

Vaillant

broj 91 • RUJAN 2025.

SKUPŠTINA
servisera

Novi i stari
članovi VEP-a

NOVO
produljeno jamstvo

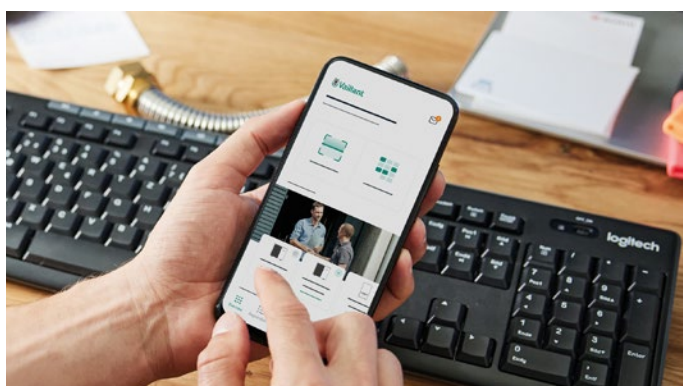
VEP
putovanje



SADRŽAJ

4 Program produljenog komercijalnog jamstva za dizalice topline

5 Pojačanja u servisnoj mreži



6 Što radi prodajni inženjer u Vaillant-u?

9 Instalograd promet d.o.o. - naš pouzdani partner

10 VEP program vjernosti nekad i sad

12 Zamijenite VEP bodove za Vaillantove promo artikle

13 Vaillant Servis Sistem - ponos i snaga tvrtke Vaillant

16 Oni su sve ovo započeli...

18 Nova verzija aplikacije Vaillant Partner +

19 10. Konferencija dimnjačara Hrvatske

20 Posjet Vaillantovim tvornicama u Skalici i Senici

22 Dizalice topline: Split u usporedbi s monoblok izvedbom

23 Projektantske podloge za aroTHERM Split plus

24 BiH
Skupština servisera 2025.



25 BiH
Milan Kecman - odlazak u mirovinu

26 MAKEDONIJA
Energo Sistem otvorio novi showroom u Skopju

27 Sunčana Starček - 30 godina profesionalnog doprinosa razvoju Vaillanta

28 2026. s VEP-om u karipski raj

IMPRESSUM

Vaillant plus izdaje:

Vaillant d.o.o.

Heinzlova 60, HR-10000 Zagreb
tel.: +385/1/6188-670

Direktor: Mario Opačak

Redakcija:

Mario Opačak, Sunčana Starček

Priprema izdanja:

Sunčana Starček i Dunja Sever Vitez

Grafička priprema i digitalizacija:

Think.Invent.Design.

Lektorica: Martina Šolčić

www.vaillant.hr

vaillant-plus@vaillant.hr



-  **Vrlo burno ljeto u svijetu i u regiji**
-  **Drugu godinu zaredom Vaillant je tržišni lider u prodaji dizalica topline**
-  **Nastavlja se tradicionalna dominacija u prodaji plinskih uređaja**
-  **Popunili smo svoje redove mladim kadrovima**
-  **Nikada bolji odaziv na VEP putovanje**

DRAGI MOJI...

VRIJEME PROLAZI, LETI NEVJEROJATNO BRZO I PRIJE NEGO SMO POSTALI SVJESNI DA JE POČELO, LJETO JE VEĆ NA SVOM IZMAKU.

Nekada su novinari ljeto običavali nazivati „sezonom kiselih krastavaca“, aludirajući na činjenicu da tijekom ljeta nije bilo nekih značajnijih niti važnijih događanja o kojima bi mogli pisati te su svoje stupce u novinama popunjavali pišući o nekim sporednim stvarima. Danas se ta krilatica, na žalost, više ne može koristiti. Ovog se ljeta, u cijelom svijetu kao i na našim prostorima događalo puno važnih, velikih i nažalost, većinom loših stvari.

Krvavi rat u Ukrajini postao je nešto na što smo se već gotovo navikli i s više pažnje i strasti prate se rezultati druge nogometne lige nego taj već gotovo četverogodišnji krvavi sukob. I taman kada sam mislio da od tog sukoba ne može biti ništa gore, ružnije, krvavije i prljavije, dogodi se Gaza te se razina divljaštva, krvoločnosti i tragedije podigne na još višu razinu.

Na našim je prostorima na svu sreću mirno, ako mirom možemo nazvati višemjesečne, svakodnevne proteste na ulicama u Srbiji, nezamislivo prljave političke igre u Bosni i Hercegovini, činjenicu da Kosovo već 8 mjeseci nema formiranu vladu, buđenje podrške jednom totalitarizmu koja rezultira jačanjem podrške onom drugom totalitarizmu čemu svjedočimo u Hrvatskoj i tako dalje.

Sve u svemu, najbolje rješenje jest prihvatiti se svog posla, raditi i nastojati se, koliko god je to moguće, izolirati se i distancirati od svega navedenog kako bismo sačuvali svoje mentalno zdravlje. I kada se već tako puno radi, korisno je vidjeti i kakvi su rezultati tog rada u usporedbi s konkurencijom. S obzirom da u Hrvatskoj sve prilično kasni, tako je tek sada objavljena nezavisna i objektivna studija o stanju na tržištu grijanja i hlađenja u Hrvatskoj u prošloj, 2024. godini.

Rezultati ove studije daju nam za pravo tvrditi kako radimo i dobro i uspješno.

Vodeće mjesto prema tržišnom udjelu u prodaji dizalica topline, koje smo izborili u 2023., zadržali smo i u 2024. godini. Istina, konkurent koji drži drugo mjesto nije puno iza nas, ali Vaillant je i dalje na prvome mjestu. U prodaji plinskih kondenzacijskih uređaja i dalje smo neprikosnoveni lider sa 61,5% tržišnog udjela, dok prvi sljedeći konkurent ima tek 18,5%. U prodaji nekondenzacijskih plinskih uređaja naš je rezultat još i bolji, a razlika prema drugoplasiranom je još veća. Prvi smo i u prodaji električnih bojlera za centralno grijanje, a naš tržišni udio je četiri puta veći od udjela drugoplasiranog konkurenta.

U međuvremenu smo uspješno popunili svoje redove zapošljavanjem novih, mladih ljudi koji svojom svježom energijom i idejama već sada jamče nastavak dobrih poslovnih rezultata.

Dakle, sve u svemu, na žalost nemamo nikakav utjecaj na to što se događa u svijetu i u našoj regiji, ali ono na što možemo utjecati, a to je naš posao, odrađujemo uspješno i na najbolji mogući način.

Kada ostvarujete takve uspjehe onda ih treba i proslaviti. To su očito prepoznali i prihvatili naši partneri, instalateri koji su članovi VEP-a te se njih 79 prijavilo za već tradicionalno godišnje VEP putovanje u 2026. godini, ovoga puta u Dominikansku Republiku. Bit će ovo, ako dobro pamtim, osma godina u kojoj organiziramo ovakvo putovanje i nikada do sada nismo tako brzo (u svega desetak dana) primili prijave za raspoloživa mjesta.

U vrijeme pisanja ovog uvodnika se spreman na godišnji odmor te se nadam da ćete i vi bar dio ljeta uspjeti provesti negdje izvan radnog okruženja.

Do sljedećeg, zimskog, izdanja Vaillant Plusa, sve vas srdačno pozdravljam.■

MARIO OPAČAK
direktor Vaillant d.o.o.



Alan Babić



Program produljenog komercijalnog jamstva za dizalice topline



Klikni za više!

OD RUJNA OVE GODINE DOSADAŠNJE BESPLATNO UGOVORNO PRODULJENO JAMSTVO ZA KOMPRESOR U SKLOPU DIZALICA TOPLINE AROThERM PRESTAJE VRIJEDITI TE SE ISTOVREMENO UVODI NOVI PROGRAM UGOVORNOG PRODULJENOG KOMERCIJALNOG JAMSTVA* ZA DIZALICE TOPLINE AROThERM NA 5 ILI 7 GODINA UZ OBAVEZNO SKLAPANJE UGOVORA.

Sklapanjem ugovora produljenog jamstva tvorničko komercijalno jamstvo od 2 godine moguće je produljiti za dodatne 3 godine (ukupno 5 godina) ili za dodatnih 5 godina (ukupno 7 godina). Korisnik je dužan napraviti redoviti servis tijekom 5 godina, odnosno dva redovita

servisa tijekom 7 godina.

