

Vaillant

broj 94 • LIPANJ 2026.

ZVIJEZDA VEČERI

aroTHERM pro

NOVO

aroTHERM plus

NUDIMO SUSTAV

ne samo uređaj

VEP

kampanja klima uređaji



aroTHERM pro

SADRŽAJ

- 4

Novo pakiranje, isti standardi

Modernizirani koferi za alat
- 5

Osvojite do čak 90.000 bonus VEP bodova
- 6

aroTHERM plus - najbolja i sada još bolja
- 8

Kako osigurati stabilan i dugotrajan rad sustava
- 10

U Vaillant u prodajemo sustav, a ne uređaj
- 11

Problemi za koje AI nema rješenje - a mi imamo!
- 13

Cool u sezoni hlađenja
- 14

Predstavljamo zvijezdu večeri - aroTHERM pro
- 18

Sinergija koja gradi povjerenje - Novi Kvadrat i Vaillant
- 20

Vlak (Vaillant) u snijegu
- 23

Novo pojačanje u odjelu financija
- 24

BiH
Od teorije do terena
- 25

MAKEDONIJA
Predstavljena nova generacija dizalica topline
- 26

Vaillant servis u „gradu koji teče“
- 27

Ivek - serviser i vatrogasac
- 28

Mijenjam bodove za Vaillantove promo artikle

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



DRAGI NAŠI...

**DOŠAO JE KONAČNO I TAJ
DUGO OČEKIVANI TRENUTAK
KADA POČINJEMO S
PRODAJOM NOVE GENERACIJE
VAILLANTOVIH DIZALICA
TOPLINE. KAKO OVOGA PUTA
NIJE RIJEČ O UOBIČAJENOM
UVODENJU NOVOG
PROIZVODA VEĆ O PRAVOJ
PREKRETNICI NA NAŠEM PUTU
PREMA PAMETNIJOJ, ČIŠĆOJ
I ODRŽIVIJOJ BUDUĆNOSTI
GRIJANJA, OVAJ ĆU UVODNIK
POSVETITI SAMO TOJ TEMI.**

Nalazimo se u vremenu kada industrija grijanja prolazi kroz brzu transformaciju. Kupci očekuju čišća, tiša i klimatski prihvatljiva rješenja, vlade postavljaju ambiciozne ciljeve dekarbonizacije, a instalateri traže pouzdane i jednostavne sustave za instaliranje i rukovanje. Vaillantov odgovor na spomenute zahtjeve jest potpuno novi program dizalica topline čije uvođenje na tržište počinjemo s dizalicom aroTHERM pro.

Nova dizalica aroTHERM pro nije konstruirana samo kako bi ispunila navedena očekivanja nego i da bi zadovoljila zahtjeve budućnosti te da tu budućnost učini dostupnom već danas.

Prvi u svijetu, još prije 7 godina, Vaillant je počeo proizvoditi dizalice topline s rashladnim sredstvom R290, a ova, najnovija, dizalica ima najniži GWP među svim danas dostupnim dizalicama na tržištu - naime njezin GWP iznosi samo 3. O tome, kao i o mnogim drugim prednostima i prestižnim karakteristikama nove dizalice možete čitati na sljedećim stranicama Vaillant Plusa, a ovdje želim posebno naglasiti da je cijena dizalice aroTHERM pro 30% niža u odnosu na dosadašnje modele. Netko će reći „30% jeftinija, to je iz Kine“ - Nije! Made in Germany i Made in EU! Sve se proizvodi u našim tvornicama u Njemačkoj, Slovačkoj i Francuskoj!

Osim ove prve dizalice iz nove generacije, uskoro očekujemo i početak prodaje novih geotermalnih dizalica geoTHERM/geoCOMPACT i unaprijeđenog modela aroTHERM plus, a kada krajem godine na tržište stigne i nova dizalica topline aroTHERM perform u snagama od 17 i 24 kW, imat ćemo vrhunsko rješenje i za veće objekte.

Međutim, sama inovacija nije dovoljna. Za uspješno lansiranje proizvoda na tržište potreban je cijeli sustav koji stoji u pozadini. I danas želim izraziti svoju zahvalnost svima vama - našim partnerima, distributerima, instalaterima, projektantima, arhitektima i serviserima. Vaša predanost i stručnost temelj su na kojem gradimo svaki uspjeh. Vi ste ti koji će aroTHERM pro oživjeti u domovima diljem zemlje.

I zato, lansiranje uređaja aroTHERM pro nije samo najava proizvoda. To je poziv. Poziv na zajednički rast. Na zajedničku transformaciju tržišta. I na to da održivo grijanje, pomoću nove dizalice topline koja je 30% jeftinija od dosadašnjih modela, postane priuštiva stvarnost za svako kućanstvo i svaku zgradu.

Kako bismo spremni dočekali priliku da vam uputimo poziv da zajedno postavimo nove standarde na tržištu dizalica topline te da vaše i naše poslovanje podignemo na „višu razinu“, mi smo se mjesecima temeljito pripremali. Za vas su spremni materijali za trening, prezentacije, upute za instaliranje i rukovanje, različiti promotivni tiskani materijali i video materijali, instalacijske sheme, CAD crteži, prodajni argumenti, novi podaci na mrežnoj stranici i još mnogo toga.

Dok idemo naprijed, ostajemo predani pružanju podrške obukom, digitalnim alatima, tehničkom stručnošću i snažnom lokalnom prisutnošću. Naime, inovacija ne stoji sama za sebe - potrebni su joj ljudi, suradnja i povjerenje. A to je nešto što doista duboko cijenimo.

Zbog svega navedenog smatram kako je aroTHERM pro puno više od nove dizalice topline. To je simbol naše ambicije, naše odgovornosti i našeg povjerenja u budućnost. Ponosni smo da ovo novo poglavlje otvaramo upravo sa svima vama.

Hvala vam na partnerstvu, vašoj suradnji i vjeri u ono što zajedno možemo postići. Veselim se istraživanju budućnosti grijanja s vama, počevši upravo sada s našom novom dizalicom topline aroTHERM pro.

Hvala! ■

MARIO OPAČAK
direktor Vaillant d.o.o.



Josip Jukić

Novo pakiranje, isti standardi

POČETKOM 2026. GODINE VAILLANT GROUP JE POSTEPENO KRENUO S UVOĐENJEM NOVOG PAKIRANJA ZA REZERVNE DIJELOVE KOJE ĆE BITI JEDINSTVENO ZA SVE ROBNE MARKE U GRUPI.

Vaillant Group objedinjuje osam poznatih robnih marki koje korisnicima diljem svijeta nude moderna rješenja za grijanje, hlađenje i toplu vodu. Uz krovnu



robnu marku Vaillant, grupaciju čine i Saunier Duval, AWB, Bulex, Glow-worm, Hermann Saunier Duval, Protherm te DemirDöküm.

Kako bi se istaknula snaga cijele grupacije, uvedene su promjene u vizualnom identitetu pakiranja. Od sada će logotipi ovih robnih marki biti vidljivi na novim naljepnicama rezervnih dijelova, kao i na redizajniranim kutijama. Novi dizajn ambalaže, uz prepoznatljiv Vaillantov logotip, sada ponosno prikazuje i ostale članove grupacije.

Važno je naglasiti da, unatoč novom izgledu, standardi ostaju jednaki. Sve nove naljepnice i dalje nose jasnu oznaku „100% original“, što serviserima i korisnicima jamči vrhunsku kvalitetu i sigurnost. ■



Mario Rukavina

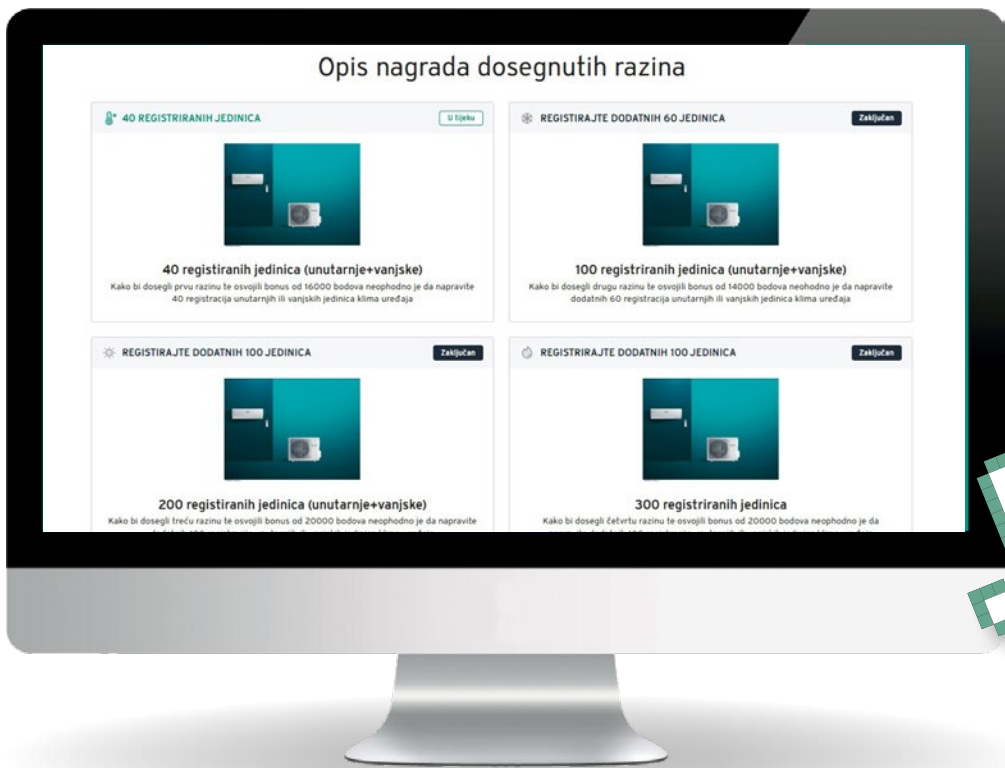
Modernizirani koferi za alat

NOVI KOFERI ZA ALAT UVEDENI SU S CILJEM PODIZANJA RAZINE FUNKCIONALNOSTI I SIGURNOSTI U SVAKODNEVNOM RADU SERVISERA.

