



Novosti:

Internet stranica za bolju komunikaciju

Vaillant dimovodni sustavi

Novi jamstveni listovi

Nagrada Vaillantu za gorive ćelije

Vaillant Group:

Strateški sastanak u Hrvatskoj



03

## Proizvodi

- 03** Sustavi za dovod svježeg zraka i odvod dimnih plinova
- 07** Novi jamstveni list za regulatore i korektore

## Klubovi

- 07** Akcija Citroën
- 10** VSS: Posjetili smo tvrtku Plining u Makarskoj
- 12** Skupština VSS-a u Zagrebu
- 14** U posjeti g. Šimiću, članu KIV-a

## Partnerstva

- 08** Vaillant i Aquaterm u Dubrovniku
- 13** Skupština servisera u Sloveniji
- 16** Slovenija spremna dočekala našu tešku kategoriju
- 16** Vaillant na tržištu BiH: Elitna marka za elitna naselja
- 16** Sajam Tehnoma 2005. u Skopju

## Sajmovi

- 09** Vaillant na sajmovima

## Događanja

- 17** Kolege iz Vaillant Ukrajine u Hrvatskoj
- 18** Vaillant Group: Strateški sastanak u Hrvatskoj
- 20** Vaillant Group: Partners board u Zagrebu

## Novosti

- 06** Nova Internet stranica
- 21** Nagrada Vaillant u za gorive čelije
- 22** Reklamne kampanje

## Sponzorstva

- 23** Vaillant i dječje kazalište Smješko

## Zanimljivosti

- 24** Vaillant serviseri iz Slovenije



07



08



20



24

## Drage čitateljice, dragi čitatelji!



Osvrćući se na sve što smo zajedno prošli u 2005. godini mogu samo reći da je ona za sve nas bila i više nego uspješna. Naime, svi poslovni zadaci koje smo si zadali odrađeni su profesionalno i kvalitetno, što je, naravno, još više učvrstilo i našu vodeću poziciju na tržištu.

Useljenje u novi poslovni prostor, uspješno odrađeni sajmovi Interklime u Zagrebu i ISH u Frankfurtu - na kojima su predstavljene novosti u Vaillantovom proizvodnom programu, uspješno djelovanje naših klubova KIV-a, VSS-a i VIP-a, druženja na skupštinama i incentive putovanjima, sve veća prepoznatljivost marke Vaillant kroz oslikavanje automobila, nova radna odijela te mnoge druge stavke vezane za poslovanje Vaillanta omogućile su nam da i ovu godinu zaključimo uspješno i s velikom motivacijom da u sljedećoj ostvarimo još više ciljeve. Naš kvalitetan rad na tržištu primijetili su i čelni ljudi Vaillanta koji su nagradili naše poslovanje održavanjem najbitnijih godišnjih sastanaka baš u Hrvatskoj.

I u ovom broju Vaillant plusa možete naći brojne zanimljive članke, a posebno bih izdvojio članke o dimovodnim sustavima, o našoj novoj Internet-stranici te o nagrađenom Vaillantovom projektu gorive čelije. Osvrnuli smo se također i na održani strateški sastanak čelnih ljudi u Dubrovniku te partners board koji je po prvi put u Hrvatsku doveo i vlasnike, a ujedno i članove obitelji Vaillant koji su više nego zadovoljni kako tvrtka živi na našim prostorima.

Svjesni smo toga kako uvijek možemo biti bolji pa smo stoga te radi ostvarenja još većih rezultata za sljedeću godinu pripremili brojne nove projekte - za koje vjerujemo da ćete ih kao dio Vaillantove obitelji objeručke prihvatiti. Slijedi i pregršt iznenađenja te, naravno, zanimljivih i poučnih tekstova koje ćete moći pročitati u novim brojevima Vaillant plusa.

I još samo nešto za kraj. Upitali su me nedavno koji je ključ uspješnosti Vaillanta u odnosu na konkurenciju, a moj je odgovor bio da su to ponajprije entuzijizam i rad ljudi Vaillant tima zbog kojih je Vaillantov uređaj najkvalitetniji. A taj tim je iz godine u godinu sve brojniji i jači. Sve je više instalatera, servisera, trgovaca i projekatana koji se u svom poslovanju opredjeljuju isključivo za Vaillant. Nama je to najbolje priznanje.

Stoga Vam najljepše zahvaljujem i na ovogodišnjoj uspješnoj suradnji, čestitam na rezultatima, a vama i Vašim obiteljima želim sretan Božić i još uspješniju novu 2006. godinu.

**Mario Opačak,**  
Direktor Predstavništva

## Impressum Vaillant plus izdaje:

### Vaillant GmbH, Predstavništvo u RH

Planinska 11, HR - 10000 Zagreb  
tel: +385/1/6188-670  
fax: +385/1/6188-669

[www.vaillant.hr](http://www.vaillant.hr)

[vaillant-plus@vaillant.hr](mailto:vaillant-plus@vaillant.hr)

Direktor Predstavništva: Mario Opačak

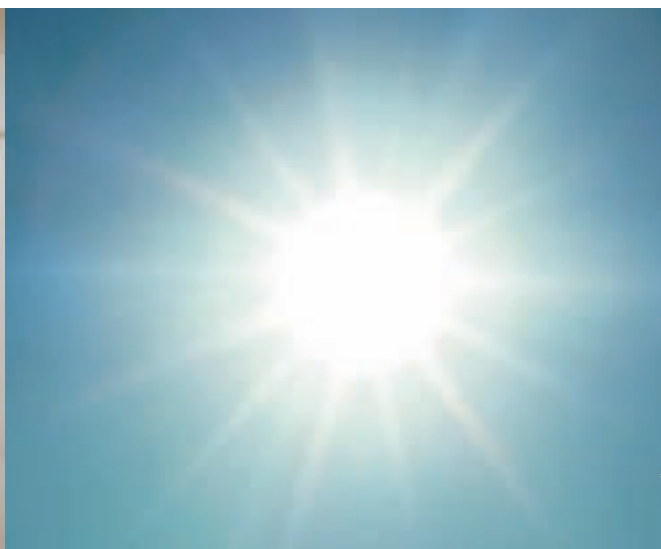
Uredništvo: Adonis Andrišević, Alan Babić, Dalibor Crnić, Luka Decker, Martina Ergotić, Rudolf Hakala, Branko Matijašević, Svetislav Matijašević, Mario Opačak, Krešimir Simon, Sunčana Starček, Igor Strbad, Boris Topličanec

Priprema izdanja: Martina Ergotić  
Grafička priprema: Design studio Expositus  
Lektorica: Jagoda Bojanić Cesarec

Tisak: TIPOMAT d.o.o.  
Jurja Habdelića 70  
10419 Staro Čiče

prosinac 2005. godine  
Besplatni primjerak  
naklada: 2000 primjeraka  
ISSN: 1334-2010

# Sustavi za dovod svježega zraka i odvod dimnih plinova



Dimnovodni sustav izložen u praktikumu Predstavništva

**Kvaliteta Vaillantovih dimnovodnih sustava osigurat će idealne uvjete za rad plinski uređaja. Osim praktičnih odlika, sustavi imaju i estetsku funkciju što osigurava gotovo savršenu prilagodbu potrebama krajnjeg korisnika.**