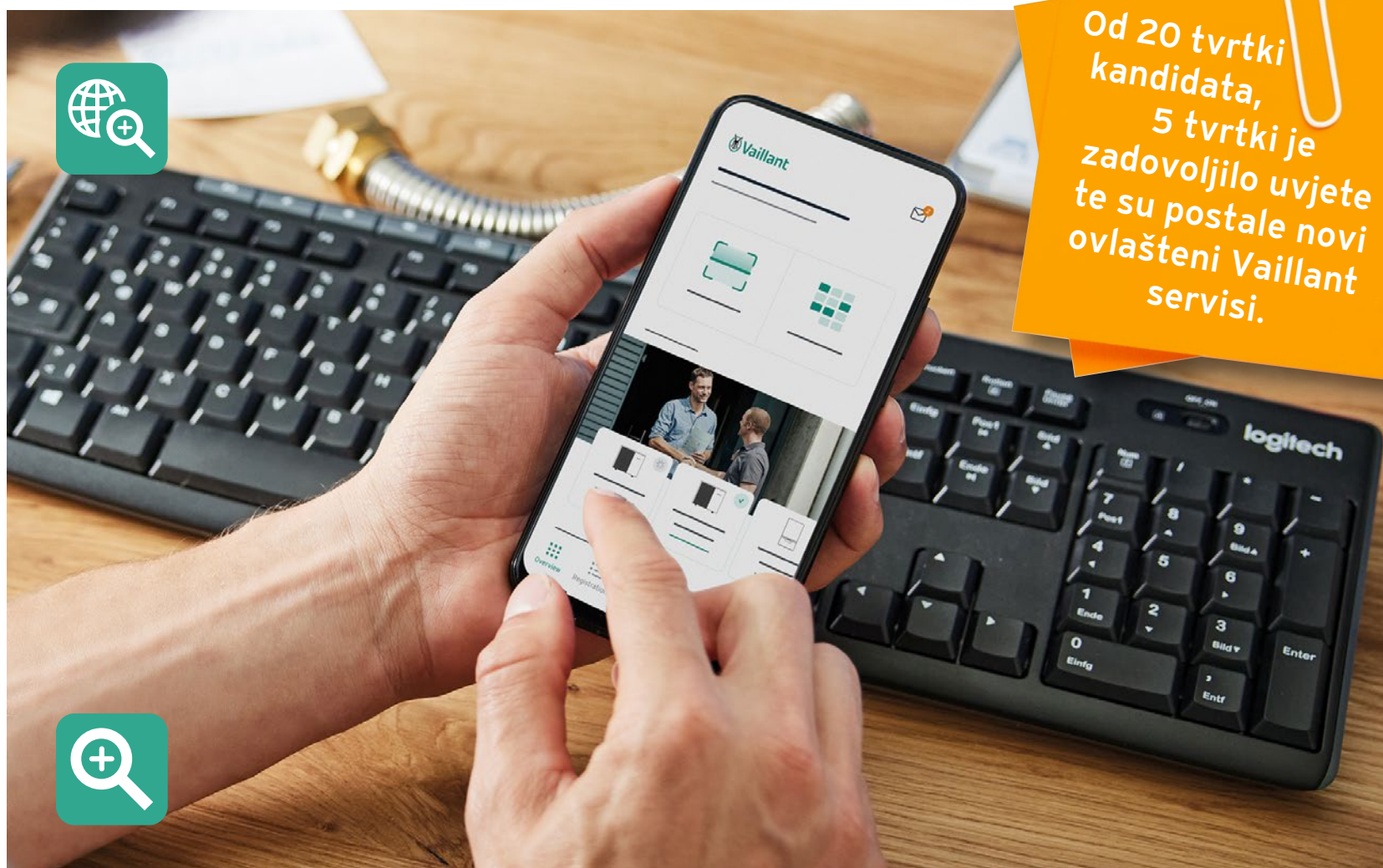
Postupak aktivacije ugovora

- korisnik odabire program dodatne 3 godine (299 € s uključenim PDV-om) ili 5 godina (425 € s uključenim PDV-om) produljenog jamstva;
- serviser u aplikaciji Vaillant Partner + provodi predaktivaciju ugovora za vanjsku te pripadajuću unutarnju jedinicu sustava;
- korisnik dobiva ugovor putem e-pošte (ukoliko ne koristi e-poštu ugovor će biti dostavljen u tiskanom obliku);
- Vaillant šalje ponudu za predaktivaciju ugovora i
- nakon zaprimljene uplate Vaillant aktivira program produljenog jamstva.

Dodatni ugovorni program produljenog komercijalnog jamstva moguće je ugovoriti u roku od 6 mjeseci od dana kupnje proizvoda, a vrijedi za sve modele dizalica topline aroThERM kupljene nakon 1. rujna, 2025. godine. Preduvjet je da dizalicu topline u pogon mora pustiti ovlaštenu Vaillantov servis za dizalice topline. Ugovor o produljenom komercijalnom jamstvu odnosi se na vanjsku te na unutarnju jedinicu s integriranim korisničkim sučeljem. Proizvod nositelj ugovora produljenog jamstva je serijski broj vanjske jedinice. ■

Pojačanja u servisnoj mreži

Krešimir Simon



Od 20 tvrtki kandidata, 5 tvrtki je zadovoljilo uvjete te su postale novi ovlašteni Vaillant servisi.

TVRTKA VAILLANT NA KRAJU SVAKE POSLOVNE GODINE ANALIZIRA RAD SVOJIH OVLAŠTENIH SERVISA TE NA OSNOVU TOGA PLANIRA AKTIVNOSTI, A SVE U CILJU ZADRŽAVANJA VISOKE KVALITETE RADA SERVISERA, RAZINE STRUČNOSTI, A POSEBNO DOSTUPNOSTI KRAJNJIM KORISNICIMA.

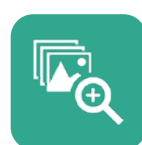


Definiraju se regije u kojima je potrebno proširenje servisne mreže sa željenim kompetencijama potencijalnih kandidata za servisiranje i održavanje Vaillantovih uređaja. Ove godine u postupku kandidature i pristupa obuci, te kasnijem teoretskom i praktičnom testu, imali smo 20 tvrtki - kandidata za ostvarivanje statusa ovlaštenog servisa za plinske i električne uređaje te pripadajuću regulaciju.

Nakon selekcijskog postupka novi ovlašteni Vaillantovi servisi za prethodno navedene grupe proizvoda postale su tvrtke:

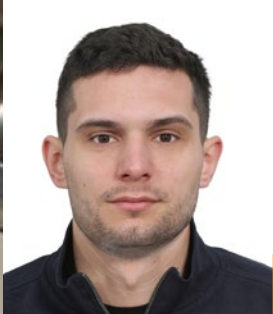
CEPETIĆ, Ivanić Grad;
INSTALACIJE GANIĆ, Kloštar Ivanić;
FERLEŽ, Zagreb;
SERVIS PERO, Privlaka;
SERVIS ANTUNOVIĆ, Zagreb i
SOFTA PLIN, Velika Gorica.

Sredinom lipnja za nove ovlaštene servisere upriličili



Klikni za
galeriju!

smo svečano potpisivanje Ugovora o ovlaštenom servisiranju i održavanju Vaillantovih uređaja te smo novim kolegama, uz prigodan poklon, poželjeli puno uspjeha u budućem radu. Želimo naglasiti da smo ove godine povećali i broj ovlaštenih servisa na području rashladne tehnike, i to za novih 8 servisa, čime omogućavamo jednaku vrhunsku razinu usluge u tom prodajnom segmentu (osobito za dizalice topline) kao i za plinske uređaje. ■



Ante Penava



Što radi prodajni inženjer u Vaillant-u?



KAD ČUJETE TERMIN „PRODAJNI INŽENJER“ MNOGIMA TO VJEROJATNO ZVUČI KAO NETKO TKO CIJELI DAN SJEDI U UREDU, GLEDA U EKRANE, LISTA TABLICE I ŠALJE PONUDE.

No stvarnost je – barem kod nas u Vaillant-u – sve samo ne to. Kada bismo naš posao morali sažeti u jednu rečenicu, bila bi to:

U kontaktu smo s klijentima, rješavamo probleme, pratimo projekte i ulažemo znanje i trud kako bismo zajedno s našim partnerima osmislili i realizirali pametna energetska rješenja.

Mi, prodajni inženjeri u Vaillant-u spoj smo tehničara, savjetnika i organizatora u jednom. Naša svakodnevica sastoji se od komunikacije sa širokim spektrom partnera, ali jedno je sigurno – najviše radimo s instalaterima. To su ljudi na koje se oslanjamo, s kojima smo stalno u kontaktu i s kojima komuniciramo u vezi različitih tema. Pomažemo im s tehničkim rješenjima, sastavljamo specifikacije opreme te im pomažemo uskladiti sve dijelove sustava kako bi krajnji korisnik bio zadovoljan. A to je, na kraju, svima cilj.