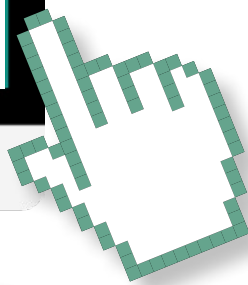
U usporedbi sa starim koferima svijetlo sive boje, novi modeli dolaze u crnoj boji i nude suvremeniji, profesionalniji dizajn te veću otpornost na vidljiva



oštećenja čime su bolje prilagođeni terenskim uvjetima. Jedna od ključnih prednosti je ugrađena brava koja omogućuje zaključavanje kofera, čime se alat štiti tijekom transporta i skladištenja. Unutrašnjost kofera dodatno je unaprijeđena pregradama na dnu koje prostor dijele na više manjih pretinaca. Takav raspored omogućuje praktičnu pohranu sitnog pribora i mjernih instrumenata, uz primarnu namjenu pohrane ručnog alata. Ovim rješenjem servisna oprema postaje organiziranija i lakša za svakodnevnu upotrebu te pridonosi efikasnijem obavljanju servisnih zadataka na terenu. ■



Alan Babić



Osvojite do čak 90.000 bonus VEP bodova

Od sada u VEP-u i unutarnje jedinice klima uređaja

U RAZDOBLJU OD 2. SVIBNJA DO 1. KOLOVOZA 2026. GODINE, U SKLOPU VAILLANTOVOG EXCELLENCE PARTNER (VEP) PROGRAMA LOJALNOSTI POKRENUTA JE POSEBNA PROMOTIVNA KAMPANJA - „OSVJEŽITE SE S BONUSOM - INSTALIRAJTE VAILLANTOVE KLIMA UREĐAJE“ - OSMIŠLJENA KAKO BISMO DODATNO NAGRADILI TRUD NAŠIH PARTNERA INSTALATERA U SEZONI HLAĐENJA.

Tijekom trajanja kampanje, uz redovne VEP bodove ostvarene registracijom unutarnje i vanjske jedinice klima uređaja, partneri mogu osvojiti i vrijedne bonus bodove - i to ovisno o dosegnutoj razini uspješnosti.

Pet razina kampanje

Što više registracija, to više nagrada - sustav razina jasno je definiran, a bonus bodovi automatski se dodjeljuju u sklopu VEP programa lojalnosti svakom Vaillant partneru.

Na primjer, ako VEP član registrira 40 jedinica, ostvaruje 8.000 osnovnih

bodova te dodatnih 16.000 bonus bodova - jer vaš angažman u kampanji vrijedi više.

Npr. za kupljenih i registriranih 100 kompleta klima uređaja osigurat ćete svoje mjesto na idućoj destinaciji našeg VEP putovanja.

Sve pod kontrolom - u stvarnom vremenu.

Kampanja će biti vidljiva na službenoj mrežnoj stranici za poslovne partnere myvaillantpro.hr, gdje će svaki VEP član moći u svakom trenutku pratiti vlastiti napredak, dosegnutu razinu i broj osvojenih bonus bodova.

Registracija proizvoda moguća je jednostavno i brzo putem:

- mobilne aplikacije vepSCAN ili
- putem [Vaillantove službene mrežne stranice](#) za poslovne partnere.

Razina	Broj instaliranih jedinica (UJ + VJ)	Osnovni bodovi	Bonus bodovi
1	40	8.000	16.000
2	100	20.000	14.000
3	200	40.000	20.000
4	300	60.000	20.000
5	400	80.000	20.000

Proizvodi uključeni u kampanju

U kampanju ulaze sljedeći modeli Vaillant klima uređaja:

- climaVAIR pro VAIB1 (mono split);
- climaVAIR plus VAIP1 (mono split);
- climaVAIR VAM1 (multi split) i
- climaVAIR VAF8 (multi split). ■



Tomislav Đurak



R290

NATURAL
PERFORMANCE

NOVO!

aroTHERM plus - najbolja i sada još bolja

NAKON SPEKTAKULARNOG
PREDSTAVLJANJA I DOLASKA
NA TRŽIŠTE NOVE GENERACIJE
DIZALICE aroTHERM pro,
VAILLANTOVA ZAJEDNICA
SPREMNA JE ZA DOLAZAK
JOŠ JEDNOG PREDSTAVNIKA
DIZALICA TOPLINE ZRAK-VODA
- NOVA aroTHERM plus.

plus predstavlja novu generaciju dizalica topline i naš je najučinkovitiji uređaj - s najvišim energetske razredom u režimu grijanja A+++, izvanrednim učinkom COP do 5,4 (A7/W35) te sezonskom učinkovitosti η_s do 202 %, aroTHERM plus postavlja nove standarde energetske učinkovitosti.



Razina buke od 44,3 do 49,9 dB(A) prema ErP-u

Zahvaljujući vrhunskoj izradi i zvučnoj izolaciji, riječ je o najtišoj Vaillantovoj dizalici topline. Razina buke od svega 44,3 - 49,9 dB(A) prema ErP-u osigurava mirno okruženje te je čini idealnim izborom za gusto naseljena područja i korisnike koji žele gotovo nečujan rad sustava.



Nova generacija dizalica topline

U ovom slučaju nije riječ o potpuno novom uređaju, već o svojevrsnom redizajnu (nova boja kućišta, nove unutarnje jedinice) i unapređenju (veća efikasnost, manja buka) postojećeg uređaja. Nova aroTHERM



„Flexible Space Function“ - maksimalno smanjenje sigurnosne zone

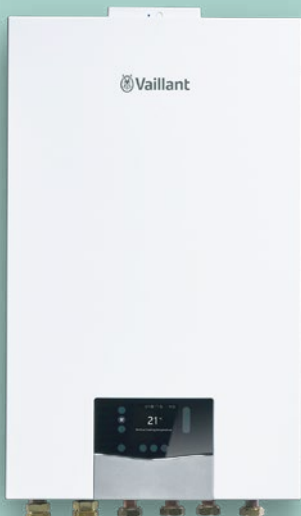
Najbolji u modernizaciji, [aroTHERM plus](#) nudi iznimnu fleksibilnost ugradnje. Jedinstveni sigurnosni koncept „Flexible Space Function“ omogućuje postavljanje vanjske jedinice gotovo bilo gdje - u blizini vrata, ispod prozora ili pored podrumskih otvora - uz minimalnu zaštitnu zonu.

Unutarnje jedinice

Unutarnje jedinice jednake su kao i za modele dizalica topline aroTHERM pro, odnosno dostupne su u dvije izvedbe s integriranim električnim grijačem:

Unutarnja zidna jedinica - VWZ MEH 97/7:

Kompaktna zidna jedinica služi kao centralni hidraulički modul, idealno za objekte koji već imaju odvojen spremnik potrošne tople vode ili žele maksimalnu slobodu u konfiguraciji sustava.



Unutarnja jedinica s integriranim spremnikom PTV (190 litara) - uniTOWER VIH QW 190/7:

Podna jedinica s integriranim spremnikom PTV od 190 litara osigurava visoku dostupnost potrošne tople vode, dok zbog kompaktne izvedbe zauzima vrlo malo prostora i vizualno se uklapa u svaki tehnički prostor.

Uređaj uniTOWER dostupan je u dvije izvedbe:

- s jednim krugom grijanja i
- s dva kruga grijanja, posebno pogodno za kombiniranje radijatorskog i podnog grijanja.



75 °C Temperatura polaznog voda do 75 °C

Ekološko rashladno sredstvo R290 osigurava visoku učinkovitost uz minimalan utjecaj na okoliš. Istovremeno, uređaj omogućuje temperaturu polaznog voda grijanja do čak 75 °C što ga čini savršenim rješenjem i za objekte s radijatorskim grijanjem.

Važno je naglasiti da uz svaku unutarnju jedinicu u isporuci dolazi i komunikacijski modul (VR 940) koji, u kombinaciji s regulatorom sustava sensoCOMFORT 720, omogućuje daljinsko upravljanje sustavom putem aplikacije myVaillant koja je dostupna za sve korisnike [Andriod](#) i [iOS](#) operativnog sustava.

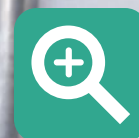
Vanjske i unutarnje jedinice proizvode se u najmodernijim tvornicama u EU, a dodatnu potvrdu pouzdanosti i kvalitete korisnicima pruža mogućnost produljenog jamstva na pet (2+3) ili sedam (2+5) godina.

Dizalica topline aroTHERM plus dostupna je u četiri nominalna učinka (A7/W35): 6, 8, 12 i 15 kW. Mogućnost kaskadnog povezivanja te kombiniranja s ostalim uređajima iz Vaillantovog proizvodnog asortimana (npr. plinski kondenzacijski uređaj ecoTEC) omogućuje primjenu i u najzahtjevnijim termotehničkim sustavima. ■





Ante Penava



aroTHERM plus

Minimalni protok i minimalni volumen vode u sustavu osnovni su preduvjeti ispravnog rada svakog sustava s dizalicom topline.

Kako osigurati stabilan i dugotrajan rad sustava

MINIMALNI PROTOK I MINIMALNI VOLUMEN VODE U SUSTAVU OSNOVNI SU PREDUVJETI ISPRAVNOG RADA SVAKOG SUSTAVA S DIZALICOM TOPLINE. U VEĆINI SLUČAJEVA MOGU SE OSIGURATI PRAVILNIM PROJEKTIRANJEM I IZVEDBOM.

Pravilno osiguravanje ovih vrijednosti ne zahtijeva poseban alat ili dodatnu opremu, već prvenstveno jasno razumijevanje i ispravno izvođenje.

Minimalni protok vode u sustavu

Minimalni protok vode predstavlja najmanju količinu vode koja mora kontinuirano cirkulirati kroz

izmjenjivač dizalice topline kako bi prijenos energije bio stabilan i unutar sigurnih granica rada. Protok je izravno vezan uz snagu uređaja i temperaturni režim sustava.