U tehnici grijanja od presudnog su značaja za ispravan rad uređaja sustavi za dovod zraka koji je potreban za izgaranje i odvod dimnih plinova. Kad govorimo o zidnim plinskim uređajima, koji su ujedno i najzastupljeniji uređaji na tržištu, jedna od osnovnih podjela je na one koji imaju priključak na dimnjak i na one koji su tzv. "fasadnog" tipa (posjeduju vlastiti zrako-dimnovodni sustav). Zbog mnogobrojnih tehničkih razloga "fasadni" uređaji su rašireniji i njihova je primjena u porastu, dok se tržište uređaja s odvozom dimnih plinova kroz klasičan dimnjak sve više smanjuje. Vaillant u svojem prodajnom

programu ima tri vrste "fasadnih" uređaja, pod komercijalnim nazivima turboBLOCK pro, turboBLOCK plus i aquaBLOCK (ovom prilikom nećemo govoriti o plinskom protočnom grijaču vode turboMAG-u, kotlovskej centrali turboVIT VKC te plinskim kondenzacijskim uređajima ecoTEC, ecoVIT i ecoCOMPACT). Osnovna konstrukcijska razlika kod "fasadnih" uređaja sastoji se u tome što imaju zatvorenu komoru za izgaranje, a samim time su i neovisni o zraku u prostoriji u kojoj su smješteni (osim u jednom iznimnom slučaju koji će biti spomenut u daljnjem tekstu). Uređaji ujedno posjeduju i

ventilator određene karakteristike koji služi za dovod potrebnog zraka za izgaranje i odvod dimnih plinova. Za razliku od "dimnjačkih" uređaja, sa senzorima dimnih plinova koji blokiraju rad uređaja ako dođe do povrata istih, "fasadni" koriste presostat. On funkcionira na principu diferencije tlakova (podtlaka i predtlaka), pa ako je ostvarena odgovarajuća diferencija dvaju tlakova presostat šalje signal elektroniци kojoj je taj podatak dokaz o ispravnosti zrako-dimnovodnog sustava i tek tada počinje proces paljenja plamenika. Možemo uočiti kako "fasadni" uređaji imaju jednu predradnju više.

Vaillantovi "fasadni" uređaji posjeduju certifikat u skladu s propisima EZ-a o plinskim uređajima (smjernica 90/396/EWG-Vijeća Europske gospodarske zajednice) kao sustav za centralno grijanje s pripadajućim sustavom odvoda dimnih plinova. Pri izvođenju sustava treba poštovati lokalne propise, kao i sve napomene koje su sadržane u Vaillantovim uputstvima za montažu cijevi za dovod zraka i odvod dimnih plinova.

Svi Vaillantovi uređaji turboBLOCK i aquaBLOCK imaju tvornički koncentrični otvor Ø60/100, koji je ujedno prvi i najrašireniji koncentrični sustav primijenjen kod tog tipa uređaja.

Uređaji su podijeljeni u pet skupina,



Okomita krovna provodnica Ø 60/100, šifra 303800

ovisno o snazi. Sukladno s tim u prvoj su skupini uređaji snaga od 12 do 20 kW, u drugoj od 24 kW, trećoj od 28 kW, četvrtoj od 32 kW i petoj od 36 kW. Kada se planira postaviti sustav treba voditi računa o dopuštenim duljinama cijevi - ona se npr. za prvu skupinu uređaja kreće do maksimalno 6,3 m, dok za petu iznosi 4 m. Pri kalkulaciji o dopuštenim duljinama važno je napomenuti da svako koljeno od 90° kod ovog sustava smanjuje duljinu za 1 m, a koljeno od 45° za 0,5 m.

U isporuci uređaja se nalazi i redukcijski prsten koji se prilagođuje ekvivalentu ukupne duljine cijevi, uzimajući u obzir snagu uređaja (u nekim se slučajevima ne obavlja montaža prstena). Ako je potrebna montaža prstena, a ne izvrši se, može doći do smetnje u radu uređaja ili se smanji iskoristivost uređaja. Ako je duljina cijevi veća od 4 m, potrebno je izvršiti montažu "hvatača" kondenzata, jer će u protivnom uređaj također imati smetnje u radu. U setu se uz ispušni za kondenzat, držača i obujmica dobiva crijevo za kondenzat, koje se ne smije skraćivati, i sifon kojega je potrebno napuniti vodom pri puštanju uređaja u pogon. Sifon se spaja na kućni kanalizacijski sustav i pritom se ne smije upotrijebiti bakar ili mesing. Za sustav Ø60/100 postoji širok popis opreme kako bi se mogli riješiti i najzahtjevniji slučajevi. Kod ovog sustava je predviđen i set za spajanje na LAS-dimnjak, pri čemu je dopuštena duljina 1,4 m + 3 koljena od 90°.

Ako su potrebne duljine cijevi veće od onih koje dopušta sustav Ø60/100, tada prelazimo na sljedeći koncentrični sustav Ø80/125. S ovim sustavom npr. za prvu skupinu uređaja dopuštena duljina iznosi 15,4 m dok za petu skupinu iznosi 14 m. Kod sustava Ø80/125 treba voditi računa o tome da svako koljeno od 87° smanjuje duljinu za 2,5 m, a koljeno od 45° za 1 m. Kako bi se moglo prijeći sa sustava Ø60/100 na onaj Ø80/125, potreban je adapter koji je ujedno i "hvatač"



Vodoravna provodnica Ø 60/100, šifra 303845

kondenzata (kataloški broj 303 814). Duljina cijevi za dovod zraka i odvod dimnih plinova u hladnom okruženju (temperature niže od -15°C) ili na otvorenome ne smije iznositi više od 5 m. I kod tog sustava postoje uvjeti kad je potrebno ugraditi dimovodni prsten.

Specifičnost tog sustava je i u tome što se može kombinirati koncentrična cijev Ø80/125 do dimnjaka ili okna, a kroz njih proći s krutom ili fleksibilnom cijevi Ø80 i na taj način odvoditi dimne plinove. To se rješenje primjenjuje kad je postojeći dimnjak neispravan, odnosno dimnjak ili okno se koristi samo za uvlačenje zraka potrebnog za izgaranje, dok se cijev Ø80 postavlja za odvod dimnih plinova. Za taj je sustav potrebno montirati set pod kataloškim brojem



303 618 koji se sastoji od jednog koljena 87°, obujmica, zidne rozete, produžetka od 1 m i potpunog koljena. Kod tog tipa dimovoda postoji fiksna vrijednost dopuštene duljine za koncentričnu cijev koja za sve skupine uređaja iznosi 4 m + 1 koljeno, dok duljina cijevi u oknu varira ovisno o snazi uređaja.

Za slučajeve koji zahtijevaju velike duljine cijevi moguće je primijeniti sustav Ø80, kad uređaj uvlači potreban zrak za izgaranje iz prostora gdje je montiran, a kroz cijev Ø80 se odvođe dimni plinovi. Kod tog je sustava potrebno montirati adapter Ø60/80 (kataloški broj 303 815) koji ujedno omogućuje usis zraka iz prostorije i u tom je slučaju obvezna montaža "hvatača" kondenzata 303 091. Kod tog je sustava moguć pogon bez, ali i sa podtlakom (voditi računa



Adapter za prijelaz na dimovodni sustav Ø 80/80

o dopuštenim duljinama). Zadnji sustav na raspolaganju je Ø80/80, kad postavljamo posebnu cijev za usis zraka, a posebnu cijev za odvod dimnih plinova. Adapter za prijelaz na sustav Ø80/80 vodi se pod kataloškim brojem 303 818. Za dimne plinove je obvezna montaža "hvatača" kondenzata, kao i kod sustava Ø80.

