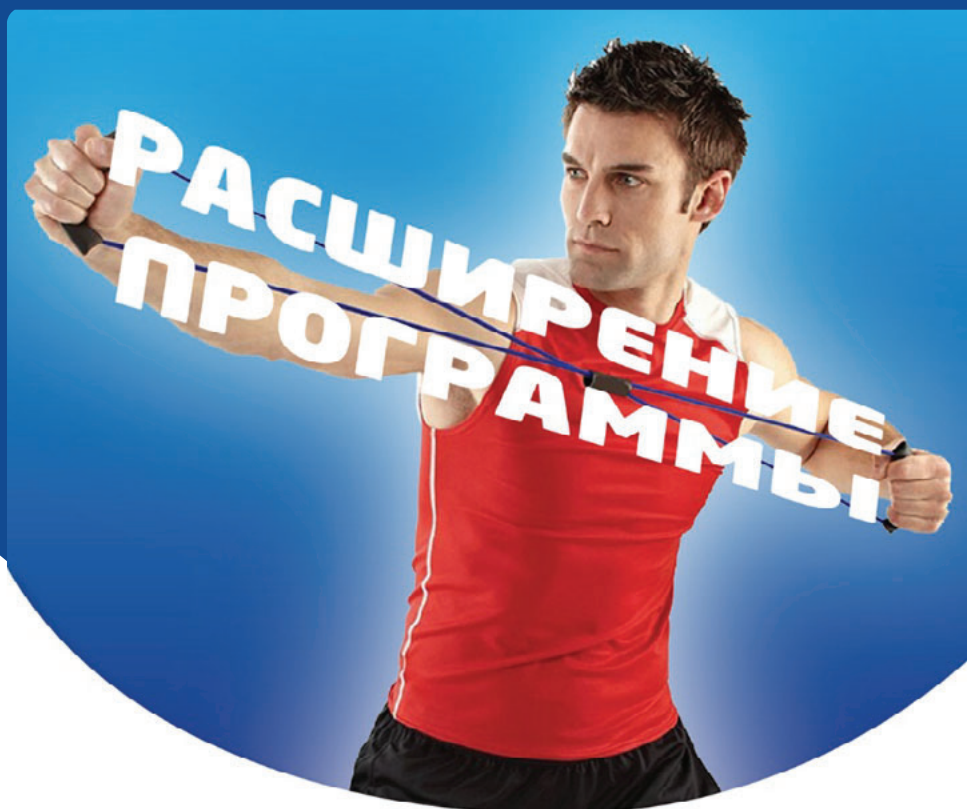
В программе принимает участие оборудование, установленное после **15.03.2021, 2020 и 2021 года выпуска.**

**Подарки:** перевод баллов на банковские карты в течение 14 дней.

**Участники программы** — монтажники, занимающиеся установкой и обслуживанием отопительного и водонагревательного оборудования BAXI, состоящие в «BAXI-Клуб».







## BAXI LUNA TEAM

ECO Four	<b>500</b> баллов	Duo-tec Compact	<b>2000</b> баллов
Alta	<b>500</b> баллов	LUNA Duo-tec E, LUNA Platinum, LUNA Duo-tec IN+, NUVOLA Duo-tec+	<b>3000</b> баллов
Ampera	<b>1000</b> баллов	LUNA DUO-TEC MP (1.35; 1.50; 1.60; 1.70)	<b>3500</b> баллов
LUNA-3, LUNA-3 Comfort	<b>1000</b> баллов	LUNA DUO-TEC MP (1.90; 1.99; 1.110)	<b>5500</b> баллов
NUVOLA-3 Comfort	<b>1500</b> баллов	LUNA DUO-TEC MP+ (1.130; 1.150)	<b>6500</b> баллов

Условия участия на сайте: <https://baxi.ru/club/>





# «ЗЕЛЁНЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ: РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одной из целей Альянса BAXI EXPO и Партнеры является защита окружающей среды, а также продвижение «зеленых» технологий и энергоэффективного оборудования. Важным аспектом в вопросе созидания стабильного будущего является обмен опытом и активное участие в социальных и образовательных проектах. ООО «БДР Термия Рус» разделяет мировоззрение участников стратегического Альянса, ведь миссия холдинга BDR Thermea заключается в том, чтобы предлагать своим клиентам интеллектуальные решения для теплового комфорта с почти нулевым выбросом углерода.