Neispunjavanje ovog uvjeta čest je problem s kojim su se, vjerujem, susreli svi instalateri. Ukoliko uvjet nije zadovoljen, kod dizalice topline nastupa „greška protoka“ i sustav staje s radom. Neugodna je to situacija za instalatere i servisere, a krajnji korisnik je nezadovoljan.

Ovaj problem povezan je sa sljedećim greškama na instalaciji: nepravilno dimenzionirane cijevi, prevelika suženja cijevi (koljena), presavijene cijevi, nepravilno dimenzionirani i izvedeni krugovi podnog grijanja, nečistoće u sustavu koje stvaraju začepjenja (najčešće se nečistoće nakupe na filtrima pa ih je potrebno redovno čistiti).

Budući da se dizalice topline često spajaju izravno na sustav, često i sekundarna regulacija uzrokuje ovaj problem. Nije problem u sekundarnoj regulaciji, već u tome što se ne razmišlja što učiniti ako sekundarna regulacija zatvori sve krugove grijanja.

Ukoliko postoje regulirani krugovi podnoga grijanja (ili radijatora), nužno je u sustav ugraditi prestrujni ventil (bypass ventil) koji će osigurati minimalni protok ukoliko se većina (ili svi) krugovi zatvore. Naravno da je pravilno balansiranje sustava nužno, ali to je tema za sebe. Osiguravanje minimalnog protoka vode je nužan uvjet koji osigurava da dizalica topline ne prijeđe u grešku protoka, međutim kada već pravilno dimenzioniramo sustav bitno je zadovoljiti i nominalni protok, koji pak osigurava one „kataloške“, tj. standardne karakteristike uređaja koje ga određuju.

Uvijek je potrebno provjeriti u tehničkom listu koji je minimalni, odnosno nominalni protok vode za konkretnu dizalicu topline s kojom radimo i onda osigurati ispunjenje tih uvjeta.

Minimalni volumen vode u sustavu

Minimalni volumen vode odnosi se na količinu vode u sustavu koja je teoretski konstantno „dostupna“ dizalici topline. Taj volumen bitan je iz više razloga, prvenstveno zbog pravilnog i sigurnog odleđivanja, potom zbog osiguravanja minimalnog vremena rada kompresora, stabilnosti sustava i tako dalje. Količina minimalnog volumena vode u sustavu razlikuje se ovisno o tome radi li sustav u režimu grijanja ili hlađenja.

Neispunjenje ovog uvjeta neće uvijek biti odmah vidljivo. Ukoliko nije dovoljan volumen vode u sustavu, sustav nije otporan na male zahtjeve te može doći do čestog paljenja, odnosno gašenja sustava (tzv. short cycling), što skraćuje životni vijek dizalice topline.

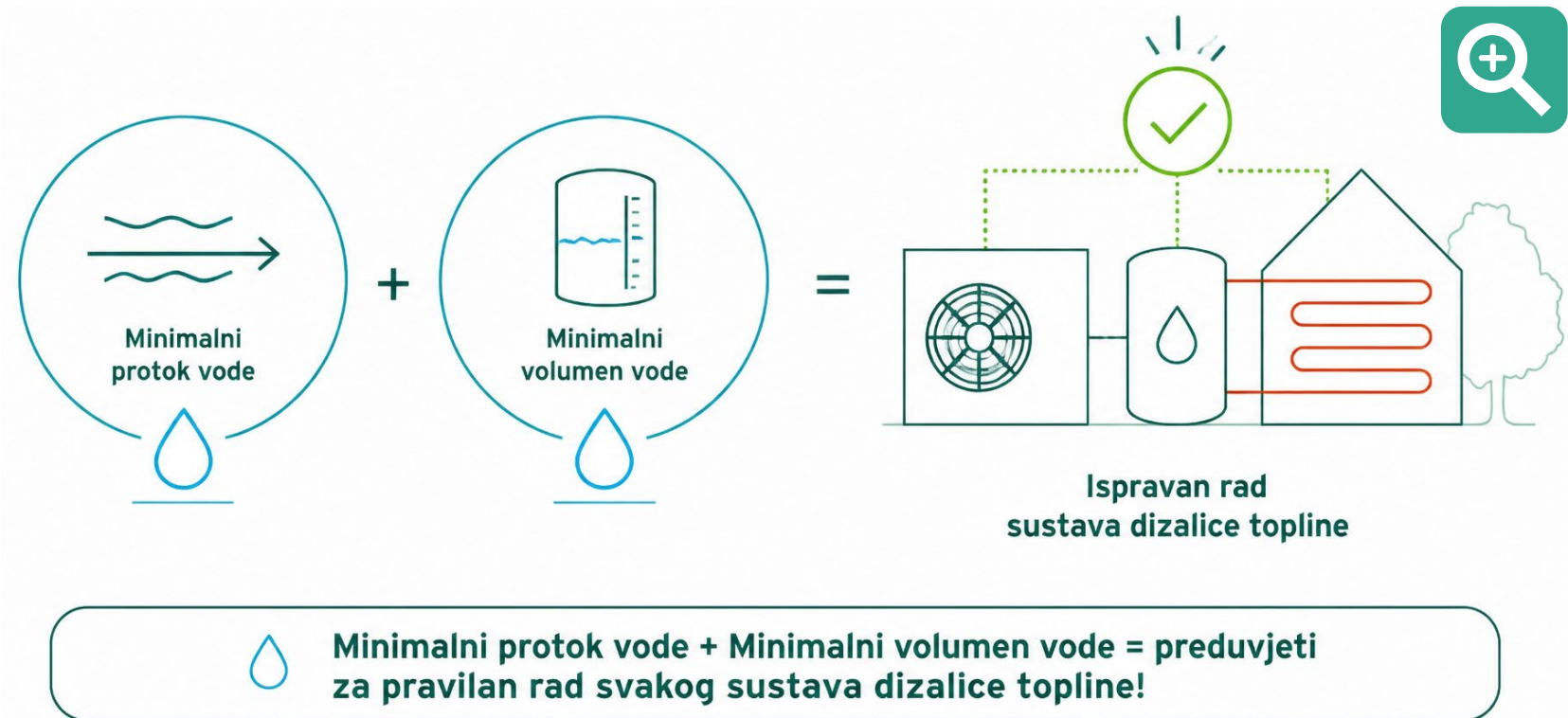
Ako su vanjske temperature oko 0 °C i niže, a vanjski zrak je vlažan, vlaga iz vanjskog zraka se smrzava i na isparivaču dizalice topline stvara se led. Da bi se proces grijanja normalno nastavio, dizalica topline ulazi u način rada odleđivanja (defrost). U tehničkom listu dizalice topline potrebno je provjeriti koliki je minimalni volumen vode koju je potrebno imati u sustavu kako bi se osigurala dovoljna količina energije da se proces odleđivanja do kraja uspješno provede.

Također, ako u sustavu zadovoljimo uvjet minimalne količine vode, osiguravamo da će kompresor ispravno raditi i da će minimalno vrijeme njegova rada biti zadovoljeno.

Minimalno vrijeme rada kompresora

Svaki kompresor ima „minimalno vrijeme rada“. Ako je dizalica topline u tom kratkom razdoblju rada, a u sustavu se nalazi premalena količina vode, temperatura vode u sustavu previše poraste (ili se previše snizi, ako je sustav u režimu hlađenja), posljedično ta previsoka (ili preniska) temperatura vode dovodi dizalicu topline u grešku. Grane podnoga grijanja (ili radijatora), koje su regulirane sekundarnom regulacijom, ne ulaze u zbroj minimalne količine vode u sustavu. Znači, u obzir se uzimaju samo cijevi glavnog razvoda i one grane koje nisu regulirane sekundarnom regulacijom. Ako je taj volumen vode manji od minimalno zahtijevanoga, onda se u sustav mora ugraditi pufer (ugradnja u povratni vod ili kao hidraulička skretnica - ovisno o izvedbi i konkretnom projektu). U tehničkom listu uvijek je potrebno provjeriti minimalni volumen vode za konkretnu dizalicu topline i potom osigurati ispunjenje tog uvjeta.

Ukratko, možemo zaključiti da razumijevanje ovih dvaju parametara omogućuje instalaterima i projektantima da izbjegnu najčešće probleme u radu sustava, povećaju njegovu učinkovitost i produže vijek trajanja ključnih komponenti. ■





Marko Brajković

Posjedovati
i koristiti
Vaillantov uređaj
znači da i vi kao
korisnik postajete
dio sustava i naše
priče.



U Vaillantu prodajemo sustav, a ne uređaj

DOPUŠTAM DA OVA REČENICA IZ NASLOVA MOŽE ZVUČATI KAO FLOSKULA ILI, U NAJBOLJEM SLUČAJU, KAO MARKETINŠKA FRAZA. IPAK, DOVOLJNO JE PROVESTI JEDAN DAN U NAŠEM UREDU ILI NA TERENU S PARTNERIMA DA BI SE POTVRDILA ISTINITOST OVE IZJAVE.

Vaillantov sustav – što to znači?

Sigurno se to odnosi na naš originalni pribor uz, recimo, dizalicu topline ili plinski bojler. Ali prije nego što se sam uređaj, pa i pribor, nađu na policama distributera, mi se bavimo planiranjem. Kao i svaki dobar plan i ovaj naš se sastoji od iskustva, kalkulacije i budućnosti.

Iskustvo i izračuni

Ono najvrjednije, iskustvo, nalazi se u predanom radu naših kolega. I sami znate koliko dugo su neki od nas zaposleni u Vaillant u i sve te godine neprocjenjiva su vrijednost u iskustvu koje služi za pametno manevriranje svime onim što je tehnički neoptimalno. Zatim, recimo nešto o izračunima. Nekad je komično koliko se matematika može pojednostaviti, najčešće zbog onog ranije spomenutog iskustva. Ipak, svi ponuđeni Vaillantovi uređaji dolaze s iscrpnim uputama i parametrima koje se uvijek trudimo približiti i dodatno olakšati našim projektantima,

instalaterima i serviserima. Katkad i naši korisnici požele naučiti nešto više pa i u tom slučaju uskaćemo s konzultacijama.