Sa sustavima Ø80 i Ø80/80 mogu se riješiti i najsloženiji zahtjevi i pomoću njih su nam omogućene velike duljine cijevi, u nekim slučajevima i do 33 m. Kod tih sustava koljeno od 90° smanjuje dopuštenu duljinu za 1 m, a koljeno od 45° za 0,5 m.

Također treba voditi računa o dimovodnim prstenovima. Za te sustave (koji nisu koncentrični) bitno je da cijevi za dimne plinove ne prolaze pokraj građevinskih materijala koji su lako zapaljivi. Naime, temperature dimnih plinova mogu se kretati i do 150°C.

Zadovoljstvo krajnjih korisnika uvijek je bila jedna od najvažnijih vodilja pri razvoju ne samo svih naših uređaja nego i pribora jer je cjelovitost Vaillant sustava za grijanje osnova njegove kvalitete.



Za svaki ugradbeni slučaj Vaillant nudi odgovarajuće rješenje zrakodimovoda

## Nova Internet stranica



Nova stranica za bolju komunikaciju

**Novi moderan i atraktivan dizajn rađen prema svjetskim standardima, prepoznatljivost, lakoća pretraživanja, prilagodba svakom posjetitelju, preglednost podataka, veći broj informacija dovoljni su razlozi da ukucate [www.vaillant.hr](http://www.vaillant.hr) na svojim računalima i uvjerite se u sve prednosti koje nova stranica pruža.**

Iako smo u Vaillant plusu već nekoliko puta pisali o Internet-stranici, odlučili smo vas opet podsjetiti na našu stranicu, i to iz više razloga. Naime, od onda kad smo zadnji put pisali o toj temi dosta toga se promijenilo. Naravno, često se postavlja pitanje čemu tolika galama oko Internet-stranice kada se kvalitetna komunikacija danas može dobiti i putem drugih, za mnoge jednostavnijih, načina. Činjenica je da ne samo u pogledu poboljšane komunikacije nego i radi ostvarenja veće količine posla te profita internetska je stranica, pogotovo za internacionalne firme kao što je Vaillant, izuzetno bitna karika u poslovanju.

Stoga i ne čudi da smo, s obzirom na velike promjene u Predstavništvu koje su obilježile 2005., odlučili vrijeme posvetiti i modernizaciji naše Internet stranice. Drugi su razlog koji nas je potaknuo na tu promjenu svakako naši partneri, ali i krajnji korisnici koji su velikim brojem posjeta omogućili kvalitetnu sliku dobivenu iz naših, na stranici praćenih, statističkih pokazatelja kao što su broj posjetitelja, posjećenost rubrika, vrijeme najvećeg intenziteta posjeta. Zahvaljujući tome mogli smo kvalitetno reagirati kako bismo stranicu što bolje prilagodili posjetiteljima.

Promjene na stranici učinjene u brojnim segmentima mogu odnedavno vidjeti svi posjetitelji. Ulaskom na novu stranicu zateći će vas potpuno drukčiji, osvježeni dizajn koji, osim u samom konceptu organizacije rubrika, pruža veći broj strukturiranih informacija, izraženije boje te mnoge nove vizuale, bilo one vezani za uređaje ili ugođaj. Jedna od osnovnih ideja vodilja svakako je bila lakše pretraživanje te preglednost koja će svakom posjetitelju omogućiti skraćeno vrijeme dolaska do njegove informacije, kao i one opće ili pak specijalizirane koju će pružiti već spomenuti savjetnik za modernizaciju. Ta već spomenuta usluga zamišljena je kao sustav koji

korisniku nakon unesenih podataka u formular preporuča uređaj koji bi trebao zadovoljiti njegove potrebe. Promjena je svakako i redukcija teksta na naslovnim ulaznim stranicama koja daje osnovni pregled, a kasnije vas navodom "više" odvodi u detaljniji, iscrpan dio željenog područja. Od samog začetka stvaranja Internet stranice stvorila se i prepoznatljivost rubrika koje će zauvijek biti prisutne uz, naravno, eventualne izmjene. Tako se na stranici mogu naći detaljne obavijesti o Predstavništvu, inovacijama, proizvodima i uslugama, ovlaštenim servisima, Vaillant plusu te mnoge druge. Osim za krajnje korisnike i za naše su partnere ažurirani posebni lozinkom zaštićeni sadržaji u kojima se mogu naći sve potrebne informacije specijalizirane za njihovo poslovanje.

Tijekom rada na stranici neki su partneri davali sugestije kako bi se ideja uvedenih novosti stopostotno ostvarila i u praksi. Zato vjerujemo da će novosti na našoj stranici pružiti brojne nove mogućnosti te lakoću poslovanja i našim partnerima i krajnjim korisnicima, ali i nama kao Predstavništvu.



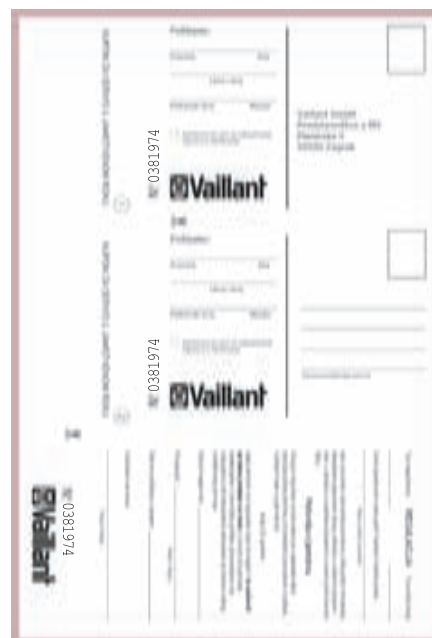
# Novi jamstveni list za regulatore i korektore

Jamstveni listovi su spona dosad uspješnog poslovanja između Vaillanta, Vas naših partnera i krajnjih korisnika. Stoga smo Vas i u Vaillant plusu odlučili upozoriti i podsjetiti na promjenu vezanu za uvođenje novog jamstvenog lista.

Kvalitetna i ažurirana evidencija jamstvenih listova predstavlja naše poslovanje kao profesionalno i dosljedno, a ujedno, zahvaljujući klasifikaciji jamstvenih listova prema uređajima, omogućuje i vama, našim partnerima, kao i krajnjim korisnicima lako snalaženje u ne uvijek zahvalnoj papirologiji. Kako bi se dosad uspješna evidencija nastavila, i ovim vas putem podsjećamo na postojeće jamstvene listove te upozoravamo na jednu izmjenu. Naime, uz postojeće jamstvene listove uveli smo i novi jamstveni list ljubičaste boje za sljedeće regulatore: VRT, VRC, sobne korektore, teleSWITCH. Dosadašnji jamstveni list sa žutim obrubom, koji je vrijedio i za regulatore i za električne uređaje,

sada se izdaje samo za električne uređaje, dok se za prodane regulacijske izdaje novi jamstveni list s ljubičastim obrubom.