В июле 2021 года Европейская комиссия обнародовала пакет мер по борьбе с изменениями

климата до 2050 года. Программа, которая получила название “Fit for 55”, призвана сократить выбросы двуокиси углерода во всех сегментах европейской экономики. К 2030 году выбросы должны снизиться на 55% по сравнению с уровнем 1990 года, а к 2050 году Европейский союз должен стать климатически нейтральным.

Холдинг BDR Thermea поддерживает проект по декарбонизации климатического рынка и стремится к переходу на альтернативные источники энергии, поскольку в настоящее время 36% выбросов углекислого газа приходится на сектор отопления, горячего водоснабжения и кондиционирования воздуха.

На большинстве европейских

рынков наиболее предпочтительным решением для отопления с точки зрения экологии становятся тепловые насосы. Благодаря солнечному свету и дождю вода, земля и воздух являются источниками большого количества возобновляемой энергии. Тепловые насосы извлекают тепло из окружающей среды и преобразуют его для отопления или охлаждения дома. При этом они производят в 4 раза больше энергии, чем потребляют для своей работы. Эта технология позволяет снизить затраты на электроэнергию до 30%, а выбросы углерода — до 100% при использовании электричества из возобновляемых источников.

Холдинг BDR Thermea занимается производством тепловых



насосов с середины 1980-х годов и предлагает широкий ассортимент для удовлетворения любых бытовых и коммерческих потребностей: воздушные и наземные, моноблочные и сплит-системы. Тепловые насосы, рассчитанные на максимальную производительность при минимальном пространстве, становятся все более компактными: некоторые могут поместиться даже в кухонный шкаф. Насосы удобны в использовании, а мобильное приложение упрощает ввод в эксплуатацию.

Индивидуальная солнечная установка — это система производства горячей воды путем использования солнечных коллекторов. Она работает по следующей схеме: теплоноситель, поступающий из солнечного коллектора, нагревает воду в бойлере через теплообменник, встроенный в нижней части водонагревателя. В зависимости от угла наклона и ориентации в пространстве солнечные панели способны улавливать и сохранять — с помощью водонагревателя — до 70–80% энергии, излучаемой солнцем. Кроме того, использование солнечной энергии для отопления и горячего водоснабжения предотвращает выброс 1–1,5 тонн углекислого газа в атмосферу.

В последние годы в Европе растет популярность так называемых «гибридных установок». В таких системах могут применяться сразу несколько генераторов тепла, таких как газовый и электрический котел, солнечные коллекторы и тепловой насос. Очень часто в них встроены буферные емкости для аккумуляции и распределения тепловой энергии. В этих установках используется синергетический эффект: например, энергия от солнечных коллекторов используется для

нагрева горячей воды летом, тепловой насос используется в переходные периоды осень-весна, а газовый котел отапливает и помогает нагревать горячую воду зимой при отрицательных температурах на улице. Возобновляемые источники тепловой энергии в гибридных установках удачно дополняются классическими, такими как газовый котел или электрический ТЭН.

Гибридная установка для отопления и нагрева ГВС является наиболее прогрессивным решением для отопления дома. Большое количество домовладельцев в Европе выбирают эту систему из-за высокого уровня экономичности и энергосбережения. Встроенная электроника и многофункциональная гидравлическая группа позволяет подключать реверсивные тепловые насосы, работающие в том числе и летом в режиме охлаждения.

В свете проблем, вызванных

изменением климата, наблюдается большой интерес к водороду по всей Европе со стороны правительства и поставщиков природного газа. Водород имеет огромные перспективы в качестве чистого, безопасного и универсального топлива будущего. Он может обеспечить отопление и горячую воду в дома с нулевыми выбросами углерода. И, в отличие от электричества, его можно легко хранить в больших количествах в течение продолжительных периодов времени.