" Prije no što se uređaj i pribor nađu na policama distributera, mi planiramo. Kao i svaki dobar plan, ovaj naš uključuje iskustvo, kalkulaciju i budućnost. "

Budućnost i sigurnost

Na redu je, konačno, budućnost! Možemo to nazvati postprodajom, servisom ili slično, no svi znamo o čemu govorimo (pišemo). To je jedna od najvećih snaga Vaillant.

Kada kupite naš uređaj, pribor ili regulaciju ostajemo s vama te vas pratimo u daljnjim koracima. Danas, kad se tehnologija brzo mijenja, a zakonodavni okviri i trendovi na tržištu još brže, držimo do toga da čak i s 15 ili više godina starim Vaillantovim uređajem naši korisnici mogu računati na kvalitetan i dugoročan servis i održavanje. Kad sam i sam prešao iz servisa u odjel prodaje, cilj mi je bio cijeli tim prodaje naučiti da naš posao ne završava prodajom uređaja. Posjedovati i koristiti Vaillantov uređaj znači da i vi kao korisnik postajete dio sustava. Ne u distopijskom, beznadnom smislu kako to obično zvuči, naprotiv, biti dio Vaillantovog sustava, kupiti Vaillantov sustav znači - postati dio „kluba“, dio naše priče.

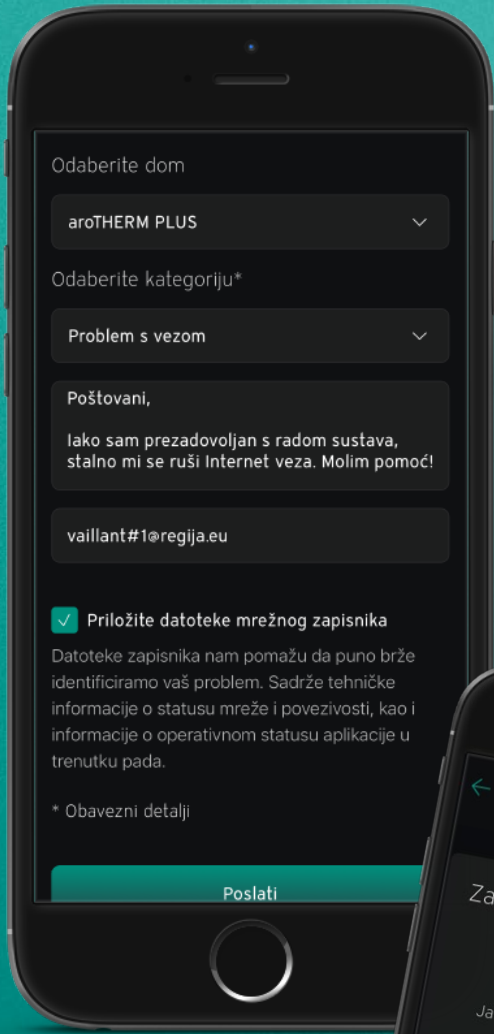
Problemi za koje AI nema rješenje - a mi imamo!

DANAS SE SVE VIŠE SUSREĆEMO S DIGITALNIM POMOĆNICIMA I AI FIKTIVNIM ASISTENTIMA KOJI, KORISTEĆI BAZE PODATAKA I NAUČENE OBRASCE ODGOVORA, KORISNICIMA POMAŽU U RJEŠAVANJU PROBLEMA I PRUŽANJU INFORMACIJA O ODREĐENIM TEMAMA.

Iako takvi sustavi mogu biti korisni u standardiziranim situacijama, njihova ograničenja dolaze do izražaja kod pitanja koja izlaze izvan okvira predviđenih scenarija. Upravo zato ljudska podrška i dalje ostaje nezamjenjiv dio korisničkog iskustva. Sposobnost razumijevanja konteksta, prilagodbe nepredvidivim situacijama i



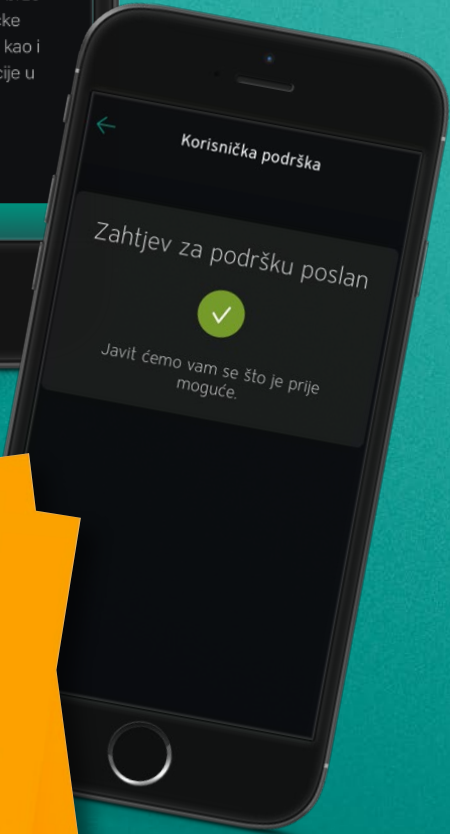
Viktor Vušak



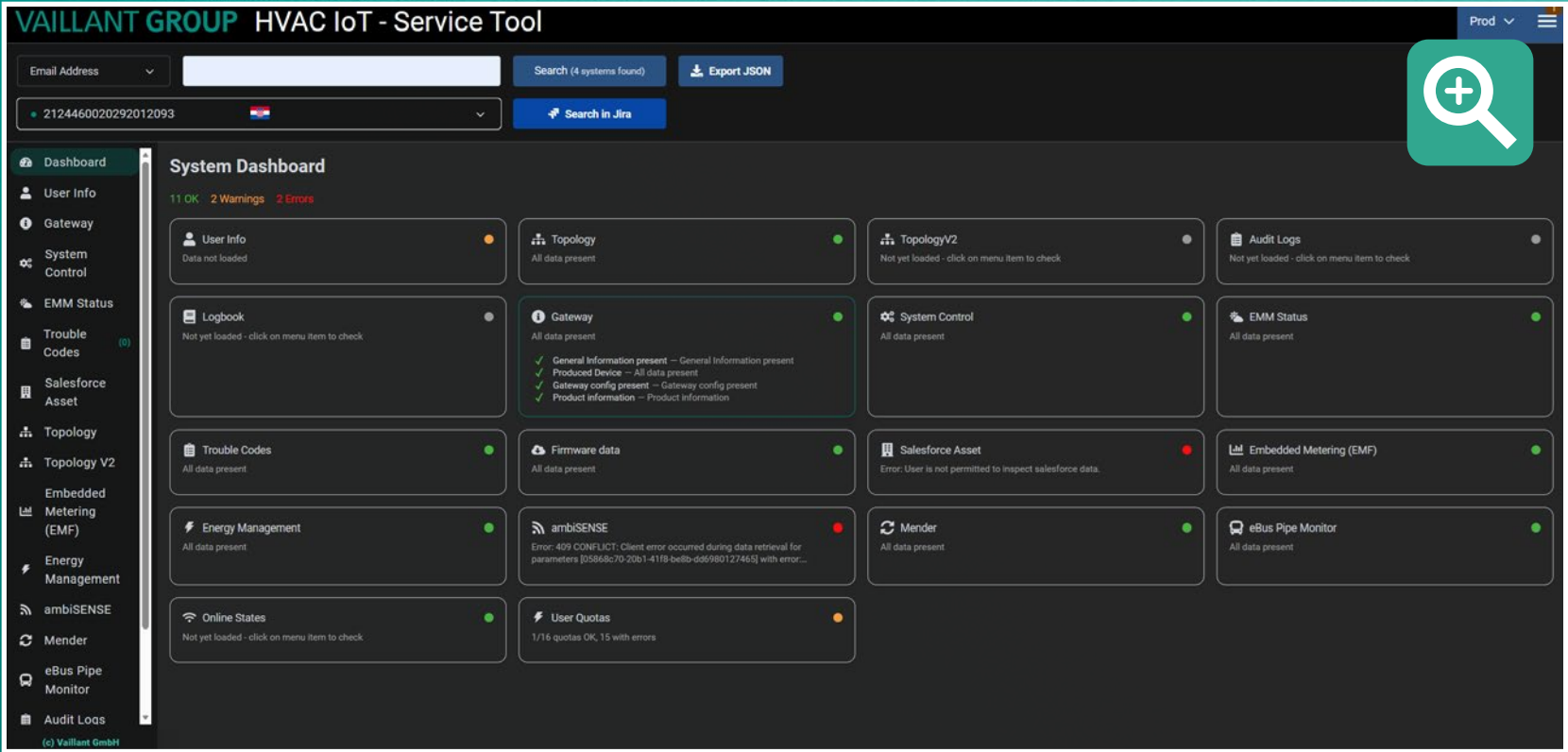
Podrška za myVaillant app



Potvrda o zaprimljenoj prijavi



Centralno zaprimamo upite iz cijele Hrvatske i rješavamo kroz najviše 3 dana, u slučaju vrlo složenih problema