1. Jamstveni listovi za uređaje **VU/VUW/VUI** - zeleni rub
2. Jamstveni listovi za uređaj **atmo/turbo MAG** - smeđi rub
3. Jamstveni listovi za uređaje **VK /VKO/VIH** - sivi rub
4. Jamstveni listovi za **električne uređaje** - žuti rub
5. Jamstveni listovi za **kondenzacijske uređaje** - plavi rub
6. Jamstveni listovi za **regulatore VRT/VRC, korektore** -ljubičasti rub
7. Jamstveni listovi za **klima uređaje** - bez ruba



Novi jamstveni list ljubičastog obruba za VRT, VRC, sobne korektore i teleswitch

Molimo vas da ovu izmjenu uzmete u obzir te da je poštujete radi lakše evidencije i, naravno, u konačnici jednostavnijeg zajedničkog poslovanja.

Ako imate kakvih pitanja ili nedoumica slobodno nas kontaktirajte.

**Posebna ponuda Berlingo 1.9 D nosivosti 800 KG za 64 304 kn + PDV**

Oprema: progresivni servo, limena desna bočna vrata, daljinsko centralno zaključavanje, el. retrovizor suvozača, zračni jastuk za vozača, dvokrilna stražnja ostakljena vrata, el. blokada motora, priprema za radio, treće stop-svjetlo, upravljač podesiv po visini, gumena prostirka na podu tovarnog prostora, multifunkcionalno sjedalo suvozača.

**Nadoplata za klimu:**  
7131 kn + PDV

**Vaš kontakt:** Optujska 44  
Meteor auto d.o.o., Varaždin  
Gosp. Darko Šprem  
Tel: 042/303-330

## Akcija Citroën

Akcija Citroën rezultat je partnerskog odnosa i dobre suradnje predstavništva tvrtke Vaillant, auto kuće Meteor auto d.o.o. iz Varaždina te leasing kuće Euroleasing. Zahvaljujući toj suradnji možete po iznimno povoljnim uvjetima nabaviti nova vozila marke Citroën Berlingo, ali i sva ostala Citroënova gospodarska vozila. Auto kuća Meteor auto d.o.o. osim povoljne cijene daje garanciju na vozilo od dvije godine, te pet godina jamstva protiv korozije. Osim navedenih pogodnosti koje ostvarujete pri kupnji automobila, Vaillant svim

kupcima poklanja oslikavanje vozila s prepoznatljivim Vaillantovim logotipom te postavljanje podataka o vašoj tvrtki ili obrtu.

Svi kupci modela Berlingo na poklon dobivaju Vaillantove krovne nosače.





## Vaillant i Aquaterm u Dubrovniku



Neobičan ambijent za prezentaciju: stari drveni jedrenjak

Nakon prezentacija u Rijeci i na Brijunima, Vaillant i Aquaterm su organizirali još jednu u Dubrovniku koja je održana 22. rujna ove godine za naše partnere s juga Dalmacije.

U neobičnom ambijentu starog drvenog jedrenjaka održana prezentacija popraćena je pravom gosparskom gozdom, a potom su se naši gosti okušali u streličarstvu.

Dobar odaziv te pozitivni komentari nakon održanih prezentacija i više su nego dovoljan poticaj da se nastavi s novima i uvijek boljima, kako bi se naši partneri što bolje upoznali s našim radom te da bi im se izašlo ususret pri rješavanju nedoumica. Dakle, nakon prezentacija na sjevernom i srednjem Jadranu zaputili smo se ka jugu.

Održana prezentacija u Dubrovniku i opet nam je dala razloga za zadovoljstvo. Naime, brojni partneri koji su se odazvali našem pozivu pokazali su veliko zanimanje za Vaillantove proizvode, a jednako tako i za proizvode Aquaterma. Tijekom cijele prezentacije, ali i

u neslužbenom dijelu događanja, dani su odgovori na brojna pitanja, a pokazano je iznimno znanje o markama i kvaliteti obiju tvrtki. Kako je zadovoljstvo naših partnera uvijek na prvom mjestu, osim klasičnog službenog programa izdvojili smo dio dana za druženje i zabavu. Boravak na drvenom jedrenjaku, pogled na more i zidine Dubrovnika te uživanje u morskim plodovima nekima je bilo dovoljno, dok su se drugi podvrgnuli instrukcijama izvornih dubrovačkih gospara kako bi se ispravno okušali u streličarstvu. Svi oni koji su mislili da je streličarstvo jednostavno, u Dubrovniku su se uvjerali kako to baš i nije tako. Naime, naciljati metu bilo je poprilično teško, no

unatoč tome svi su se zdušno trudili pa možda nekome, nikad se ne zna, streličarstvo postane i pravi hobi. Igra nikad dosta, pa je tako nakon sportskih aktivnosti organizirana i tombola u kojoj su oni sretnije ruke osvojili vrijedne nagrade: Vaillantove klima uređaje i kutije za alat tvrtke Aquaterm.

I ovom smo prezentacijom uspjeli spojiti ugodno s korisnim te pokazati kako je spoj poslovnog dijela i zabave dobitna kombinacija za uspješan i kvalitetan odnos s našim partnerima koji su i ovu prezentaciju napustili s pozitivnim komentarima.



Najsretniji su osvojili nagrade na tomboli



Uvjerali smo se da streličarstvo nije jednostavno



Uz dobru spizu i muziku nema loše zabave



# Vaillant na sajmovima

Jesen je, kao i dosadašnjih godina, bila rezervirana za intenzivnu Vaillantovu promociju u svim krajevima Hrvatske. Pokazalo se da je takav izravan terenski pristup za nas od značajne koristi jer na taj način uviđamo kako diše tržište, ali također i za naše partnere i korisnike kojima se direktno pruža uvid u marku i kvalitetu Vaillantovih proizvoda te pomoć i informacije kako bi riješili sve nedoumice za nadolazeće hladne dane.



Uspješnim izlaganjem na JZV-u potvrdili smo vodeću poziciju



Na sajmu Saso u Splitu predstavili smo se na štandu tvrtke Petrokov

Iako je početak niza sajmova uvijek vezan za Jesenski zagrebački velesajam, koji je održan od 14. do 19. rujna, ove smo godine naše predstavljanje na sajmovima započeli u suradnji s distributerom plina Butan-plin na obrtničkom sajmu koji se održavao od 7. do 14. rujna u Puli. Zajedničkom prezentacijom željeli smo, osim prikazivanja proizvoda i usluga, predstaviti i početak, uvjereni smo, dugogodišnje suradnje dviju firmi, o čemu možete nešto više pročitati već u ovom broju.

JZV nam je, kao i svake godine, donio tradicionalno dobru posjećenost ljudi različitih profila. Zadovoljni uspjehom na JZV-u istodobno smo se pripremali za putovanje Hrvatskom. Tako smo na samom početku posjetili Osijek, gdje smo se zajedno s našim

dugogodišnjim partnerom Žepohom predstavili na Sajmu expo koji se održavao od 6. do 10. rujna. Kako je Osijek već dugi niz godina središte održavanja raznih sajmova, ne čudi što je važnost i ovoga sajma privukla mnoge posjetitelje. Gužva u Infomobilu pokazala nam je kako je predstavljanje bilo uspješno te da smo posjetiteljima uspjeli dati korisne informacije, ali i približiti im uvijek pristupačnu marku Vaillant. Kako je Žepoh svoje poslovanje odnedavno proširio i na poslovnicu u Osijeku, za njih je važnost ovoga sajma bila svakako u tome da se predstavi poslovanje poslovnice smještene u ulici Sv. Leopolda Mandića 111 u Osijeku.