Osim instalatera surađujemo i s projektantima, serviserima, investitorima, distributerima i trgovcima. S projektantima ponekad komentiramo tehnička rješenja u fazi projektiranja, a s distributerima smo svakodnevno u kontaktu po pitanju različitih tema, od izrade ponuda do koordinacije na ostalim poljima djelovanja. Sa serviserima uglavnom rade djelatnici iz odjela servisa, ali ponekad i mi s njima komuniciramo, na primjer kada se sustav pušta u pogon i slično. Investitori nas kontaktiraju kad razmatraju Vaillant kao opciju – i tu uskačemo sa svim informacijama, rješenjima i argumentima.

Teren i ured – kombinacija koja ne dosadi

Naš je posao dinamičan jer smo često na terenu. Zapravo, većinu vremena provodimo „u pogonu“ – bilo da smo na gradilištima, u razgovoru s instalaterima ili na sastanku na kojem se odlučuje o tehničkim detaljima buduće zgrade ili obiteljske kuće. Ured koristimo kao bazu – tu planiramo dan, sređujemo dokumentaciju, odgovaramo na mailove i pripremamo sve što je potrebno za daljnji rad.

Rijetko imamo dan koji izgleda jednako kao prethodni. Jedan dan si u Bjelovaru, a sljedeći već u Varaždinu. Nekada dan prođe u autu i obilascima, nekad ga provedemo na telefonu, a katkada jednostavno sjednemo i crpimo svu snagu iz Excela i projekata koje dobivamo. Ali to je draž ovog posla – stalna izmjena terena i ureda daje mu poseban ritam.



Tehnička rješenja – temelj svakog projekta

Jedna stvar koju ljudi često zaboravljaju kad čuju termin „prodajni inženjer“ jest da naš posao nije samo preporuka proizvoda i prodaja. Mi smo izravno uključeni u tehničku pripremu i oblikovanje sustava. Gotovo svaki projekt na kojem radimo zahtijeva da duboko zaronimo u tehničke specifikacije,

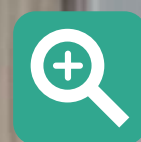
karakteristike objekta, potrebe korisnika, ograničenja na gradilištu, zakonske okvire, te da na temelju toga osmislimo pouzdano, učinkovito i dugoročno isplativo rješenje. Odabiremo odgovarajuće dizalice topline, plinske kondenzacijske uređaje, regulacije i kontrolu. Dio posla je pozabaviti se detaljima koje oprema ili pojedini projekti zahtijevaju, a često radimo i različite proračune, od toplinskih gubitaka do složene hidraulike – sve do najsitnijih detalja. Ponekad to znači sate pred ekranom, a ponekad šetnju po blatnom gradilištu – ali bez tog dijela posao ne bi imao težinu koju ima.

Upravo taj tehnički aspekt posla ono je što ga čini izazovnim, ali je ujedno i ispunjavajući. Znamo da iza svakog rješenja koje osmislimo stoji konkretna osoba ili obitelj koja će u toj kući ili zgradi živjeti i da sustav mora raditi, bez kompromisa.



Tim – najvažniji faktor

Ne možemo pisati o ovom poslu, a da ne spomenemo naš tim. Nas četvorica – Eugen Ivanović, Filip Mateša, Dejan Mikulić i ja – uz našeg menadžera prodaje Marka Brajkovića – činimo tim koji uistinu dobro funkcionira. Svaki od nas ima svoj stil, svoju regiju, svoje projekte, ali ono što nas povezuje je uzajamna podrška i zajednički cilj – da posao koji radimo bude kvalitetan. U cijeloj toj priči najbitnije je da se projekti realiziraju, da su





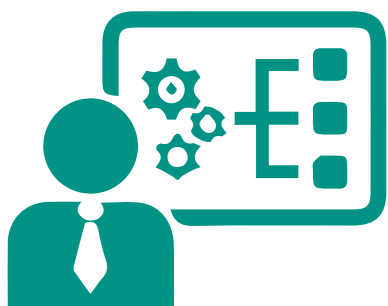
partneri zadovoljni
i da znamo da
smo ostavili nešto
dobro iz sebe.

Često se
međusobno
konzultiramo,
pomažemo jedni
drugima, šaljemo skice, komentiramo
situacije na gradilištu i zajedno učimo
na izazovima. Također smo često u
kontaktu i s kolegama iz tehničkog
odjela, koji su tu da pripomognu kada
zatreba dublja analiza, specifične
konfiguracije i slično. Sve u svemu,
atmosfera u tvrtki je odlična. Ljudi su
srdačni, stručni i spremni pomoći, a
to puno znači.



Projekti koji ostavljaju trag

S ponosom možemo reći da iza
nas stoje brojni uspješno realizirani
projekti diljem Hrvatske, od
obiteljskih kuća na otocima, preko
višestambenih zgrada i hotela, do
industrijskih postrojenja i javnih
objekata. I svaki od tih projekata nosi
svoju priču. Ipak, ono što
nas najviše
veseli su
ljudi s kojima
radimo. Naši
instalateri,



serviseri, projektanti - naši partneri - zaslužni su za
to što Vaillant danas u Hrvatskoj ima ovakav ugled.
Gradimo tu priču već dugi niz godina, i nadamo se da
ćemo to činiti još dugo.

Na kraju, biti prodajni inženjer u Vaillant-u znači puno
više od tehničke podrške i prodaje. To je posao koji
traži znanje, snalažljivost, komunikaciju, fleksibilnost
i veliku dozu entuzijazma. Posao koji donosi
svakodnevne izazove, ali i mogućnosti za učenje, rast i
razvoj. Ono što ga čini doista posebnim su ljudi. I oni s
kojima radimo na terenu, i oni s kojima dijelimo ured. ■



Instalograd promet d.o.o.- naš pouzdani partner

**VAILLANTOVA DUGOGODIŠNJA USPJEŠNA
SURADNJA S TVRTKOM INSTALOGRA
D PROMET IZ ZAGREBA TEMELJI SE
NA ZAJEDNIČKOJ VIZIJI PRUŽANJA
VISOKOKVALITETNIH I ENERGETSKI
UČINKOVITIH RJEŠENJA KRAJNJIM
KORISNICIMA DILJEM HRVATSKE.**

Instalograd Promet naš je ovlaštenu Vaillant partner i servis, poznat po stručnoj izvedbi radova, pouzdanosti i profesionalnom pristupu svakom projektu. Njihova stručnost posebno dolazi do izražaja u instaliranju Vaillantovih sustava, uključujući kondenzacijske uređaje, dizalice topline te sustave ventilacije i klimatizacije.

Tijekom 30 godina suradnje, naša suradnja razvijala se kroz mnogobrojne projekte i kontinuiranu edukaciju zaposlenika, razmjenu znanja i praćenje najnovijih tehnoloških standarda unutar industrije HVAC. Time je osigurano da naši krajnji korisnici uvijek dobiju najbolja, dugoročno isplativa i ekološki održiva rješenja.

Zajednički fokus na pouzdanost i brigu o klijentima pridonosi rastu, a brojni zadovoljni klijenti upravo su



rezultat ove sinergije. Dugogodišnje partnerstvo Instalograd prometa i Vaillanta primjer je uspješne dosadašnje suradnje temeljene na kvaliteti, povjerenju i stalnom ulaganju u napredak. ■



Marko Brajković



1071
član!

VEP program vjernosti nekad i sad

VESELI ME VIJEST KOJU JE S
VAMA PODIJELILA KOLEGICA
SUNČANA KAKO JE ODSAD
U NAŠOJ VEP TRGOVINI
DOSTUPNA I VAILLANTOVA
BRENDIRANA ODJEĆA!



Naša VEP trgovina godinama vas je, vjerujem, uveseljavala različitim stvarima, a često se može čuti i kako vaši najmlađi, ali i supruge pronadu pokoju stvarčicu za sebe. Već legendarno VEP putovanje vodilo je mnoge od vas do dalekih predivnih krajeva svijeta - od Šri Lanke i Kube, sve do afričkog safarija i prekrasnog Vijetnama. Sve navedeno bilo je moguće s našim programom, našom VEP trgovinom koja i jest program vjernosti. Za nas je partnerski odnos temeljen na vjernosti i zajedničkom trudu te nas veseli nešto takvo bogato nagraditi.

Odlučio sam stoga podijeliti s vama

neke zanimljivosti, ali i uspjehe koje je naš VEP program vjernosti donosio kroz godine vašeg marljivog rada.

Kada je sve počelo?