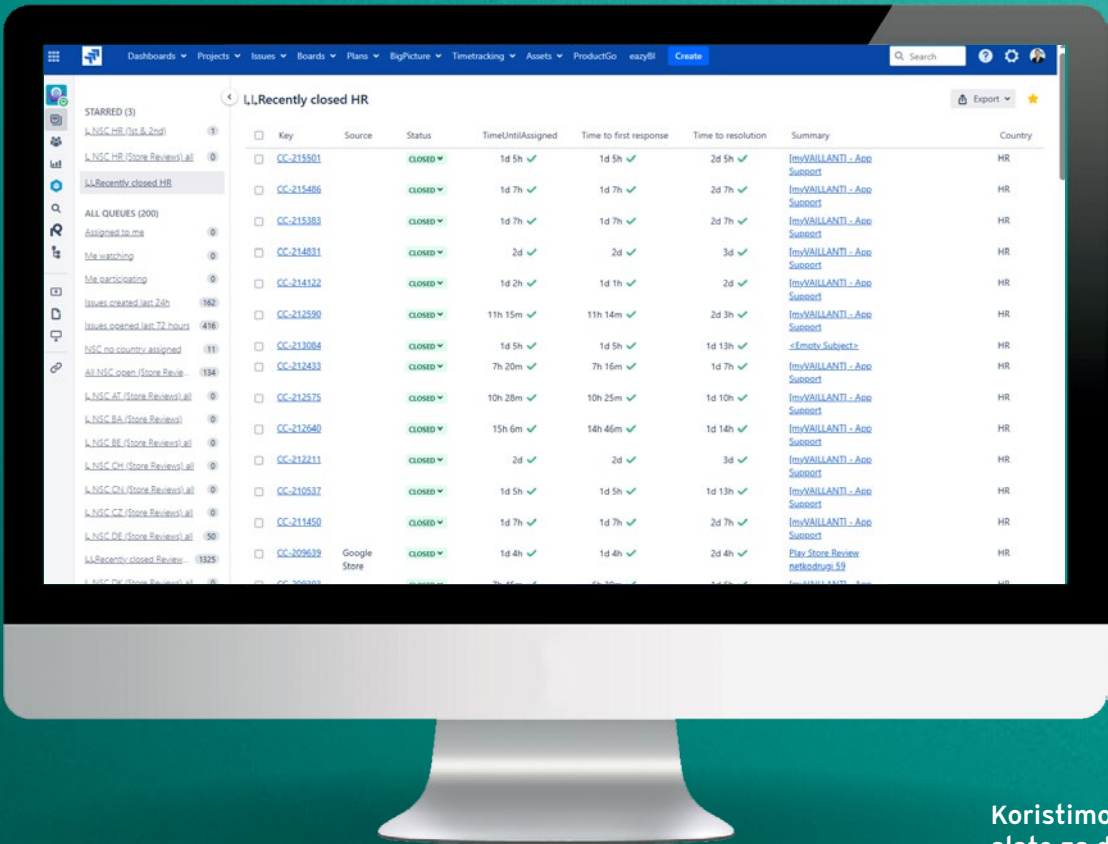
Zaprimamo sve prijave iz RH

pronalaska
rješenja za
„nesavršene“
probleme ono je
što čovjeka i dalje
čini prirodnijim
i učinkovitijim
sugovornikom.
Iako se umjetna
inteligencija
razvija velikom
brzinom, još
uvijek nije dosegla
razinu na kojoj
može u potpunosti
zamijeniti
kvalitetnu i
intuitivnu podršku
krajnjem korisniku.

Snaga u podršci krajnjem korisniku

Naša snaga leži upravo u tome. Svaki korisnik aplikacije myVaillant ili myVaillant pro service može zatražiti tehničku podršku izravno putem aplikacije, a svi upiti zaprimaju se centralno putem sustava JIRA koji ih samostalno klasificira i arhivira. Uz to, sustav automatski i transparentno prikuplja dodatne informacije potrebne za efikasno otklanjanje poteškoće.

Budući da je oko 30% upita na engleskom jeziku, zaključuje se da korisnik uopće ni ne očekuje podršku iz matične zemlje, već direktno iz Njemačke ili nekog udaljenog centralnog sustava koji nema potpuni uvid u specifičnosti lokalnog tržišta i stvarno stanje na terenu.



Koristimo napredne
alate za dijagnostiku

Napredni alati za dijagnostiku

Prilikom pružanja podrške koristimo posebno razvijen alat za dubinsku dijagnostiku i provjeru svih ključnih parametara rada sustava „**HVAC IoT - Service Tool**“. Njegovo sučelje omogućava pristup informacijama koje ubrzavaju cjelokupan proces. Suglasnost korisnika za pristup ovim informacijama definirana je samim obrascem putem kojeg korisnik podnosi zahtjev za podršku, što osigurava potpunu transparentnost.

U slučajevima kada problem nije moguće riješiti daljinskim putem - upućujemo korisnika na našu **mrežu ovlaštenih servisera** koji će otkloniti problem na licu mjesta.

Više od 700 obrađenih upita!

U posljednje dvije godine putem sustava JIRA obrađeno je više od 700 korisničkih upita iz Hrvatske, iza kojih stoji velik broj jedinstvenih situacija, a sve s jednim zajedničkim ishodom - riješeno!

Za efikasno, brzo i prilagodljivo rješavanje problema, čovjek i dalje ima zadnju riječ. ■



Mario Rukavina



Redovito održavanje klima uređaja osigurava pouzdan i učinkovit rad te doprinosi zdravlju i udobnosti svakog doma.

Cool u sezoni hlađenja

KAKO BI KLIMA UREĐAJ BIO SPREMAN ZA SEZONU HLAĐENJA, IZNIMNO JE VAŽNO PRAVOVREMENO UČINITI ADEKVATNU PRIPREMU I GODIŠNJE ODRŽAVANJE.

Najviši standard

Redovito održavanje [klima uređaja](#) osigurava pouzdan i učinkovit rad te pridonosi zdravlju i udobnosti svakog doma. Tvrtka Vaillant, prepoznata po svojoj inovativnosti i vrhunskoj kvaliteti, putem [mreže partnera ovlaštenih servisa](#) nudi uslugu održavanja klima uređaja koja odgovara najvišim standardima.

Što obuhvaća godišnje održavanje?

Godišnje održavanje klima uređaja obuhvaća temeljito čišćenje, kontrolu i po potrebi zamjenu dijelova.

Za dugotrajan, siguran i pouzdan rad klima uređaja servis i održavanje povjerite isključivo ovlaštenim Vaillantovim servisima koji jamče stručnost, kvalitetu i korištenje originalnih dijelova. ■

Važnost održavanja očituje se u nekoliko ključnih prednosti:

- **povećanoj učinkovitosti** - pravilno održavan klima uređaj radi optimalno, troši manje energije i osigurava bolju rashladnu učinkovitost;
- **duljem vijeku trajanja uređaja** - redovite provjere i preventivno održavanje smanjuju rizik od kvarova i produžuju radni vijek uređaja;
- **boljoj kvaliteti zraka** - čišćenjem filtara i unutarnjih komponenti osigurava se čišći i zdraviji zrak u prostoru;
- **manjim troškovima** - pravovremeno održavanje smanjuje mogućnost skupih popravaka.

Godišnji servis klima uređaja uključuje nekoliko važnih koraka:

- **čišćenje filtara** - filteri zadržavaju prašinu, pelud i ostale nečistoće, a njihovo redovito čišćenje ključno je za kvalitetu zraka i učinkovit rad uređaja;
- **provjeru rashladnog sredstva** - kontrola količine rashladnog sredstva i nadopuna po potrebi osiguravaju pravilno i učinkovito hlađenje;
- **provjeru električnih komponenti** - provjera električnih spojeva i dijelova smanjuje rizik od oštećenja i neispravnosti;
- **čišćenje kondenzatora i isparivača** - uklanjanje nakupljene prljavštine sprečava pad učinkovitosti i osigurava stabilan rad uređaja.



Dunja Sever Vitez

Spektakularno smo predstavili novu dizalicu topline aroTHERM pro

Predstavljamo zvijezdu večeri – **aroTHERM pro**

KRENUT ĆU ODMAH OD OTKRIVANJA... INICIJALNA ZAMISAO PREDSTAVLJANJA NOVE DIZALICE TOPLINE aroTHERM pro BILA JE DA ONA CIJELO VRIJEME BUDE NA POZORNICI, 'ZAMASKIRANA' TE DA SE OKO NJE ODVIJA CIJELI PROGRAM. DOLAZIMO U FOTOFINIŠ, TJEDAN DANA PRIJE EVENTA, POTREBNO JE „ISPEGLATI“ JOŠ 1001 DETALJ, SVI SMO U NISKOM STARTU.

Razgovor između agencije koja je koordinirala projekt s kolegicom Sunčanom i sa mnom:

Karlo (Agencija): Dizalica topline ne može biti na pozornici!

Mi (Vaillant): Kako misliš, ne može biti na pozornici? Pa kako ćemo je predstaviti?

Karlo: Ako je podignemo na palete, obučemo u tkaninu kako smo inicijalno zamislili i stavimo natpis, bit će previše dominantna (op.a. pa naravno da je dominantna), gosti će odmah shvatiti da je to dizalica topline.

Mi: Ooooookej, imaš li neki drugi prijedlog ili smo generalno u izazovu (u marketingu su sve izazovi, mi problema nemamo) oko cijelog koncepta eventa?

Karlo: Izaći će iz zida.

Mi: ???

Karlo: Izrezat ćemo zid (pozadinu) koja je između dva ekrana i onda će iluzionist uz plesačice izvesti otkrivanje.

Mi: Ma da... Tako onda može biti i na letećem tepihu.

Karlo: Prepustite to meni, riješit ću.

Dragi čitatelji - da, naša nova dizalica topline aroTHERM pro je izašla iz zida. Doslovce. Iza perja i iluzionista, filmski. Nismo ni same mogle bolje zamisliti.

Pozadina priče

U prošlom broju Vaillant plusa već smo pisali o potpuno novoj generaciji dizalica topline aroTHERM, a sukladno tome zaslužila je i dostojno predstavljanje. Ove retke pišem nekoliko dana poslije eventa, dok su naši i dojmovi naših partnera još uvijek svjež i mogu vam iskreno reći - ne bismo apsolutno ništa mijenjali.