Ništa manje uspješno nije bilo ni na međunarodnom sajmu u Rijeci koji se

održavao od 18. do 23. listopada, i to već u potvrđeno uspješnoj kombinaciji sa Žepohom. Iako je na štandu bio izložen samo dio Vaillantovog proizvodnog asortimana, posjetitelji su stručne informacije, savjete, sav promidžbeni materijal (prospekte, brošure) mogli dobiti za sve Vaillantove proizvode.

U Splitu je od 26. do 30. listopada održan međunarodni sajam Saso, na kojemu smo se predstavili na štandu našeg dugogodišnjeg uvoznika Petrokova. Brojni posjetitelji, mnoštvo izlagača, dobra i vesela atmosfera omogućili su nam kvalitetno predstavljanje Vaillanta. Nadamo se da smo odgovarajući na brojna pitanja riješili mnoge nedoumice naših posjetitelja i uspjeli u najboljem svjetlu predstaviti Vaillant.



Infomobilom smo bili prisutni i na sajmovima u Rijeci i Puli



Sajam u Osijeku: posjetitelji su Vaillant uređaje mogli vidjeti u Infomobilu

Iako je sada najtraženiji, a prema mišljenju mnogih i najkvalitetniji, serviser na području Makarske i šire okolice, početak karijere g. Barišića po završetku strojarskog fakulteta odveo ga je u neke druge vode. Kako se odlučio osamostaliti i posvetiti poslovanje plinu, ispričao nam je u ugodnom razgovoru g. Petar Barišić



Sajmovi su idealna prilika za druženje s ljudima iz struke. S lijeva na desno: A. Andrišević, P. Barišić i P. Jelić.

## g. Petar Barišić i tvrtka Plining

Prvo upoznavanje g. Barišića s poslom kojim se bavi i danas vezano je za tvrtku Pepsi Cola u Makarskoj, gdje je obavljao dužnosti tehničkog direktora. Naime, po završetku strojarskog fakulteta pronašao je posao u struci koji mu je na početku karijere mladog inženjera pružio mnoga znanja i iskustva, posebice kad je riječ o plinu.

Svako daljnje upoznavanje s tim energentom budućnosti dovodilo je g. Barišića u situaciju da se nakon odrađenog posla u Pepsi Coli "prebaci" i na dodatni. Tadašnji hobi i dodatni izvor zarade danas mu je postao osnovno poslovanje u kojemu g. Barišić istinski uživa i obavlja ga profesionalno.

Početak poslovanja te ujedno donošenje odluke kako će se plinom baviti i ubuduće bili su vezani za projekt ugradnje novih spremnika u brojne hotele i apartmane makarske rivijere. Boce plina koje su opskrbljivale hotele i apartmane bile su nepouzdana i opasne, što je bio osnovni razlog da je g. Barišić pokrenuo projekt ugradnje malih spremnika kojima se ostvaruje čak 50 % uštede.

Nakon ostvarenog prvog projekta samo je potvrdio svoje uvjerenje o uspješnom poslovanju s plinom. Kako je u poslovanju želio biti što konkurentniji i profesionalniji počeo je tražiti i kvalitetnog partnera proizvođača uređaja za grijanje i toplu vodu. Tvrtke s kojima je radio na početku nisu odgovarale njegovu načinu profesionalnog i kvalitetnog poslovanja. Naime, nije bilo nikakvih postprodajnih usluga - poput servisa, edukacije, pružanja pravodobnih informacija o proizvodnom asortimanu, što ga je potaknulo da nakon svega potraži nekog kvalitetnog i odgovornog.

Na novu suradnju nije dugo čekao. Naime, na seminaru o ukapljenom naftnom plinu, koji je bio održan u Solarisu 1999. godine, upoznao je g. Maria Opačka koji je tada bio još komercijalist Vaillantovog Predstavništva. Obojica su

tijekom razgovora uvidjeli kako su zainteresirani za suradnju koja bi im omogućila kvalitetnije poslovanje. Vaillant je u g. Barišiću prepoznao osobu-partnera koja će povećati kvalitetu Vaillantovog poslovanja na području Makarske i šire okolice (Split, Brač, Imotski, Dubrovnik), dok je g. Barišić u Vaillant u našao sve odlike izvrsnog partnera: servis, edukaciju, dostupnost informacijama, kvalitetu uređaja i, što je najvažnije, poslovno-prijateljski odnos.

Prvi kontakti s Predstavništvom bili su vezani uz seminare koje je g. Barišić morao proći kako bi stekao znanja o Vaillantovom proizvodnom programu i prikupio što više tehničkih informacija. Nakon detaljne edukacije ugradio je svoj prvi Vaillant-uređaj i od tog trenutka Vaillant postaje njegov jedini i prvi izbor u poslovanju. Iako smo g. Barišića predstavili kao našeg servisera, tvrtka Plining se bavi kompletnom uslugom koja osim vrhunskog servisa pruža i projektiranje, sastavljanje ponude, instalaciju i servis uređaja. Na pitanje zašto je to tako g. Barišić nam je odgovorio kako je Makarska specifično područje koje zbog pomanjkanja stručnjaka zahtijeva od svakog obrta da pruža potpune usluge - od projektiranja



Odlazak na ISH za g. Barišića znači mnogo novih saznanja o Vaillant inovacijama, ali i o napretku tehnologije općenito



do održavanja. To ima mnoge prednosti, ali je nedostatak to što nema slobodnog vremena jer je radni dan neograničen. Bitno je pritom naglasiti da obavljanje kompletne usluge ne znači slabiju kvalitetu, čak štoviše. Naime, g. Barišić sam obavlja servis, dok za montažu uređaja ima dvojicu zaposlenika, a namjerava zaposliti još jednog stručnog servisera. Zadovoljan je što je takvo cjelovito poslovanje prihvatio od početka jer je riješio svaki problem i pritom osigurao kvalitetu stvaranjem mreže kooperanata s kojima ostvaruje više nego uspješnu suradnju već godinama. Posebice ističe g. Ivicu Volarevića koji također kao ovlašteni Vaillantov serviser s Pliningom sudjeluje na zajedničkim projektima.

Posao se počeo širiti pa se g. Barišić odlučio potpuno posvetiti svom "drugom poslu". Tako 2002. godine njegovo mjesto tehničkog direktora u Pepsiju postaje prošlost, a otvoreni obrt Plining budućnost. Sjedište obrta je u sklopu obiteljskog stana na adresi Akčićev prolaz 2/3, dok se izložbeni prostor za stranke nalazi u prodajnom centru Sv. Nikole u Makarskoj gdje se mogu vidjeti

Vaillantovi uređaji. Kako je servis ipak okosnica poslovanja, Plining ima dobro opskrbljen skladišni prostor rezervnim djelovima radi pružanja pravovremene usluge klijentima.