Ne znam jeste li se ikada zapitali koliko uopće traje VEP program, no siguran sam da ipak ima vas koji se dobro sjećate početaka. Dakle, sve je krenulo 1. rujna, 2016. godine. Priznajem, meni je tada VEP bio nepoznanica, vjerojatno zato što još nisam bio dio Vaillantovog tima. Kondenzacijski bojleri, dizalice topline, klime, regulacija - gotovo sve što nosi Vaillantov potpis moguće je registrirati u trenutku putem VEP Scana. Već u toj





prvoj sezoni 2016./17. prepoznali ste vrijednost korištenja programa te je postalo jasno da nas čeka uspješna budućnost.

U posljednjih 9 godina registrirano 103 000 uređaja

Znate li koliko ste od tog 1. rujna, 2016. godine do sada registrirali uređaja? Čak 103 000, da, stotinu i tri tisuće Vaillantovih uređaja. Velik je to posao, ali i brojka na koju smo toliko ponosni i zahvalni smo vam na vjernosti. Vratimo se sad nakratko u tu početnu sezonu 2016./17. Doista me zanimalo tko je prvi postao član VEP-a. Nimalo iznenađujuće, riječ je o našim zagrebačkim dečkima iz Babić ZG Plinoservisa koji i dalje marljivo skupljaju svoje VEP bodove i u 2025. godini. Još jedan povijesni podatak, prvi registrirani uređaj bio je ecoTEC plus VUW INT I 306/5-5, naša sada već stara serija plus uređaja, a registrirao ga je Asgard, davne 2017. godine.

Gdje smo danas?

Kako stojimo danas? Čak 1071 Vaillantov partner ima članstvo u VEP programu vjernosti! Impresivna brojka i, ponovno, razlog za veliki ponos i zahvalnost. A što je s novom ekipom? Evo, danas analiziram što se sve događalo u godinama iza nas i moram reći da se ne brinem oko budućnosti. Naša ekipa s terena - Ante, Eugen, Filip i Dejan uvijek su u potrazi za novim članovima. VEP je jedna od onih lijepih stvari u životu u kojoj od viška definitivno glava ne boli! Za vas koji još možda niste postali članovi ili ste pak

uz sav posao i zaboravili, predlažem da se javite svom prodajnom inženjeru i (ponovno) postanete dio naše VEP obitelji. Iskoristit ću priliku pa poželjeti dobrodošlicu novim članovima: DLD Frigo, Alson i El-Roko. Nadam se da ćete uskoro krenuti skupljati VEP bodove i ugrađivati Vaillantove uređaje.

Za kraj, još jednom zahvaljujemo svima koji sudjeluju u VEP programu vjernosti, a ove jeseni pripremamo i posebne nagrade za one najvrjednije! U slučaju bilo kakvih pitanja ili nedoumica uvijek se možete obratiti nekome od nas jer nas veseli svaki novi registrirani Vaillantov uređaj, ali i svaki vaš zarađeni bod! ■





Sunčana Starček



Zamijenite VEP bodove za Vaillantove promo artikle

SVI NAŠI INSTALATERI, ČLANOVI VAILLANT EXCELLENCE PARTNER (VEP) PROGRAMA OD SADA IMAJU MOGUĆNOST SVOJE BODOVE ZA OSTVARENE INSTALACIJE VAILLANTOVIH PROIZVODA ZAMIJENITI ZA IZABRANE VAILLANTOVE BRENDIRANE PROMOTIVNE ARTIKLE.

Izbor tekstilnih i ne-tekstilnih artikala

Proces naručivanja Vaillantovih brendiranih artikala jednak je kao i za svaki drugi artikl u VEP trgovini. Vaillantove promotivne artikle pronaći ćete odmah na vrhu popisa svih ponuđenih kategorija. Za lakše snalaženje artikli Vaillant promo podijeljeni su u dvije podskupine: tekstilne i ne-tekstilne artikle. Trenutni će izbor artikala kroz određeno vrijeme biti dopunjen, odnosno zamijenjen novim artiklima.

Ono što nas posebno veseli jest da su prve narudžbe već poslane, odnosno prvi VEP instalateri već su do-

bili svoje artikle. Stoga vas pozivamo da pogledate ponudu u VEP trgovini i da pošaljete svoju narudžbu.

U svega nekoliko klikova do Vaillantovih promo artikala

VEP trgovini možete pristupiti pomoću vaših jedinstvenih pristupnih podataka za prijavu na zaštićeno područje [Vaillant B2B web stranica](#).  Ukoliko ste član VEP programa a još nemate svoje pristupne podatke na navedenoj poveznici se možete i registrirati. ■

Vaillant Excellence Partner





Vaillant Servis Sistem - ponos i snaga tvrtke Vaillant

Dugo iščekivana skupština Vaillant Servis Sistema

Obično je ovako započinjao svoje tekstove legendarni sportski novinar, nažalost danas pokojni, Zvonimir Magdić Amigo kada je htio naglasiti posebnu kvalitetu neke nogometne ekipe ili nekog iznimnog igrača. Ova Vaillantova ekipa zbog svih svojih kvaliteta, odanosti, pristupa poslovima održavanja i servisiranja Vaillantovih uređaja ima pravo na takav „amigovski“ uvod.

Već tradicionalno okupljanje u Termama Sv. Martin

I mi u tvrtki Vaillant, kao i članovi Vaillant Servis Sistema, doista se radujemo svakoj Skupštini VSS-a, a od kada smo našli našu stalnu lokaciju u srcu Međimurja imamo osjećaj da to postaje jedna vrlo lijepa uspomena, koje se rado sjećamo u našim razgovorima tijekom godine. Ove smo godine sve skupa odlučili malo začiniti s dodatnom aktivnošću koja je pokazala

Lokacija: Poznata. Prekrasno okruženje Termi Sv. Martin.

Datum: 12. i 13. lipnja 2025. godine.

Povod: duugo iščekivana Skupština Vaillant Servis Sistema, najbolje servisne mreže u Hrvatskoj, i to ne samo u tehnici grijanja, hlađenja i klimatizacije, već u cjelokupnom smislu.





snagu, vrijednost i povezanost tvrtke Vaillant s klubom najboljih Vaillantovih servisera. Uz pomoć kolegica iz odjela marketinga (ovim putem našim djelatnicama zahvaljujemo na trudu, organizaciji i izvedbi) organizirali smo zajedničko fotografiranje članova VSS-a s njihovim servisnim vozilima. Ova vrlo zahtjevna aktivnost od nas je zahtijevala puno organizacijske pripreme (snimanje dronom, organizacija smještaja vozila...) i osobnog stresa, ali na kraju je rezultirala prekrasnim fotografijama (uživajte u njima na našim stranicama ovoga broja časopisa Vaillant Plus) i [videozapisima](#) koji na najbolji način dočaravaju naše zadovoljstvo toga dana u Međimurju. Bilo je lijepo, bilo je prekrasno! Dostojno tvrtke Vaillant i njezinih partnera, članova Vaillant Servis Sistema prepoznatog kao sinonim za kvalitetan servis i održavanje.

Predstavljene aktualnosti i planovi za naredno razdoblje

Nakon fotografiranja održali smo prezentaciju na kojoj smo upoznali servisere s trenutačnim stanjem u Vaillantovoj servisnoj mreži i planiranim aktivnostima u nadolazećem razdoblju. Slijedio je uvijek ukusan ručak s domaćim međimurskim delicijama pa druženje uz bazen i sportske terene, a skupinu servisera, ljubitelja piva, odveli smo na razgledavanje i degustaciju u obližnju pivovaru - Međimurski lepi dečki. Zajednički zaključak na odlasku bio je - ponovilo se čim prije! ■



Još jednom smo pokazali snagu, vrijednost i povezanost tvrtke Vaillant s klubom najboljih Vaillantovih servisera.

POGLEDAJTE VIDEO SNIMKE SA SKUPŠTINE VAILLANT SERVIS SISTEMA





Krešimir Simon

Ori su sve ovo započeli...



Na skupštini VSS-a dodijeli smo nagrade najboljim servisima u 2024. godini i najstarijim, ali još uvijek aktivnim serviserima, odnosno članovima VSS-a.

Skupština Vaillant Servis Sistema u Termama Sv. Martin uvijek je prilika da nagradimo najbolje servise u protekloj poslovnoj godini, a ovoga puta odlučili smo se napraviti još jednu dodatnu gestu poštovanja prema našim najstarijim serviserima, odnosno kako se u serviserskim razgovorima voli reći, prema onima koji su sve ovo započeli.

Najbolji servisi u 2024. godini

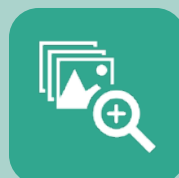
Na osnovu vrijednosnih parametara u protekloj 2024. godini, najbolji servis u gradu Zagrebu bio je servis DENMAR PROM, dok je najbolji servis u ostatku Hrvatske servis PLIN-MONT Varaždin. Stoga, ovom prilikom, još jednom navedenim kolegama iskreno čestitamo na ostvarenom uspjehu.