Naš event u brojkama:

10-tak

koordinacijskih sastanaka (internih i vanjskih)

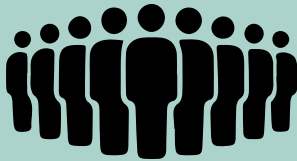


2

generalne probe



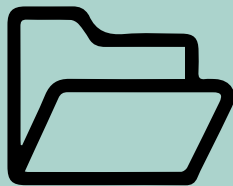
30



ljudi operativno uključeno u realizaciju projekta (Vaillant i vanjski partneri)

330

datoteka 57 mapa s podacima (i još ih prikupljamo)



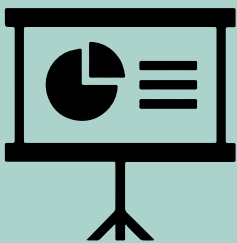
Više od 200



izmijenjenih e-mail poruka oko samog projekta

129

PowerPoint slajdova koje smo radili jedan po jedan i toliko puta svaki mijenjali



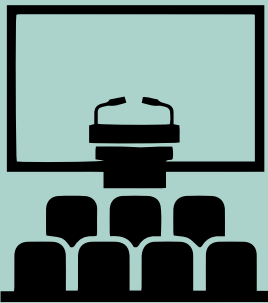
3

dvorane hotela koje smo popunili tehnikom i postavom za event



7

stranica scenarija sa svim detaljima oko predstavljanja



7 km

kablova potrebnih za ozvučenje i rasvjetu



Dva mjeseca
intenzivnih
priprema
rezultirala su
fotografijama koje
gledate na ovim
stranicama, kao i
videom koji je dostupan
[ovdje](#).





Dizalicu topline aroTHERM pro službeno smo predstavili početkom travnja pred 150 naših vjernih partnera – distributera, instalatera, serviseri i projektanata. Tvrtke su to koje s Vaillantom surađuju dugi niz godina i koje čine ljudi koji žive Vaillant na što smo neizmjereno ponosni. S Vaillantove strane u projektu su sudjelovale kolege iz prodaje, tehnike i marketinga, sa zajedničkom idejom kojom smo htjeli napraviti nešto novo i potpuno drukčije, baš kakve su i naše nove dizalice topline.

Što i kako?

Koncept eventa bio je osmišljen tako da informacije o novim dizalicama topline predstavimo na dva načina – kroz uvodni govor direktora, a onda uz utvrđivanje gradiva kroz kviz u kojem su glavnu ulogu imali naši prodajni inženjeri – Eugen, Filip, Dejan i Ante.

U slučaju da se itko od prisutnih partnera pitao – nitko od kolega nije znao kakva će pitanja biti na kvizu sve do stupanja na pozornicu. Za generalnu probu pripremili smo čak i kviz s lažnim pitanjima da priča bude napeta do samoga kraja. Kolege su spremno odgovarali na pitanja poput:

Oliver nam je otpivao: „S ponistre se vidi Šolta, piva klapa ispod volta...” Vidi li se danju golim okom i pri vedrom nebu sa Šolte splitska ponistra i ispod nje nova aroTHERM pro dizalica topline?

Nakon toga je slijedilo otkrivanje dizalice (vratite se na priču s početka ovog članka). Iluzionist Kris Magic i plesačice iz plesne skupine Traumatic Arts izveli su spektakularan show i na pozornicu je stupila zvijezda večeri – [dizalica topline aroTHERM pro](#).

Nakon puna dva sata, koja su, vjerujte nam, prošla u trenu, došlo je i vrijeme za prijeko potrebnu okrepu. Nakon druženja uz večeru, bilo je vrijeme i za neslužbeni dio večeri – zabavni kviz uz voditelja programa Joška Lokasa, fotografiranje s našom dizalicom topline [aroTHERM plus](#) i „kako je to uspio” trikove Krisa Magica, a jednog smo partnera u tomboli nagradili i klima uređajem.

Na kraju, ali ne i manje važno, velika zahvala upućuje se:

- ✓ Direktor koji je podržao sve ideje – Mario Opačak
- ✓ Odjelu prodaje na svim pozivima, mailovima i pripremama za kviz – Marko Brajković, Eugen Ivanović, Filip Mateša, Dejan Mikulić i Ante Penava
- ✓ Odjelu tehnike na detaljnosti, susretljivosti i strpljenju oko prijevoza dizalica topline – Dalibor Crnić, Tomislav Đurak i Viktor Vušak
- ✓ Odjelu marketinga – Sunčana Starček – čije je iskustvo u organizaciji evenata ovakvog tipa bilo presudno kako bismo doskočile baš svim „izazovima” s kojima smo se susretale; i koja je pružala svakodnevnu moralnu podršku. ■



Filip Mateša



Sinergija koja gradi povjerenje

– Novi Kvadrat i Vaillant

**USPJEH U STANOGRADNJI
MJERI SE KONTINUITETOM, A
SURADNJA S INVESTITOROM
NOVI KVADRAT IZ ZAGREBA
OGLEDNI JE PRIMJER KAKO
ZAJEDNIČKA VIZIJA STVARA
VRHUNSKU VRIJEDNOST.**

Aktualni projekt KLARA home

Nakon uspješnih dosadašnjih realizacija naše je partnerstvo ponovo u fokusu na projektu KLARA home na adresi Utijska 2a u Svetoj Klari. Ovaj moderni kompleks od 94 stambene jedinice projektiran je s ciljem postizanja visokog energetskeg razreda A+ gdje su instalirane Vaillantove dizalice topline aroTHERM pure.

Suradnja već od faze projektiranja

Naša suradnja počinje već u fazi projektiranja gdje se osigurava energetski optimalno rješenje za pojedinu stambenu jedinicu, a nastavlja kroz kontinuirano praćenje i osiguravanje kvalitetne izvedbe sustava grijanja i puštanje u rad. Postprodajni segment nudi novim stanarima dodatnu vrijednost kroz edukaciju i informativnu brošuru s ključnim informacijama o Vaillantovom sustavu grijanja, tehničkim karakteristikama te praktičnim uputama i poveznicama na video materijale kako upravljati dizalicom topline na najučinkovitiji način.

Produljeno jamstvo

Novi stanari kompleksa KLARA home prisustvovat će i edukaciji koju provode Vaillantovi prodajni inženjeri, tijekom koje će upoznati servisera zaduženog za puštanje sustava u rad i njegovo buduće održavanje. Uz neposrednu stručnu podršku, stanarima se nudi i mogućnost ugovaranja produljenog jamstva na dizalice topline **aroTHERM na ukupno 5 ili 7 godina**, čime se osigurava dugoročna bezbrižnost i pouzdanost sustava.

Najava novog projekta - LaTERRA

Suradnja s Novim Kvadratom ovdje ne staje. Dok se stanari pripremaju na useljenje u Svetu Klaru, s investitorom već aktivno surađujemo na novom projektu LaTerra na adresi Zagorska ulica 2a, na Trešnjevci. Novi projekt donijet će 79 modernih stanova, gdje ćemo instalirati naše dizalice topline **aroTHERM pure** potvrđujući status Novog kvadrata kao investitora koji ne pristaje na kompromise kada je u pitanju kvaliteta stanovanja.





Loredana Milaković

Vlak (Vaillant) u snijegu

GOTOVO SVAKE GODINE TRUDIMO SE ORGANIZIRATI REGIONALNU RADIONICU KAKO BI SE KOLEGICE I KOLEGE IZ REGIJE IMALI PRILIKU OKUPITI UŽIVO, A NE PUTEM TEAMS SASTANAKA OD KOJIH JEDNOSTAVNO PONEKAD NE MOŽEMO POBJEĆI.

Jedna od urednica izričito mi je zabranila pomoć i korištenje AI za ovaj članak, ali mislim da ni uz pomoć modernih tehnologija ne bismo mogli sažeti sve što smo iskusili u ta dva dana.

Sve je isplanirano

Došlo je vrijeme za planiranje ovogodišnjeg okupljanja, a odluka je pala na atraktivnu lokaciju - Plitvička jezera. Zvuči idealno



- proljeće, šetnja uz jezero, aktivnosti u prirodi... Svašta smo isplanirali i imali na umu. Prvi dan, nakon kraćeg radnog dijela, predvidjeli smo slobodno vrijeme za individualne aktivnosti. Drugi dan planirali smo obilazak Plitvičkih jezera i odlazak u adrenalinski park. Načelno je sve zvučalo odlično, ali stvarnost je napisala drukčiju priču.

Na vrijeme ne možemo utjecati

Vjerujem da se svaki čitatelj časopisa Vaillant Plusa može složiti da je nevrijeme koje je zadesilo Zagreb, a posebno dio Like i Gorskog kotara, za vikend 27.- 29. ožujka 2026. godine bilo jedno od gorih koje pamtimo.

Sve je bilo isplanirano do zadnjeg detalja, no obzirom na opću kataklizmu otvorilo se pitanje hoćemo li uopće ići, je li sigurno krenuti, hoćemo li do tamo uopće stići gledajući prognozu i uvjete na cesti. Kolege iz Srbije i Sjeverne Makedonije u Zagreb su stigle već u četvrtak, neki više, neki manje spremni na vremenske uvjete. Za primjer, kolege iz Beograda stigle su s 25°C na 5°C. Ipak, u najvećoj nevolji naše

su se kolege iz BiH (o tome bi se mogao i poseban članak napisati) kojima je u noći prije puta javljeno da im je otkazan let za Zagreb pa su u petak automobilima u ranim jutarnjim satima krenuli iz Sarajeva put Plitvičkih jezera. Ne zvuči tako strašno, no dio njih zbog vremenskih uvjeta uopće nije prešao hrvatsku granicu.