“Fit for 55” призывает к тому, чтобы 40% электроэнергии в ЕС к 2030 году производилось из возобновляемых источников. При этом сезонный спрос на отопление может оказать давление на энергосистему, особенно с учетом большого количества электромобилей, которые к тому времени будут использоваться. Здесь у газа большие преимущества: его легко хранить, а газораспределительная сеть отличается высокой гибкостью. Использование водорода поможет также снизить количество углекислого газа, выбрасываемого газовыми котлами в атмосферу.

Холдинг BDR Thermea сотрудничает с партнерами в энергетическом секторе — коммунальными предприятиями, операторами энергосистем, домовладельцами и конечными потребителями — в ряде пилотных проектов, чтобы узнать больше о серийном производстве, дистрибуции и практическом применении водорода в структуре потребления энергоресурсов. Правительства таких стран, как Великобритания, Нидерланды и Германия, субсидируют проекты и программы, в которых водород тестируется в реальных условиях, в том числе для отопления. Эти проекты важны для того, чтобы проложить путь к бо-





более широкому применению водорода и, в итоге, к массовому отходу от угольной и углеводородной энергетики.

В настоящее время холдинг BDR Thermea участвует в двух проектах по применению чистого водорода: в Нидерландах и в Великобритании.

Первый в мире бытовой котел на водороде был введен в эксплуатацию для работы в реальных условиях в 2019 году в городе Розенбург, Нидерланды. Эта модель была разработана в центре исследований BDR Thermea Group в Италии (BAXI S.p.A.). Она сжигает чистый водород, который производится с помощью ветровой или солнечной энергии без выделения CO<sub>2</sub>. Это первый реальный случай, когда чистый водород используется в качестве топлива для высокоэффективного конденсационного котла, который нагревает систему центрального отопления жилого

дома. При этом водородный образец был установлен в котельной рядом с существующим обычным котлом на природном газе. Владелец газовых сетей Stedin, компания, которая и инициировала проект, использует существующий трубопровод для подачи водорода, демонстрируя тем самым, что существующая сеть природного газа подходит для подачи водорода. В этом проекте Stedin и его партнеры рассматривают всю цепочку будущей системы: производство водорода, распространения и перевода потребителей на водород с конечной целью обеспечения нулевых выбросов углекислого газа.

Цель британского проекта Ну4Heat, спонсируемого государством, заключается в том, чтобы определить, возможно ли безопасным и нетрудоемким способом заменить природный газ (метан) водородом в жилых и коммерческих зданиях. В рамках участия в этом

проекте холдинг BDR Thermea в 2019 году установил 10 водородных котлов для испытаний в условиях реальной эксплуатации. Ожидается, что после завершения программы будут реализованы более масштабные проекты.

Важно отметить, что внедрение экологически безопасных решений в области отопления включает, в том числе, обучение сервисных специалистов, чтобы они знали, как устанавливать инновационное оборудование, и могли оказывать поддержку потребителям при вводе оборудования в эксплуатацию.

Таким образом, переход на альтернативные источники энергии и снижение выбросов углекислого газа сектора отопления — это комплексный вызов, который требует внедрения инноваций на всех этапах, начиная с производства продукции и заканчивая её дистрибуцией и хранением.



# BDR THERMEA RUS: НОВЫЕ СОТРУДНИКИ



**Наталья ГАВРИЛОВА**  
Директор по персоналу



**Дмитрий ЩЕРБАТЫХ**  
Региональный представитель  
(г. Воронеж)



**Василий СОФРОНОВ**  
Менеджер по развитию бизнеса



**Наталья ВИРЧЕНКО**  
Региональный менеджер  
по маркетингу



**Олеся САВИНА**  
Менеджер по продукту



**Антон ЗАЙЦЕВ**  
Менеджер по транспорту  
(склад в г. Чехове)



**Анна РУДЕНКО**  
Бухгалтер



**Сергей ТОГУЛЕВ**  
Региональный технический  
представитель (г. Казань)



**Анна ДУГАШВИЛИ**  
Бухгалтер  
(г. Нижний Новгород)



**BDR THERMEA** GROUP

**№1** ОКТЯБРЬ 2021

# **BDR THERMEA NEWS**

**Выпуск подготовили:**

Сотрудники отдела маркетинга

Дизайнер Ольга ВАРНАВСКАЯ