Nagrade najstarijim Vaillant serviserima

No, kako smo već naveli, ovog puta htjeli bismo zahvaliti i našim

najstarijim kolegama serviserima (koji imaju ugovorom s tvrtkom Vaillant više od 30 godina) koji su u zasluženoj mirovini, no još su uvijek aktivni te i dalje servisiraju Vaillantove uređaje. Izgleda da im to ne ide iz srca tako lako! Njima, veličanstvenom 21 starom majstoru, posebne zahvalnice dodijelio je prvi od njih – Danko Bobovečki. Bio je to za sve nas, a posebno za nagrađene kolege, vrlo emotivan trenutak (mnogi od njih dolazi su po svoje zahvalnice sa suzama u očima) kada smo se u mislima prisjetili prvih dana u radu s Vaillantovim uređajima. Neki od nagrađenih serviseri iz različitih razloga nisu mogli biti prisutni na Skupštini Vaillant Servis Sistema pa su zahvalnice preuzele njihove kolege iz servisa, dok ćemo ih nekima dodijeliti prilikom idućih susreta.

Svim nagrađenim kolegama još jednom velika HVALA za više od 30 godina predanog rada s tvrtkom Vaillant. ■



PRIZNANJE

obrtnu
PLIN-MONT

za best-in-class servis
u Hrvatskoj
u 2024. godini

Za Vaillant
Krešimir Simon
Voditelj odjela servisa i rezervnih dijelova



PRIZNANJE

tvrtki
DENMAR-PROM d.o.o.

za best-in-class servis
u Zagrebu
u 2024. godini

Za Vaillant
Krešimir Simon
Voditelj odjela servisa i rezervnih dijelova





Krešimir Simon



Nova verzija aplikacije Vaillant Partner +

**APLIKACIJA VAILLANT
PARTNER + NAMIJENJENA JE
ZA KORIŠTENJE OVLAŠTENIM
VAILLANTOVIM SERVISERIMA TE
OMOGUĆAVA NJHOVU BRŽU I
KVALITETNIJU KOMUNIKACIJU
S KRAJNJIM KORISNICIMA
I TVRTKOM VAILLANT, ALI
POVEĆAVA I EFIKASNOST I
KVALITETU RADA.**

U upotrebi je od 2018. godine i proizvod je isključivo tvrtke Vaillant Hrvatska te se koristi u još 5 zemalja u okruženju, što svjedoči o jednostavnosti i univerzalnosti aplikacije za upotrebu u skladu sa zahtjevima na različitim tržištima.

Tijekom svih godina upotrebe, aplikacija se dodatno modernizirala i poboljšavala s novim mogućnostima i prema potrebama i sugestijama ovlaštenih Vaillantovih serviseri (na tome im ovim putem zahvaljujemo, ali i potičemo da nastave tako) te sigurnosnim i pravnim zahtjevima matične tvornice

**Aplikacija je
ažurirana na
verziju 9.1
zbog potrebe digitalne
aktivacije ugovora o
produljenom jamstvu
za dizalice topline
aroTHERM.**

Vaillant u Njemačkoj. Od 1. srpnja ove godine u upotrebi je bila nova verzija aplikacije Vaillant Partner + - 9.0, koja je ubrzo, zbog potrebe digitalne aktivacije ugovora o produljenom jamstvu za dizalice topline aroTHERM, ažurirana u verziju 9.1. Svi ovlašteni serviseri prije izlaska nove verzije aplikacije dobili su video uputu s novim načinom pristupa aplikaciji, kao i objašnjenje svih novih značajki, a za kolege koji servisiraju uređaje s područja rashladne tehnike, dodatno smo održali i online edukaciju. Slijede najvažnije nove značajke aplikacije:

- **novi način pristupa aplikaciji kroz kreiranje zaštićenih lozinki, a sve prema pravnim zahtjevima Vaillant Group,**
- **digitalna aktivacija Ugovora o produljenom jamstvu za dizalice topline aroTHERM,**
- **novi način kreiranja goodwill naloga i**
- **ubrzana naplata radnih naloga za tvrtku Vaillant.**

I u nadolazećim godinama, ovisno o zahtjevima ovlaštenih serviseri, korištenju novih tehnologija i poštivanju pravnih propisa EU, možemo očekivati daljnja poboljšanja ove aplikacije. ■



Mario Rukavina

10. Konferencija dimnjačara Hrvatske

U PREKRASNOM AMBIJENTU HOTELA KAJ U MARIJI BISTRICI U ORGANIZACIJI HRVATSKE DIMNJAČARSKE UDRUGE, 5. I 6. LIPNJA 2025. GODINE ODRŽANA JE 10. KONFERENCIJA DIMNJAČARA HRVATSKE. KONFERENCIJA JE OKUPILA MNOGOBROJNE STRUČNJAKE IZ CIJELE HRVATSKE I SUSJEDNIH ZEMALJA.

Na konferenciji se raspravljalo o ključnim temama kao što je:

- stanje u dimnjačarstvu u Hrvatskoj,
- dimovodni sustavi i analiza problematike u praksi,
- projektiranje, ugradnja i preuzimanje dimnjaka i
- vatrogasne intervencije na dimnjacima.

Tvrtka Vaillant s ponosom je sudjelovala i na ovogodišnjoj dimnjačarskoj konferenciji gdje smo predstavili asortiman proizvoda s područja plinskih uređaja, suvremenih sustava regulacije te dimovodne tehnike.

Na našem izložbenom prostoru naši su se posjetitelji imali prilike upoznati s najnovijim modelima plinskih kondenzacijskih uređaja koji se odlikuju visokom kvalitetom, pouzdanošću i vrhunskom udobnosti. Uz plinske uređaje predstavili smo i asortiman uređaja za regulaciju sustava koji korisnicima omogućuju

jednostavno upravljanje putem mobilnih aplikacija. Također smo predstavili našu ponudu dimovodnih sustava koji su u potpunosti usklađeni s važećim normama i propisima, a ističu se po jednostavnoj montaži, dugotrajnosti i sigurnosti u radu.

Zahvaljujemo organizatorima na izvrsno organiziranom događanju te svim posjetiteljima koji su pokazali interes za našu ponudu. Veselimo se budućoj suradnji i zajedničkom doprinosu sigurnijim i učinkovitijim sustavima grijanja. ■





Slobodan Bosanac



Dvije perspektive iste vizije - posjet Vaillantovim tvornicama u Skalici i Senici

NEDAVNO SAM, ZAJEDNO S VAILLANTOVIM KOLEGAMA IZ ZEMALJA REGIJE JUGOISTOČNE EUROPE, IMAO PRILIKU POSJETITI DVIJE KLJUČNE LOKACIJE UNUTAR VAILLANT GROUP - VAILLANTOVU TVORNICU U SKALICI I TVORNICU DIZALICA TOPLINE U SENICI, OBJE SMJEŠTENE U SLOVAČKOJ.

Tvornice se nalaze blizu jedna drugoj, a ono što sam doživio u svakoj od njih potvrđuje koliko je Vaillant Group kao grupacija istovremeno snažno ukorijenjena u tradiciji kvalitete, ali i otvorena prema novim, održivim tehnologijama budućnosti.

Skalica: Proizvodnja nadohvat ruke

U Skalici se nalazi moderna tvornica specijalizirana za proizvodnju plinskih kotlova,

električnih grijača i drugih konvencionalnih uređaja za grijanje. Odmah me oduševio otvoreni pristup samom proizvodnom procesu - mogućnost šetnje unutar linija proizvodnje gdje smo imali priliku vidjeti svaki korak montaže i testiranja. Takva transparentnost i pristupačnost ne samo da ulijevaju povjerenje, već i omogućuju stvarni uvid u to kako se održava visoka razina kontrole i fleksibilnosti u proizvodnji. Tvornica u Skalici ostavlja dojam organizirane, precizne i vrlo žive tvornice - one u kojoj se znanje i praksa isprepliću u svakom detalju. Nakon razgledavanja, domaćini su nas srdačno ugostili uz izbor slanih i slatkih delicija te ponudili tradicionalnim kolačem Trdelnik, koji su svi s oduševljenjem preporučivali. Inače nisam ljubitelj suhih kolača, ali moram priznati da je ovaj bio zaista ukusan. Uz to, naše druženje upotpunili su direktor proizvodnje za Slovačku, Radovan Pristavok i Juraj Hornacek, direktor tvornice u Skalici. Nakon kratkog predstavljanja i ugodnog razgovora stigao je trenutak da nastavimo dalje prema idućem dijelu našeg programa.