Najbolja je reklama tijekom poslovanja g. Barišiću bila usmena predaja ljudi koji su ga, zadovoljni njegovim kvalitetnim radom, preporučivali i drugima. Iako su ga mnogi zvali za instalacije uređaja s lož-uljem, on ih je redovito odbijao jer smatra da je njegov posao isključivo u području energenta plina koji je puno kvalitetniji i jeftiniji od lož-ulja. Takvim stavom i argumentima nerijetko dotične uvjeri da promijene mišljenje u korist plina.

U njegovim projektima isključivo su zastupljeni Vaillantovi uređaji, s naglaskom na solarnim sustavima koji su sve zanimljiviji ljudima na makarskoj rivijeri, naročito u hotelskim apartmanima. S obzirom na to da su solarni sustavi novost za naše tržište zahvalan je na svoj dokumentaciji i tehničkim seminarima Predstavništva koji su mu omogućili da s potpunim znanjem pristupa klijentima.

"Prema svemu što sam rekao mogu samo navesti još jednom kako sa svim djelatnicima Predstavništva ostvarujem izvanrednu suradnju, a posebno sam zadovoljan što se njeguje taj poslovno-prijateljski odnos", kaže g. Barišić. Član je VSS-a pa je kao uzvanik sudjelovao na svim našim skupštinama, organiziranim skupovima, sajmovima, od hrvatskih do inozemnih poput ISH-a, zatim putovanjima kao što je bilo ono na europsko nogometno prvenstvo u Portugalu te mnogim drugim.

Iako je suradnja s Vaillantom i DE-MAT-om i više nego dobra, g. Barišić je uvjeren kako sve može biti još bolje. Zadovoljan je što i u Vaillant u dijele to mišljenje, a to se pokazuje kroz sve aspekte poslovanja, brojne novitete i projekte.

Slobodnog vremena je malo, a kad ga i uspije "uloviti" provodi ga s obitelji, odlazeći na izlete, a kako voli more nerijetko ode i u ribolov. S obzirom na to da je nedavno postao član poglavarstva grada Makarske nadamo se da mu nove obveze neće oduzeti i to malo slobodnog vremena.



G. Barišić (prvi s lijeva) na europskom nogometnom prvenstvu u Portugalu s Vaillant ekipom



"Vaillant putovanja u Portugal zauvijek ću se sjećati zbog nogometa, ali i druženja u prekrasnoj zemlji", kaže g. Barišić.

# VSS skupština



U prezentaciji smo se osvrnuli na uspješnu prošlu godinu, ali i na planove za 2006. godinu.

**Kraj godine već je uobičajeno rezerviran za skupštinu ovlaštenih Vaillant servisera, članova VSS-a pa je tako i ova održana 6. prosinca 2005. Osim osvrta na poslovanje u 2004., bilo je riječi i o projektima koji nas očekuju u sljedećoj godini.**

Iako je djelovanje VSS-a u prošloj godini bilo više nego uspješno, smatramo da se s obje strane može i bolje i više.

Nastojali smo unaprijediti vaše i naše poslovanje i kroz najmanje segmente. Uvedeni su novi jamstveni listovi koji će zasigurno olakšati poslovanje, podaci o članovima VSS-a se mogu naći i na Žutim stranicama, tiskane su VSS naljepnice, potpisan je ugovor s Intereuropom prema kojemu Vaillant snosi troškove slanja rezervnih dijelova, a oslikana su čak 33 vozila radi stvaranja prepoznatljivosti marke proizvoda.

Stalna edukacija, za koju vjerujemo da se od preseljenja u novi poslovni prostor ostvaruje na višoj profesionalnijoj razini, osnova je poslovnog odnosa Vaillanta i ovlaštenih servisera.

Naime, u godini na izmaku održano je čak 50 predavanja za čak 500 polaznika koji su u školskom centru i Praktikumu dobili sva potrebna teorijska i praktična znanja. Od aktualnosti i novosti koje su vezane za Vaillantov proizvodni program naglasak smo stavili na vrDIALOG, dodatni servisni program koji olakšava servisiranje uređaja, za kojega ste pokazali veliko zanimanje. Osim toga osvrnuli smo se na cjelokupni asortiman dimovodnih sustava koji osiguravaju idealne uvjete za rad plinskih uređaja te predstavili novosti u kondenzacijskom programu, kao i novosti vezane uz toplinske crpke i rashladnike vode.

Od ciljeva vezanih za klub u 2006. godini posebno smo istaknuli podizanje kvalitete servisne djelatnosti kroz brojne nove projekte za koje smo, ako je sudeći po reakcijama na skupštini, sigurni da će ih svi članovi VSS-a objeručke prihvatiti.

I dalje smatramo da su tzv. mono-servisi, odnosno oni koji rade isključivo s Vaillantovim uređajima

najbolji i kao takvi su jedini pravi put do uspjeha.

Današnje tržište, dinamično kakvo jest, traži stalno usavršavanje, ali i plasiranje novih tehnologija. Svi mi zajedno moramo prihvatiti nove izazove i pravodobno reagirati na njih. Uzevši u obzir udjel Vaillanta na tržištu kao vodeće tvrtke u tehnici grijanja te količinu novina, kojih je svake godine sve više, lako se može ustvrditi kako posla ima za svih. Analiza je pokazala da mono-servisi u pravilu posjeduju i više znanja i veću stručnost. Servisi koji su prepoznali prednosti mono-servisa pa se tijekom prošle godine i sami uključili u te trendove, ubrzo su se uvjerali u prednosti takvog načina poslovanja.

Ne bi bilo pošteno ne spomenuti napredak koji ste ostvarili u prošloj godini kad govorimo o pružanju usluga krajnjim korisnicima. Neki među vama uložili su mnogo truda i zalaganja kako bi postali još kvalitetniji u radu, što je rezultiralo otvaranjem novih radionica, kupnjom novih vozila i dr.

Veliki izazovi koji su pred nama iziskivat će mnogo rada i truda kako bi VSS i dalje djelovao kao najbolji servisni lanac u Hrvatskoj. Zajedničkim snagama uopće ne sumnjamo da ćemo na sve njih odgovoriti uspješno i s lakoćom.



Za uspješno poslovanje najvažnija je dobra poslovna komunikacija



# Skupština servisera u Sloveniji



Veselo raspoloženje nakon službenog djela nastavilo se do jutra.

**Veliko nam je zadovoljstvo što je ovogodišnja skupština servisera Vaillant za tržište Slovenije, održana 8. prosinca ove godine, predstavila iznimne rezultate Vaillantovog poslovanja na slovenskom tržištu. Dovoljno je reći da se u odnosu na prošlu godinu promet čak udvostručio te da broj partnera u svim segmentima svakodnevno raste.**

Prošla je godina za Vaillant na tržištu Slovenije bila i više nego uspješna. Ne može se reći da i prijašnjih godina nismo u Sloveniji ostvarivali dobre rezultate, no ako se ukupni rezultati tvrtke na kraju godine udvostruče u odnosu na prethodnu sa sigurnošću možemo reći kako je došlo do značajnog pomaka. Razlozi za to ponajprije se mogu pripisati Vaillantovom zastupniku na tržištu Slovenije, tvrtki DE-MAT d.o.o. Ljubljana koja svojim angažmanom kroz razne aktivnosti jača Vaillantovu poziciju na tamošnjem tržištu. Presudna je važnost za takav tržišni uspjeh Vaillanta na tom tržištu svakako bila i dobra poslovno-prijateljska suradnja s partnerima, serviserima, instalaterima i projektantima, što izravno upućuje na stvaranje slovenskog Vaillant-tima koji želi kvalitetnim i profesionalnim radom postaviti Vaillantovo poslovanje na još višu razinu.