Ali nas (ne)prilike nisu spriječile

Usprkos svemu, mi smo odlučili biti dobre volje, željni druženja krenuli smo autobusom iz Zagreba. Iako se na prvu činilo da će nam vikend biti sve samo ne veseo, dolazak na lokaciju potvrdio je koliko su ljudi u regiji kvalitetni, povezani i koliko nam ovakav tip druženja znači privatno i poslovno. Uspjeli smo stići do naše prve stanice, Rastoka, gdje je organiziran ručak, upoznavanje i radni dio. Zašto smo imali upoznavanje ako svi zajedno radimo, pitate se. Pitanje je sasvim na mjestu, ali od posljednje radonice koja je održana 2022. godine, regiji Jugoistočne Europe (SEE) pridružilo se 24 novih zaposlenika! Možda je to jedan od razloga zbog kojih smo toliko





željeli prisustvovati i vidjeti jesu li ti kolege isti ili pak djeluju potpuno drukčije od onoga što vidamo virtualno. Podijelili smo neke zabavne činjenice o sebi, ali i na interaktivan i zabavan način naučili ponešto o našim novim dizalicama topline.

Vrijeme je za druženje

Nažalost, sve ostale aktivnosti koje sam već spomenula nisu se dogodile. No, usprkos vremenu, vikend smo iskoristili za ugodno druženje, hranu i piće te glazbu, a svi smo se zajedno pobrinuli da atmosfera bude od početka do kraja na visokoj razini. Idući dan vrijeme nas je „pomazilo“ (čitajte – prestao je padati snijeg) te smo mogli izaći iz hotela i prošetati. Poslijepodne u hotelu iskoristili smo za smijeh i odmor, a dan smo završili podjelom jubilarnih nagrada i tradicionalnom večerom u Ličkoj kući. U nedjelju ujutro krenuli smo put

svojih kuća, svatko na svoju stranu i u svoju zemlju, do neke iduće prilike za druženje.

I za kraj...

Jedan od mojih radnih zadataka je fokusiranje na dobrobit Vaillanta i zaposlenika, ali ne mogu ne spomenuti da je jedan od razloga za dobre rezultate i kvalitetu ove tvrtke upravo ljudski faktor. Ni jedan članak ne može dočarati atmosferu, dijeljenje iskustava i kolegijalne odnose koji su postali i privatni - ali možete mi pokušati vjerovati da je tako. Hvala mojim kolegama iz Zagreba, Ljubljane, Beograda, Sarajeva i Skopja na ugodnom vikendu, dobroj volji unatoč svim izazovima s kojima smo se susreli, ali i živcima kada nam ništa nije bilo okrenuto u korist. Ipak, opet smo „pokazali zube“ (ovaj put vremenu) i uspješno odradili još jedno regionalno okupljanje! ■

Novo pojačanje u odjelu financija

Loredana Milaković



Ako u Vaillant čujete da netko smireno objašnjava brojke i brzo pronalazi smisao u financijskim podacima, ostajući pritom fokusiran na širu sliku poslovanja, velika je šansa da razgovarate s Brunom Petkovićem. Bruno nam se pridružio kao financijski analitičar za regiju jugoistočne Europe (SEE regiju), donoseći kombinaciju snažnog analitičkog znanja, iskustva iz međunarodnih sustava i sportskog duha.

Njegov svakodnevni posao na prijašnjim radnim mjestima u Teva Pharmaceuticals i PricewaterhouseCoopersu, između ostalog, uključivao je reviziju financijskih podataka iz različitih industrija, praćenje troškova i profitabilnosti te izradu jasnih financijskih uvida za menadžment. Ukratko, pobrinuo se da brojke ne ostanu samo brojke, nego da postanu podloga za odluke što nam je izrazito važno za napredak poslovanja. Bruno je magistar ekonomije, diplomirao je i magistrirao na Sveučilištu Libertas u Zagrebu gdje je dobio i Rektorovu nagradu. No, osim akademskih i poslovnih uspjeha, iza njega je i dugogodišnje iskustvo natjecateljskog sporta – bivši je košarkaš što se i danas vidi u njegovom timskom pristupu, disciplini i mirnoći u zahtjevnim situacijama.



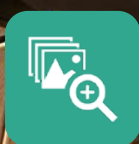
Bruno Petković

U Vaillant će se fokusirati na financijsku analizu podataka u jugoistočnoj Europi, podršku poslovnim odlukama i daljnje jačanje kvalitete financijskog izvještavanja.

Bruno, želimo ti puno uspjeha i veselimo se suradnji – dobrodošao u Vaillantov tim! ■



Jasenka Ljubović



Od teorije do terena

**VAILLANT KONTINUIRANO
ULAŽE U RAZVOJ ZNANJA
I STRUČNOSTI SVOJIH
PARTNERA JER UPRAVO
KVALITETAN, SIGURAN
I PROFESIONALAN RAD
NA TERENU OSIGURAVA
DUGOROČNU POUZDANOST
SUSTAVA I ZADOVOLJSTVO
KRAJNJIH KORISNIKA.**

Edukacije, edukacije

U tom kontekstu, početkom travnja započela je edukacija posvećena novoj generaciji dizalica topline aroTHERM pro i aroTHERM plus, namijenjena partnerskoj mreži u BiH, s ciljem dodatnog unapređenja tehničkih i prodajnih kompetencija.

Edukacije se održavaju u Vaillant edukacijskom centru, gdje su instalirane dizalice topline koje su u potpunosti funkcionalne i spremne za rad u stvarnim uvjetima. Takvo okruženje omogućuje primjenu teorijskih znanja u praksi, od pravilne instalacije i puštanja u pogon, optimizacije rada sustava, do osnovnih servisnih i dijagnostičkih zahvata.

Trajanje obuke

Obuka se provodi tri puta tjedno, u manjim skupinama od 10 do 15 sudionika, čime se osigurava aktivno sudjelovanje, kvalitetna razmjena iskustava i individualan pristup svakom partneru.

Program edukacije prilagođen je dvjema ciljnim skupinama. Servisere kroz tehnički dio obuke vodi Admir Delalić iz tehničkog odjela, s naglaskom na tehničke karakteristike novih uređaja, rad s regulacijom i servisne procedure. Instalatore educira Amar Osmanković iz komercijalnog odjela, s fokusom na dimenzioniranje sustava, koncepte instalacije i jasno predstavljanje rješenja krajnjim korisnicima. Ovakav pristup dodatno potvrđuje Vaillantovu posvećenost kvaliteti, znanju i snažnim partnerskim odnosima. ■





Radmila Jovevska

Predstavljena nova generacija dizalica topline

U UGODNOJ I OPUŠTENJOJ ATMOSFERI, VAILLANT JE ORGANIZIRAO EKSKLUZIVNI EVENT, POSVEĆEN PREDSTAVLJANJU NAJNOVIJE GENERACIJE DIZALICA TOPLINE aroTHERM pro.

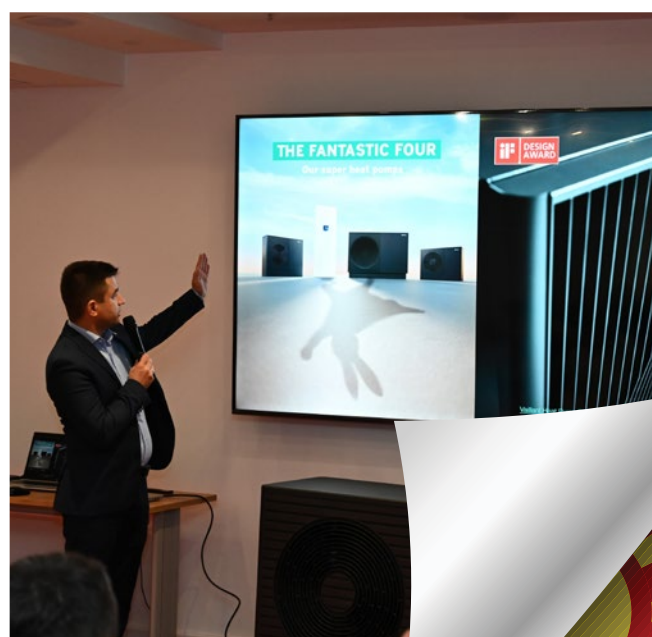
instalaciju sustava u praksi. Ovakvim inicijativama Vaillant potvrđuje svoju predanost razvoju partnerske mreže i unapređenju standarda u industriji grijanja i hlađenja. ■

Događaj je bio namijenjen instalaterima i partnerima iz cijele zemlje, koji su imali priliku iz prve ruke upoznati se s inovativnim rješenjima koja tvrtka Vaillant donosi na tržište.

Tijekom prezentacije detaljno su predstavljene tehničke karakteristike, energetska učinkovitost te ekološke prednosti novih dizalica topline. Poseban naglasak stavljen je na jednostavnost instalacije, tihi rad i optimiziranu potrošnju energije, što ovaj sustav čini idealnim izborom za moderne stambene i komercijalne objekte.

Vaillant partneri u Sjevernoj Makedoniji ostvaruju brojne pogodnosti – od kontinuirane tehničke podrške, edukacija i certifikacije, do sigurnosti koju donosi rad s prepoznatljivim i pouzdanim brendom kao što je Vaillant. Proces puštanja u rad dizalice topline dodatno je pojednostavljen i podržan od strane stručnog tima, čime se osigurava optimalan rad i maksimalne performanse od samog početka.

Događaj je zaključen otvorenom diskusijom i razmjenom iskustava, gdje su sudionici imali priliku postavljati pitanja i dobiti konkretne savjete za





Krešimir Simon



Vaillant servis u „gradu koji teče“

UVIJEK JE UGODNO DOĆI U GRAD RIJEKU ILI, KAKO GA ONI KOJI GA ISTINSKI VOLE I POŠTUJU NAZIVAJU - „GRAD KOJI TEČE“. VAILLANT SERVISI U RIJECI POSLUJU VEĆ VIŠE OD 30 GODINA I TO S VRLO ISKUSNIM, KVALITETNIM I PROVJERENIM SERVISIMA, KOJI STVARAJU DODATNU VRIJEDNOST POSLOVANJU TVRTKE VAILLANT NA TOM PODRUČJU.

Nova dimenzija

Pojavom dizalica topline Vaillant servisi u Rijeci dobili su novu dimenziju jer smo uz postojeće servise, koji su proširili svoje poslovanje, angažirali i nove mlade i kvalitetne ljude s novim idejama i pristupom uređajima. Stoga, možemo slobodno reći da razina kvalitete

Vaillantovih servisa na području Kvarnera nikada nije bila ovako visoka kao sada.