Senica: Tehnološka izvrsnost i pogled prema budućnosti

Druga postaja našeg puta bila je Senica - nova i visokoautomatizirana Vaillantova tvornica dizalica topline. Nakon vrlo srdačne dobrodošlice direktora tvornice, Pavola Zuscika, započeli smo razgledavanje tvornice. Iako nismo mogli ući unutar linija proizvodnje, razina sofisticiranosti ovog pogona bila je očita i s galerije. Sve je organizirano do najsitnijeg detalja, automatizirano i digitalizirano - baš onako kako izgleda budućnost industrije grijanja. U usporedbi sa Skalicom, ova je tvornica znatno veća te nam je iz viđenog bilo potpuno jasno da je to moderna i napredna lokacija koja odražava novi smjer u industriji.

No, ono što me se najviše dojmilo bio je centar za posjetitelje. Ovaj je centar mnogo više od edukacijskog prostora - to je multimedijalno i interaktivno iskustvo koje dočarava tehniku, filozofiju i održivu viziju Vaillanta na potpuno novoj razini. Virtualne simulacije, prikazi rada dizalice topline, edukativni materijali i izložbeni primjerci uređaja omogućuju posjetiteljima - bilo da su partneri, zaposlenici ili studenti - da stvarno razumiju o čemu govorimo kada govorimo o održivom grijanju.

Za kraj, domaćini su nam priredili još jedno iznenađenje, teglicu meda, koji je uzgojen u košnicama smještenim u krugu tvornice, za svakoga. Savršeno.

Dva svijeta - jedna vizija

Ova dva pogona savršeno ilustriraju različite dimenzije iste vizije. Skalica utjelovljuje inženjersku preciznost i proizvodnu fleksibilnost u segmentu konvencionalnih uređaja. Senica, s druge strane, predstavlja novo poglavlje - automatiziranu, digitalnu i održivu budućnost, temeljenu na obnovljivim izvorima energije i pametnim tehnologijama.

Održiva budućnost je stvarnost

Ono što nosim iz ovog posjeta nije samo impresija tehničkih postignuća već i snažna potvrda da Vaillant Group aktivno gradi održivu budućnost. Investicije u proizvodne kapacitete, razvoj dizalica topline i edukacijske centre poput onog u Senici pokazuju da zelena tranzicija nije samo strateški plan - ona se već događa, ovdje i sada. ■



Vaillant Group i dalje ima snažne korijene u tradiciji kvalitete, no njeguje otvorenost prema tehnologijama budućnosti.



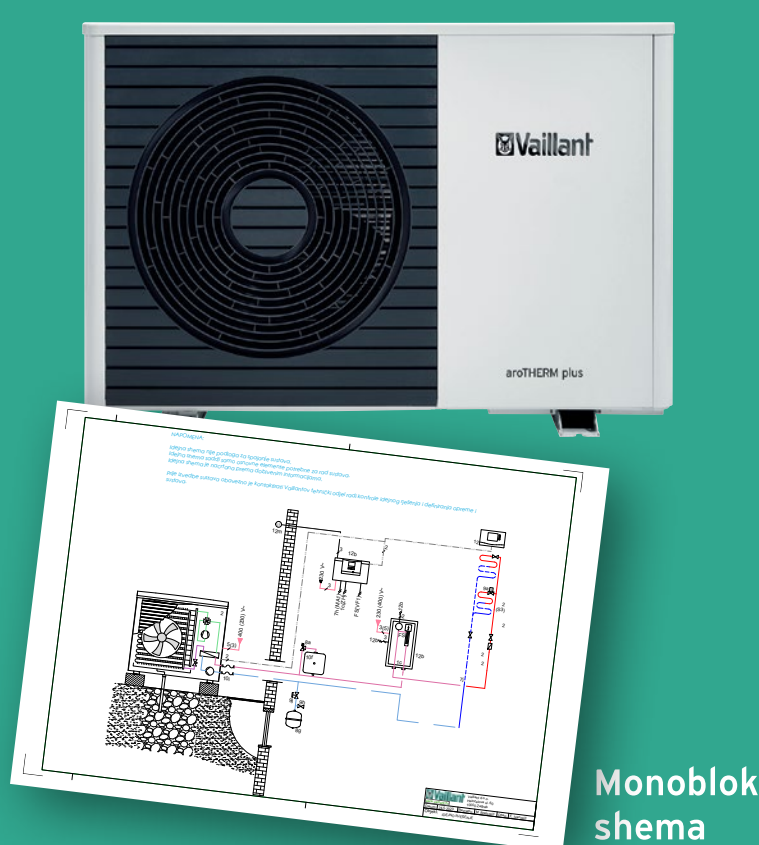


Eugen Ivanović

Dizalice topline: Split u usporedbi s monoblok izvedbom



Split shema



Monoblok shema

BEZ OBZIRA UNAPREĐUJETE LI VAŠ SUSTAV GRIJANJA ILI RAZMIŠLJATE O POTPUNO NOVOM SUSTAVU, DIZALICE TOPLINE SU ODLIČAN IZBOR. PRVO PITANJE UVIJEK ĆE BITI, KOJE SVE DIZALICE TOPLINE POSTOJE TE KOJA JE BOLJA? KADA GOVORIMO O IZVEDBI DIZALICA RAZLIKUJEMO DVIJE IZVEDBE – SPLIT I MONOBLOK.

Kada je riječ o tehničkoj izvedbi, kod monoblok dizalica cijeli rashladni krug sadržan je u vanjskoj jedinici, odnosno u objekt ulazi samo tehnička voda, dok split izvedba rashladnim krugom ulazi u objekt (bakrene cijevi u kojima teče rashladni medij).

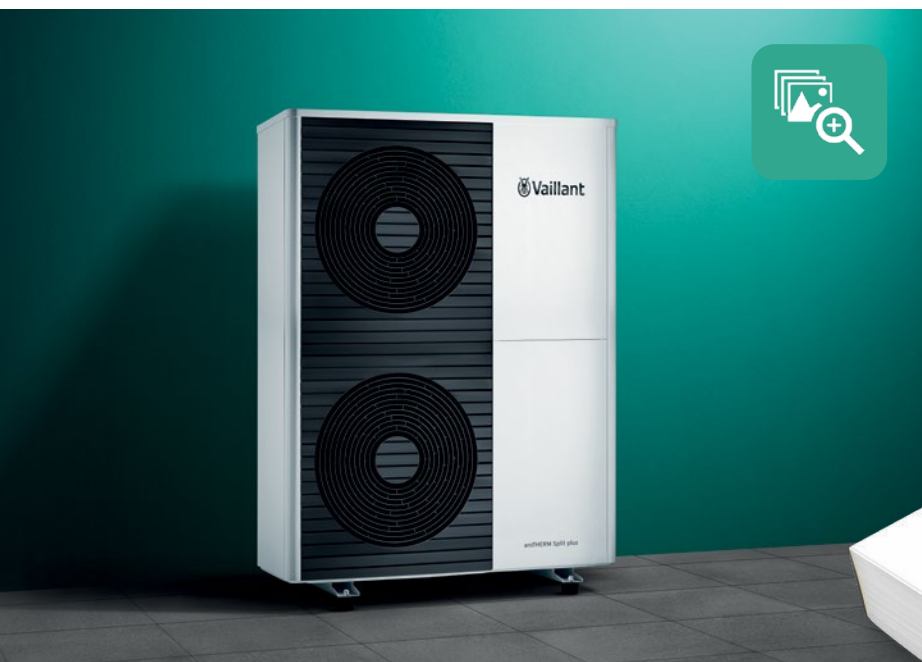
Puno je faktora koji ulaze u računicu odabira koja izvedba više odgovara vašem objektu. Monoblok je lakše instalirati u postojeći sustav kao nadogradnju, dok je split uređaj fleksibilniji sa stajališta instalatera. Monoblok često ima više ograničenja za razliku od split

izvedbe. Najveća je razlika što kod monoblok dizalica instalateri ne moraju posjedovati brojne certifikate (F-gas) kako bi ih ugrađivali. Održavanje sustava također je jednostavnije obzirom da je riječ o cijevima u kojima teče voda, a ne radna tvar (R-32).

Sa stajališta krajnjeg kupca, monoblok je često skuplja opcija u već vrlo skupom sustavu, ali s boljim radnim (SCOP, SEER) performansama. Kod split izvedbe, iako je uređaj nešto povoljniji, sama će montaža sustava biti skuplja. Kada govorimo o bitnoj stavci, servisu, strogo se preporuča monoblok izvedba.