Upravo zato je 8. prosinca ove godine održana skupština ovlaštenih servisera u Škofljici kod Ljubljane, u ugodnom ambijentu restorana Petkovšek. Osim servisera na skupštinu su bili pozvani i ostali partneri s kojima se ostvaruje dobra suradnja pa se tako u konačnici našem pozivu odazvalo čak 68 partnera. U prvom, prezentacijskom dijelu skupštine s našim uzvanicima osvrnuli smo se na ostvarene uspješne rezultate, a najveća je

pažnja posvećena pričama o VSS-u u Sloveniji te uvođenju novog sustava nagrađivanja u Klubu KIV-a. Glede Vaillantovog proizvodnog programa fokus je bio na novitetima u solarnoj tehnologiji te svim prednostima koje pružaju Vaillantove toplinske crpke.

Iako je Vaillantov uspjeh rezultat zajedničkog djelovanja svih nas na tržištu, moramo biti fer i pohvaliti određene pojedince za izvrsne ostvarene rezultate. Tako su ove godine nagrađena tri servisera: Tošnjak d.o.o., M&A d.o.o. i Ko-plin d.o.o., a njihov bi način poslovanja mnogima trebao biti uzor.

Kako i priliči svakoj Vaillantovoj skupštini, nakon prezentacije započeo je onaj neslužbeni dio kada smo se svi dobro zabavili uz ples do ranih jutarnjih sati.



Na skupštini servisera u Sloveniji raspravljalo se o budućim projektima



Pri osvrtnu na postignute rezultate u 2005. godini nije se krilo oduševljenje



S Vaillantom se g. Šimić upoznao davnih dana dok je radio u Njemačkoj

## Montaža Šimić d.o.o.

**Za razliku od naših dosadašnjih sugovornika koji su nakon rada u državnim firmama odlučili prijeći u privatnike, g. Šimić u šali za sebe kaže kako je rođeni privatnik jer od 1982. godine, kad je završio školu za montažere u rodnoj Bosni, radi kao privatnik.**

Rodom iz grada Tuzle u BiH, g. Šimić svoj posao najprije započinje u Bosni gdje je radio četiri godine. Nakon toga odlazi s obitelji u Njemačku i tu ostaje punih 15 godina. Želja za povratkom u naše krajeve bila je jača od dobrih uvjeta poslovanja i života u Njemačkoj pa se tako g. Šimić 1998. godine vraća, i to u Rijeku koju danas smatra svojim gradom koji je njemu i njegovoj obitelji omogućio kvalitetan i miran život. Po povratku u Rijeku najprije je radio u jednoj montažnoj firmi jer je htio prije negoli krene u vlastiti posao uvidjeti kako diše tržište. Nakon šest mjeseci, početkom 2003., osniva samostalno poduzeće MONTAŽA ŠIMIĆ d.o.o. i postaje riječki poduzetnik.

Iako se bojava nepoznatog i činjenice da je u Rijeci nova osoba u tom poslu, g. Šimić je znao da će zahvaljujući znanju, iskustvu i profesionalnosti stečenoj ponajprije radom u Njemačkoj brzo osvojiti tržište i klijente.

Odnos s ljudima je izrazito bitan, naglašava, jer je klijent taj koji zahtijeva, a njegova riječ za njega je zapovijed. Radeći u Njemačkoj g. Šimić je instalirao uređaje pripadnicima raznih nacija, a posebno ističe Japance koji su, pedantni kakvi

već jesu, tražili da instalacija bude i više nego savršena. No, zadovoljan je zbog toga jer zna da je upravo takav perfekcionizam kakav je zahtijevalo tamošnje tržište stvorilo od njega radnika koji posao obavlja savršeno. Stoga ne čudi da njegov radni dan traje 24 sata, a tjedan sedam dana. Naime, klijenti, ali i kolege iz struke, prepoznali su tu njegovu kvalitetu pa se o g. Šimiću govori samo u superlativima.

Uz g. Šimića u Montaži danas rade još trojica instalatera - g. Ivan Šimić (sin), g. Vjekoslav Barišić i g. Anto Čolić. Svi su oni školovani instalateri i stručnjaci u tom poslu. S obzirom na to da se glavnina posla odnosi na stambene zgrade s velikim brojem manjih stanova, važno je biti dobro organiziran. Tako na instalacije odlaze po dvije ekipe s dva opremljena vozila i uvijek spremnim alatom, kako i doliči svakom profesionalcu.

S Vaillantom se g. Šimić upoznao još davnih dana kad je svoj zanat klesao u Njemačkoj. "Kvaliteta, moderan dizajn, pokrivenost tržišta rezervnim dijelovima, praćenje trendova razlozi su zbog kojih se Vaillant uvijek izdvajao od konkurencije i bio vodeća

marka na tržištu", kaže g. Šimić. Rijeka je definitivno vrlo zanimljivo područje za Vaillant jer se uskoro očekuje dolazak prirodnog plina, što će zasigurno otvoriti puno novih mogućnosti i, naravno, mnogo posla za ljude iz struke.

S obzirom na sve navedeno ne čudi da je ubrzo nakon dolaska u Hrvatsku započela suradnja Montaže Šimić i Vaillanta. Dosad su, u kratkom vremenu, ostvarili izvanredne zajedničke rezultate, a planira se da će se sljedeće godine postignuto čak udvostručiti.

S Predstavništvom i njegovim djelatnicima susreo se prvi put kroz seminare, za koje g. Šimić ima samo riječi pohvale jer mu omogućuju još bolje upoznavanje s karakteristikama uređaja, ali i s novostima kojih u Vaillant u nikad ne nedostaje. Ulaskom u Vaillant g. Šimić se aktivno uključio u Vaillantovu obitelj. Tako je već krajem prošle godine postao član Kluba Instalatera Vaillant, što potvrđuje da je u svakom pogledu zadovoljio Vaillantove kriterije. Što se tiče servisnog dijela poslovanja g. Šimić je posebno zadovoljan servisnom mrežom koju Vaillant ima u Hrvatskoj jer kad god mu treba neki rezervni dio dobiva ga u najkraćem

mogućem roku, za što je posebno zahvalan ažurnosti tvrtke DE-MAT.

Montaža Šimić registrirana je kao instalaterska tvrtka. Ured je smješten u sklopu obiteljskog stana u ulici I. Luppisa 9 u Rijeci. Međutim, iako je instalacija uređaja osnovna djelatnost tvrtke, tu je i servisna koju g. Šimić pruža svojim klijentima kojima je ugradio uređaje. Dakle, on svakom klijentu pruža kompletnu uslugu, uz ugovor o održavanju tijekom jedne godine koji se automatski produžuje. Pri ponudi ugovora o održavanju nailaze samo na pozitivne reakcije, ponajprije zato što su ljudi kad je riječ o plinu dosta skeptični pa im je drago što imaju na raspolaganju jednu osobu za sve jer su tako potpuno mirni.