10 godina dežurnog servisa

Ne treba zaboraviti da tvrtka Vaillant, kao jedina na području tehnike grijanja i hlađenja, već 10 godina u gradu Rijeci ima u razdoblju između 15. prosinca i 15. siječnja dežurni servis u neradne dane i dane blagdana, što pokazuje i posebnu brigu prema krajnjim korisnicima u vrijeme kada mnogi odmaraju u toplini svojih domova.

Sve navedeno bilo je povod za ugodno druženje u konobi „Ugor“ na kojem su se okupili dežurni Vaillant servisi, a nama je to bila prilika da serviserima zahvalimo na doprinosu cjelokupnom poslovanju na području servisiranja i održavanja Vaillantovih uređaja. Nadamo se da će nam se i sljedeće godine pridružiti novi, mladi suradnici. Iako smo planirali kratki ručak (o vrhunskoj hrani i piću nećemo pisati jer fotografije govore više nego tisuću riječi), druženje se odužilo budući da se već neko vrijeme nismo okupili u ovolikom broju, a imali smo mnogo tema za razgovor - što privatnih, što poslovnih.

Kolegama ovlaštenim serviserima u znak zahvale pripremili smo i prigodne poklone, a na rastanku se rodila zajednička ideja da naše druženje postane tradicionalno. ■



Krešimir Simon

Ivek - serviser i vatrogasac



OVOGA PUTA KAO OVLAŠTENOG VAILLANTOVOG SERVISERA SA ZANIMLJIVIM HOBIJEM (MOŽDA BI U OVOME SLUČAJU BILO BOLJE REĆI - POZIVOM) ODABRALI SMO NAŠEG KOLEGU IVANA JANČETIĆA IZ LEKENIKA, KOJEG OD MILJA ZOVEMO - IVEK IZ TUROPOLJA.

Dvije velike strasti

Naš je Ivek predsjednik DVD-a Lekenik od 2021. godine. Ovo je vatrogasno društvo osnovano davne 1909. godine, ima više od 200 članova, što pokazuje veliku tradiciju vatrogastva na tom području. Ljubav prema vatrogascima naslijedio je od djeda i oca, a sada je i njegova kćer član DVD-a Lekenik i nadamo se da će se obiteljska tradicija nastaviti. Većina nas kada pomisli na vatrogasce prije svega se sjeti brojnih intervencija hrabrih ljudi prilikom gašenja požara, poplava, prometnih nesreća i potresa. Ivan nam je opisao brojne intervencije na kojima je sudjelovao, no kao najtežu je kvalificirao poplavu koja je 2014. godine pogodila njegovo mjesto Lekenik, kada je voda prijetila ne samo objektima, nego i životima njegovih sugrađana.

Sudionik vatrogasne olimpijade

Prilikom našeg razgovora o vatrogascima i njihovim aktivnostima kod Ivana je vidljiva ogromna strast s kojom se unosi u temu pa nije bilo niti najmanje čudno da je bio sudionik čak tri međunarodne vatrogasne olimpijade - 1995. godine u Arcu u Italiji, 2005. godine u Varaždinu i 2009. godine u Ostravi u Češkoj (vjerujemo da mnogi od nas nisu znali da uopće postoje takve vrste natjecanja u vatrogastvu).

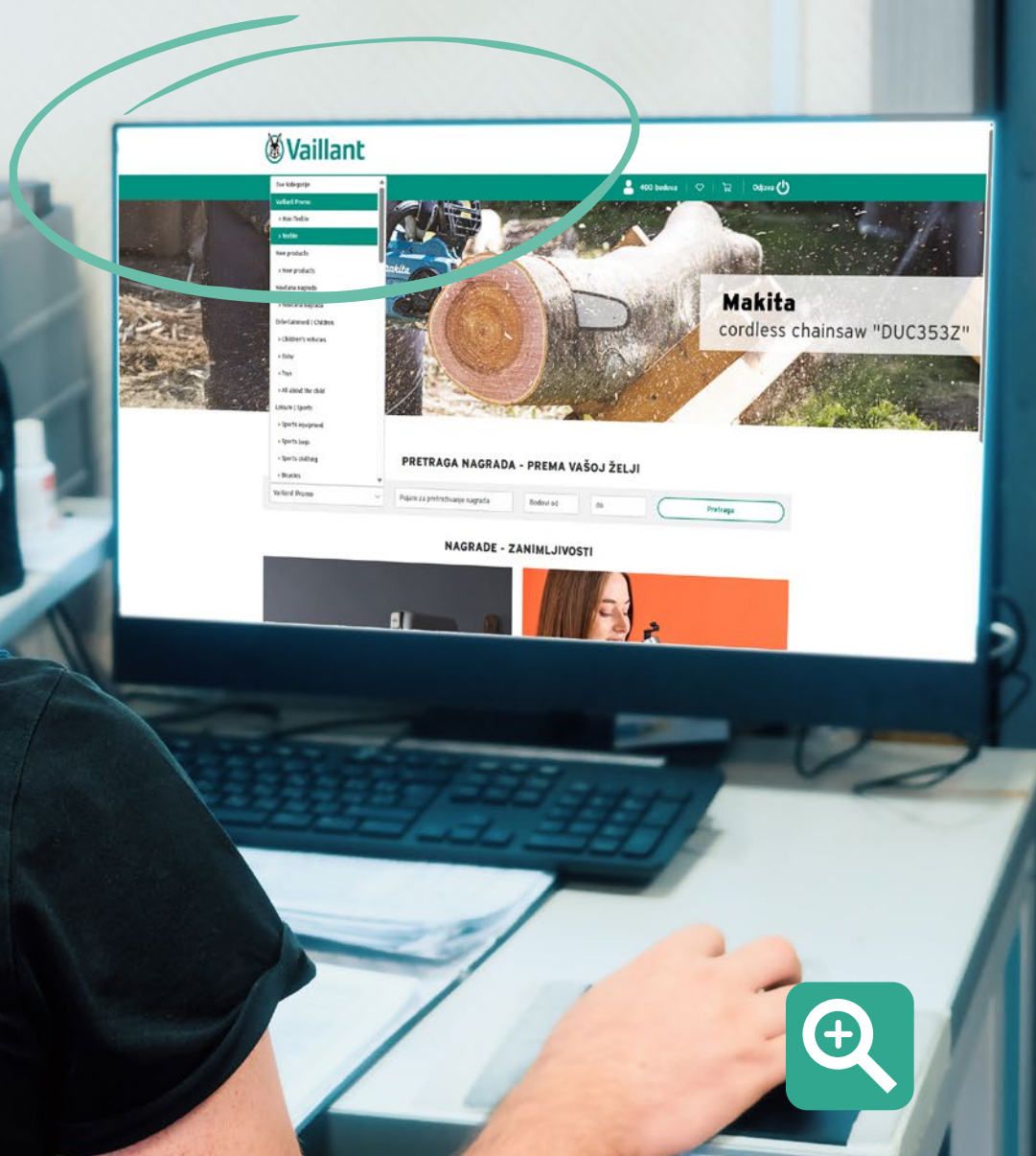
Ljubav na vatrogasnom natjecanju

Posebno je zanimljivo što je na jednom od tih natjecanja upoznao i svoju sadašnju suprugu čiji je otac također Vaillantov ovlašten serviser, gospodin Knez iz Komina. Upravo ga je on upoznao sa servisiranjem i održavanjem Vaillantovih uređaja te smo kao rezultat dobili novog ovlaštenog servisera u Turopolju! Trenutno mu je najveća ljubav u vatrogastvu rad s djecom, s kojima često izvodi vježbe i treninge, a vodi ih i na različita natjecanja. Kaže da je to pravi lijek za stresni posao Vaillantovog servisera. Na kraju našeg razgovora Ivan nas je pozdravio s tradicionalnim vatrogasnim pozdravom „Vatru gasi, brata spasi!“, a mi smo dodali - i „Servisiraj Vaillant uređaje!“. ■





Sunčana Starček



Mijenjam bodove za Vaillantove promo artikle

KAKO SMO JOŠ U RUJNU
PROŠLE GODINE NAJAVILI,
SVI INSTALATERI - ČLANOVI
VAILLANT EXCELLENCE
PARTNER (VEP) PROGRAMA,
DOBILI SU MOGUĆNOST
ZAMIJENITI SVOJE BODOVE U
VEP TRGOVINI ZA ATRAKTIVNE
VAILLANTOVE BRENDIRANE
PROMOTIVNE ARTIKLE.

Vaillant Excellence Partner



Ponuda je odmah bila izuzetno dobro
prihvaćena te su narudžbe stizale sa
svih strana.

Nažalost, tada je došlo do promjene
dobavljača i samim time do problema

pri usklađivanju isporuka te smo bili primorani tek
započeti proces opet prekinuti dok se stvari ne riješe. Od
ožujka ove godine ponovo je moguće plasirati narudžbe
u VEP trgovini. I...ubrzno su prvi artikli ponovo isporučeni
našim partnerima instalaterima.

Proces naručivanja Vaillantovih brendiranih artikala
jednak je kao i za svaki drugi artikl u VEP trgovini. Za
pristup VEP trgovini potrebni su vam vaši jedinstveni
pristupni podaci za prijavu na B2B zaštićeno područje:

myVaillant Pro



Vaillantovi promotivni artikli podijeljeni su u dvije
podskupine: tekstilne i netekstilne. Pronaći ćete ih
odmah na vrhu popisa svih ponuđenih kategorija.
Trenutna ponuda s vremenom će se dopunjavati,
odnosno zamjenjivati novim artiklima.

Ukoliko ste član VEP programa a još nemate svoje
pristupne podatke, možete se registrirati [OVDJE](#).



Pozivamo sve VEP partnere instalatere da i dalje
marljivo registriraju svoje instalirane uređaje te da
iskoriste mogućnost zamjene bodova u VEP trgovini za
Vaillantove brendirane artikle! ■