Najveća razlika je u tome što se politika Europske unije strogo fokusira na izbacivanje split sustava na R-32 te ugradnju monoblok sustava s prirodnim plinom R290. Svima poznat GWP (Global Warming Potential) govori o tome da je R290 (GWP=3) manje štetan za okoliš od R-32 (GWP=675). Od 2027. godine R-32 trebao bi biti prošlost, stoga svakako obratite pažnju prilikom biranja izvedbe dizalice topline!

Za sve one koji već imaju sustav koji koristi R-32, bez brige, Vaillant će se pobrinuti da servisi budu bezbolni, a rezervni dijelovi pristupačni - cjenovno i s kratkim rokom isporuke! ■



Tomislav Đurak



Nove podloge za aroTHERM Split plus – sve na jednome mjestu

POSAO PROJEKTANTA STROJARSKIH INSTALACIJA NIJE NIMALO LAK. OD PRVOG RAZGOVORA S INVESTITOROM, ODABIRA OPREME, PA SVE DO ZAVRŠNOG TERMOTEHNIČKOG RJEŠENJA PROLAZI SE DUGOTRAJAN I MUKOTRPAN PROCES. KAKO BI IM OLAKŠAO POSAO, VAILLANT JE PRIPREMIO DOKUMENTACIJU KOJA ĆE IM POMOĆI U SVAKODNEVNOM RADU.

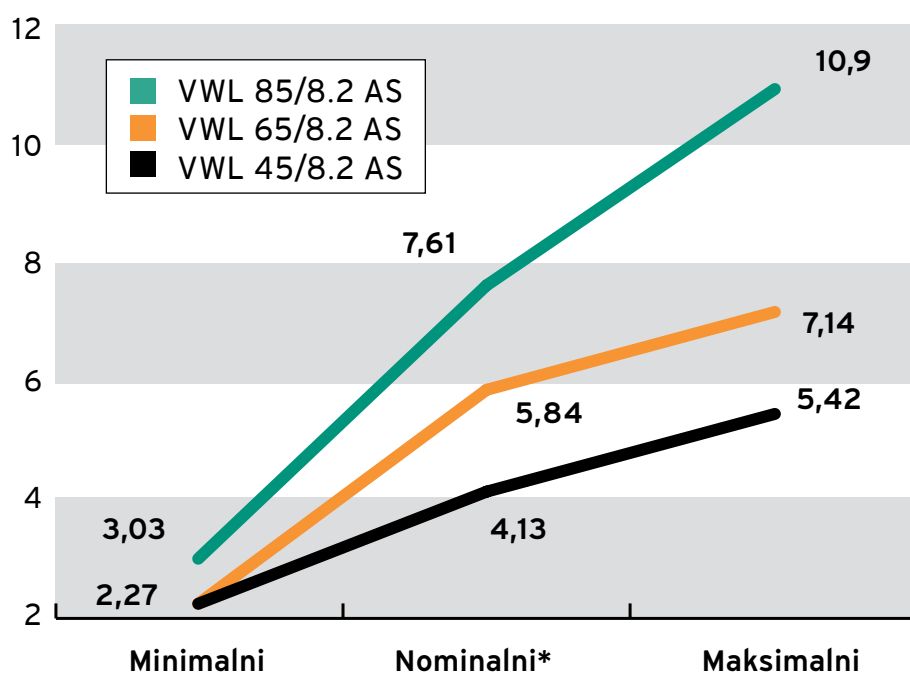
visokom energetske učinkovitosti (do A+++), tihim radom i fleksibilnošću u ugradnji. S obzirom da je riječ o tzv. „split“ izvedbi dizalice topline, uz vanjsku jedinicu obavezna je i ugradnja unutarnje jedinice koja može biti zidni modul ili podna jedinica s integriranim spremnikom za potrošnu toplu vodu volumena 188 litara (uniTOWER).

Imati takav dokument gdje se na jednome mjestu mogu pronaći svi tehnički podaci o uređaju koji projektirate od neprocjenjive je vrijednosti za svakog projektanta, a kada se na istome mjestu nalazi i popis tehničkih karakteristika opreme koju je potrebno i moguće implementirati uz uređaj, tada takav dokument postaje neizostavni dio literature svakog projektnog ureda. Svoj primjerak podloga, u digitalnom obliku, možete pronaći na našoj stranici www.vaillant.hr  na zaštićenom dijelu za poslovne partnere. ■

Početkom rujna svjetlo dana su ugledale projektantske podloge za naše najnovije dizalice topline - [aroTHERM Split plus](#)  (radna tvar R32). Ovakav dokument ključan je alat za pravilno dimenzioniranje, planiranje i implementaciju sustava grijanja, hlađenja i pripreme potrošne tople vode. Uz sve tehničke podatke, podloge sadrže i hidrauličke sheme, smjernice za montažu i povezivanje unutarnjih i vanjskih jedinica, kao i preporuke za optimalan rad sustava u različitim klimatskim uvjetima.

Dizalice topline aroTHERM Split plus dostupne su u tri modela i odlikuju se

Ogrjevni učinak A7/W35 (kW)



* Nominalna vrijednost pri EN 14511



Jasenka Ljubović



Skupština servisera 2025.

Znanje, druženje i nova iskustva u Neumu

VIŠE OD STOTINU OVLAŠTENIH SERVISERA IZ BOSNE I HERCEGOVINE OKUPILO SE 29. I 30. SVIBNJA 2025. GODINE U PRELIJEPOM AMBIJENTU HOTELA „MAREA“ U NEUMU, NA TRADICIONALNOJ SKUPŠTINI KOJA JE VEĆ GODINAMA PRILIKA ZA RAZMJENU ZNANJA, ISKUSTAVA I IDEJA, ALI I ZA UČVRŠĆIVANJE PRIJATELJSTAVA MEĐU KOLEGAMA.

Sunčano vrijeme i opuštena atmosfera pridonijeli su tome da skupština protekne u iznimno pozitivnom ozračju.

Predstavljene novosti vezane uz aplikaciju Vaillant spareCHECK

Dvodnevni program bio je pažljivo osmišljen kako bi se uravnotežili radni i društveni sadržaji. Službeni dio donio je najnovije informacije iz svijeta Vaillanta, a posebno su se istaknule dvije prezentacije. Kolega Samir Arnautović predstavio je novosti vezane uz aplikaciju Vaillant spareCHECK, alat koji će našim serviserima olakšati rad i unaprijediti svakodnevne procese. Naš redovni gost iz Zagreba, Dalibor Crnić,



održao je inspirativno predavanje na temu Produljeno jamstvo, pruživši konkretne savjete i odgovore na najčešća pitanja korisnika.

Interaktivni igrokaz

Za dodatnu dinamiku pobrinuo se interaktivni igrokaz koji je kroz improvizaciju prikazao situacije iz stvarnog života - razgovore između korisnika i servisera o pogodnostima produljenog jamstva. U zajedničkoj razmjeni mišljenja, i kroz humor, razjašnjena su pitanja poput: koje su prednosti za korisnika, na koliko godina se ugovor sklapa, na koje se uređaje odnosi i što sve uključuje.

U ulozi krajnjih korisnika izvrsno su se snašli Jasenka Ljubović i Amar Osmanković, dok su s druge strane naši serviseri hrabro „branili“ svoj teren. Ulogu moderatora s puno energije, humora i smisla za improvizaciju preuzeo je Admir Delalić, držeći atmosferu živom i poticajnom do samoga kraja.

Spoj edukacije, zabave i zajedništva rezultirao je mnoštvom smijeha, kreativnih rješenja i korisnih zaključaka koji će poslužiti kao snažan poticaj našim serviserima da još uspješnije komuniciraju s korisnicima te da nastave graditi povjerenje koje je temelj robne marke Vaillant. ■



Odlazak u mirovinu



Milan Kecman – kolega, prijatelj i inspiracija

NAKON VIŠE OD 12 GODINA PREDANOG RADA U VAILLANT BIH, NAŠ DRAGI KOLEGA MILAN KECMAN OPROSTIO SE OD RADNOG MJESTA KOMERCIJALISTA ZA PODRUČJE KRAJINE I OTIŠAO U ZASLUŽENU MIROVINU.

Tijekom svih tih godina Milan je bio mnogo više od kolege – bio je prijatelj, oslonac i motivacija svima koji su imali priliku raditi s njim te primjer kako se predanost, profesionalnost i ljudskost mogu spojiti u jednoj osobi.

Osvojio je srca svih zaposlenika

Sa svojim jedinstvenim šarmom i nenadmašnim smislom za humor osvojio je srca svih zaposlenika, ali i partnera s kojima je surađivao. Krajnji korisnici već nakon prvog susreta poklanjali su mu potpuno povjerenje, a on im je to povjerenje vraćao iskrenim pristupom, stručnošću i potpunom predanošću svakom poslu.

Kroz godine rada Milan se nesebično zalagao, ulažući mnogo truda i vremena u svaki zadatak. Bio je uvijek spreman pomoći mlađim kolegama, dijeleći svoje bogato iskustvo i pružajući savjete koji su često bili jednako topli i dobronamjerni kao i očinski. Njegova spremnost da sasluša, ohrabri i nasmije bila je neprocjenjiva vrijednost našeg tima i razlog zbog kojeg je stekao posebno mjesto u našim srcima.



Duša svake zabave

Nijedna službena proslava, okupljanje ili neformalno druženje nije moglo proći bez Milana u središtu pažnje. Njegove anegdote iz bogatog životnog iskustva znale su nas nasmijati do suza, ali i podsjetiti na ono što je u životu zaista važno – međusobno poštovanje, iskrenost i prijateljstvo.

Sigurno će nam nedostajati njegov duh, energija i ona posebna iskra koju je unosio u naš svakodnevni rad. U ime svih nas, želimo Milanu mnogo godina sreće, zdravlja i zadovoljstva u mirovini, u društvu supruge Marice. Iako više neće svakodnevno biti s nama, ostaje dio Vaillantove obitelji te će zauvijek zauzimati posebno mjesto u našim srcima. ■



Irfan Abdi



Energo Sistem

otvorio novi showroom u Skopju

VAILLANTOVA OBITELJ U SJEVERNOJ MAKEDONIJI UPRAVO JE POSTALA JAČA. ENERGO SISTEM, SLUŽBENI VAILLANTOV PARTNER U ZEMLJI, S PONOSOM JE OTVORIO SVOJ POTPUNO NOVI SHOWROOM U SKOPLJU - MODERAN PROSTOR POSVEĆEN ODRŽIVIM RJEŠENJIMA GRIJANJA, HLAĐENJA I PRIPREME TOPLE VODE.



Smješten u srcu Skopja, showroom je osmišljen s namjerom kako bi inspirirao vlasnike kuća, arhitekta i instalatere, s cjelokupnim rasponom Vaillantovih proizvoda izloženim na jednome mjestu - od dizalica topline i električnih kotlova do pametnih upravljača i sustava obnovljivih izvora energije. Posjetitelji mogu iz prve ruke doživjeti kvalitetu, inovaciju i njemačku preciznost koja Vaillant čini jednom od najpouzdanijih europskih robnih marki već više od 150 godina. Uz stručno osoblje koje je u svakom trenutku spremno pružiti savjet i

pomoć, novi showroom postat će središnje mjesto za sve koji žele poboljšati udobnost, a pritom smanjiti troškove energije i utjecaj na okoliš.

Posvećenost Energo Sistema nadilazi samu prodaju proizvoda - riječ je o pružanju cjelovitih rješenja, pouzdanoj usluzi i dugoročnoj vrijednosti za kupce. Novi showroom odražava tu misiju, nudeći ugodno okruženje u kojem se ideje susreću sa stručnošću.

Bilo da gradite novi dom, obnavljate postojeći ili ste jednostavno znatiželjni oko najnovijih tehnologija grijanja, ne propustite posjetiti Vaillantov showroom u Skopju! ■



Sunčana Starček

– 30 godina profesionalnog doprinosa razvoju Vaillanta

Ove godine obilježavamo 30 godina rada Sunčane Starček u Vaillantu - jubilej koji predstavlja izniman i vrlo rijedak primjer profesionalnog kontinuiteta, stručnosti i predanosti poslovnim ciljevima jedne tvrtke. Iako je Sunčana započela svoj profesionalni put u Vaillantu prije puna tri desetljeća, mnogo mlađe kolegice i kolege mogu joj samo zavidjeti na energiji, kreativnosti i žaru s kojima i dan danas radi na projektima.

Kao voditeljica marketinga za Jugoistočnu Europu, svojim znanjem, radnim, ali i životnim iskustvom te strateškim razmišljanjem već godinama pomaže oblikovati komunikaciju robne marke Vaillant na ovim prostorima prema krajnjim korisnicima i prema partnerima s kojima surađujemo.

U suradnji s timovima unutar i izvan organizacije, Sunčana je oduvijek pokazivala sposobnost koordinacije kompleksnih aktivnosti i usmjeravanja resursa prema rezultatima. No, Sunčana nije samo stručnjakinja u svom području - ona je i kolegica na koju se uvijek možete osloniti.

Njezina otvorenost i spremnost na suradnju čine je neizostavnim dijelom našeg tima. Mnogima je bila mentor i podrška, a njezin doprinos kulturi Vaillanta ne može se mjeriti samo brojkama i projektima - već i svakim osmijehom nakon Skupštine servisera, teambuildinga i uspomena koje ostaju nakon uspješno provedenih događanja. ■



Dobrodošao Eldin Cinac

– naš novi prodajni predstavnik za BiH!

U Bosni i Hercegovini na poziciji prodajnog predstavnika nam se pridružio novi kolega Eldin Cinac.

Eldin dolazi s bogatim iskustvom u prodaji i razvoju odnosa s klijentima, a poznat je po svom profesionalnom pristupu, energiji i predanosti rezultatima. Njegovo poznavanje tržišta BiH i razumijevanje potreba kupaca bit će ključni za jačanje Vaillantove prisutnosti u BiH.

Posebno nas veseli što Eldin već dugi niz godina poznaje Vaillant - proizvode, filozofiju i vrijednosti koje dijelimo. U procesu onboardinga podršku mu pruža naš dugogodišnji kolega, Milan Kecman, koji mu je ujedno i mentor, čime osiguravamo kvalitetan prijenos znanja i bržu integraciju u tim.

Već nakon prvih dana, Eldin pokazuje inicijativu, postavlja prava pitanja i aktivno traži načine kako da



doprinese. Vjerujemo da će njegova prisutnost biti dodatna snaga u našem regionalnom razvoju.

I da će Eldin svojim znanjem i entuzijazmom doprinijeti daljnjem rastu i uspjehu našeg tima. Želimo mu srdačnu dobrodošlicu i puno uspjeha u novoj ulozi! ■



Mario Opačak



FOTO: Wikipedia

Calle Arzobispo Mariordo

2026. s VEP-om u karipski raj

Uvijek zabavna i ugodna VEP putovanja koja ostaju u sjećanju

GOTOVO 80 ČLANOVA VEP-A IZ SLOVENIJE, HRVATSKE, BOSNE I HERCEGOVINE I SRBIJE ZAPOČELO JE S PRIPREMAMA ZA JOŠ JEDNO PUTOVANJE IZ SNOVA, PUNO BOJA, RITMA, SUNCA I NEZABORAVNIH DOŽIVLJAJA, A ZNAJUĆI NAŠE PARTNERE SIGURNI SMO DA ĆE I OVOGA PUTA PUTOVANJE BITI ISPUNJENO DOBRIM DRUŽENJEM, ŠALAMA I NEPREKIDNOM ZABAVOM.

Dominikanska Republika nije samo raj na plaži - ona je spoj netaknute prirode, bogate povijesti, karipskog duha i avanture na svakom koraku, a naša VEP ekspedicija imat će priliku posjetiti ono najbolje što nam nudi ta karipska zemlja.

Smjestit ćemo se u Punta Cani, najpopularnijem turističkom odredištu, i to u hotelskom kompleksu na samoj plaži. Prošetat ćemo gradićem Altos de

Chavón čije uske kamene ulice i starinske kuće pričaju priču o bogatoj povijesti ovoga kraja.

Raznolik, atraktivan i sadržajan program

Uz glazbu, ples i pravo karipsko slavlje otplovit ćemo do otoka Saona koji predstavlja tropski raj okružen bijelim pješčanim plažama i tirkiznim morem. Vozeći se terenskim vozilima Buggy & Polaris prolazit ćemo kroz autentična ruralna sela te plantaže kave, banana, duhana i kakaa.

Imat ćemo priliku razgledati glavni grad ove karipske države, Santo Domingo, na konjima jahati kroz džunglu, roniti i razgledavati koraljne grebene i završiti putovanje cjelodnevnom krstarenjem duž pješčanih obala obrubljenih palmama i to na „party“ brodu na kojem će biti glazbe i plesa. Čeka vas jedna prava karipska zabava na moru.

Putovanja koja se ne zaboravljaju

Osim velikog broja naših stalnih putnika, koji već dobro znaju kakva zabava ih očekuje, ove godine imamo i povratnike koji su neko vrijeme pauzirali, kao i dosta novih putnika koji će tek iskusiti čari našeg VEP putovanja te nezaboravno druženje koje još nikada nije izostalo.

Ako ste se ove godine propustili ili zakasnili prijaviti, nemojte očajavati, nego već sada počnite skupljati bodove jer vam obećavamo da će i sljedeća destinacija biti jednako atraktivna i egzotična. ■