Koliko povjerenja ljudi imaju u g. Šimića govori i činjenica da u populaciji ljudi kojima je ugradio uređaje ima čak i bračnih parova od 90 godina koji su poželjeli da zadnjih nekoliko godina života ne vuku drva za grijanje...

Preglednost i dostupnost podataka, kako o sklopljenim ugovorima tako i o instaliranim uređajima i ponudama, bitni su za uspješnost u poslovanju. Upravo se zato obavlja kompjutorska evidencija koja pokazuje kako je dosad sklopljeno čak 70 ugovora o održavanju instaliranih uređaja.

Prije se uvijek znalo da su početkom rujna najveće gužve, kaže g. Šimić, ali sada više toga nema već se radi gotovo jednakim intenzitetom cijele godine. Već je duže vrijeme u Rijeci dolazak prirodnog plina glavna vijest, ali se o tome samo ne priča nego se i radi punom parom. Naime, osim ugrađivanja novih instalacija, veliki posao i briga odnosi se i na izbacivanje instalacija koje su stare čak do 60 godina te zamjenu novima. Rijeka je, primijetili su stručnjaci s područja plina, više nego spremna za dolazak plina, o čemu svjedoče i oni poput našeg g. Šimića koji će svojim kvalitetnim radom svakako osigurati brzo uvođenje plina za sve Riječane.



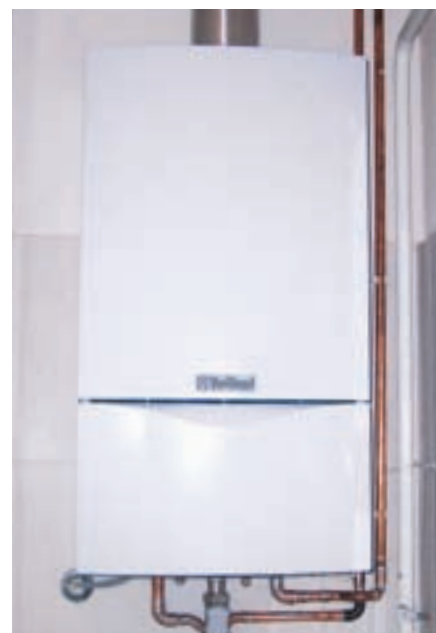
Profesionalno opremljena vozila osnova su uspješnog poslovanja "Montaže Šimić"

S obzirom na veliku gužvu zbog dugoočekivane plinifikacije, g. Šimić namjerava zaposliti još dva majstora jer svojim klijentima želi osigurati kvalitetnu i pravodobnu uslugu. Osim posla na terenu, g. Šimić je zaokupljen i administracijskim dijelom pa se može reći da uopće nema slobodnog vremena. Jedino je neopterećen tijekom zasluženog godišnjeg odmora, kojega i ljeti uz pokoje kupanje provede radno, ali se zato zimi otputi na skijanje s obitelji - sa suprugom Dušankom, sinom Ivanom i kćerkom Kristinom.

G. Šimić je kako u njegovoj rodnoj Tuzli znaju reći "čovjek iz raje". Stoga ne čudi da ga ljudi vole i cijene. Tako su njegovi klijenti i bračni parovi od 90 godina, a nedavno je instalirao Vaillant uređaj i gospođi koja se neopisivo bojala plina zbog preživljene nesreće. G. Šimić i Vaillant su joj tako vratili povjerenje u sigurnost plina.



Djelatnici "Montaže Šimić" s lijeva na desno: V. Barišić, A. Čolić, M. Šimić i I. Šimić.



Sve Vaillant instalacije odrađene su kvalitetno i profesionalno





Poslovna zgrada u Ljubljani u kojoj je ugrađen atmoCRAFT VKM 3004/9

## atmoCRAFT

- Slovenija dočekala spremna  
Vaillantovu tešku kategoriju

**Već od trenutka kad smo prošle godine najavili te potom počeli prodavati kotao velike snage atmoCRAFT naišli smo na izrazito veliko zanimanje za taj uređaj, pogotovo kad je riječ o velikim objektima.**

Već samo ime govori kako su to visokokvalitetni uređaji, a nude se u rasponu snage od 65 do 165 kW. Uz vrhunske karakteristike i nespornu njemačku kvalitetu, atmoCRAFT je logičan izbor, uzme li se u obzir sve bitniji kriterij "vrijednosti za novac".

Početak ovogodišnjeg listopada dovršena je luksuzna poslovna zgrada u Ljubljani, na adresi Dolenjska cesta 242 b, gdje trenutačno posluje čak desetak tvrtki. Kako su investitori odlučili osigurati vrhunsku kvalitetu grijanja, ne čudi njihova odluka da

odaberu upravo Vaillantov sustav. Naime, nakon što su upoznati sa svim prednostima koje taj uređaj pruža, pogotovo za velike objekte kao što je i ta poslovna zgrada, logičan odabir bio je kotao velike snage - atmoCRAFT VKM 3004/9.

## Vaillant - elitna marka za elitna naselja



Olimpijski centar Bjelašnica: ugrađeno 98 Vaillant uređaja

Vaillant na tržištu BIH dobiva velike projekte. Jedan od njih je i projekt na poznatoj olimpijskoj planini Bjelašnici gdje je početkom

**Ova će se godina zasigurno pamtiti kao jedna od uspješnih kad je riječ o poslovanju Vaillanta na tržištu Bosne i Hercegovine.**

studenoga završila izgradnja prve faze luksuznih apartmana. Planirano je da se od niza apartmana napravi elitni zimski centar koji će zadovoljiti visoke svjetske standarde. Kako bi se to postiglo i u domeni zagrijavanja spomenutih apartmana, investitori su odlučili kupiti 98 Vaillantovih uređaja koji se reguliraju putem digitalnog sobnog termostata

VRT230 i uređaja teleSWITCH-a koji omogućuju telefonsko daljinsko upravljanje sustavom grijanja.

Ugovor o puštanju uređaja u rad dobila je priznata tvrtka ERGAS d.o.o. koja se već duže vrijeme svrstava među pet najboljih ovlaštenih servisa Vaillanta u Kantonu Sarajevo.



Kao i svake godine Vaillant je u Skopju partnerima predstavio novitete u svom proizvodnom programu, ali i podsjetio na one već tradicionalne uređaje koje su svi posjetitelji mogli vidjeti i u našem Infomobilu, kao i na štandu našega

dugogodišnjeg uvoznika za tržište Makedonije, Energosistema. Osim standardno velike posjećenosti i zanimanja za naše uređaje, na ovogodišnjem su sajmu uočeni brojni pomaci. Osim u organizacijskom pogledu, napredak se svakako vidi

i u razvoju tehnologije i dizajna proizvodnog programa svih sudionika.

U tome zasigurno prednjači Vaillant koji je iznova potvrdio svoje mjesto na makedonskom tržištu.

## Sajam Tehnoma 2005.

**Među brojnim sajmovima povezanih s našom branšom koji se održavaju tijekom cijele godine svakako se ističe Sajam Tehnoma u Skopju - međunarodni sajam metalurgije, elektronike, nemetala i izgradnje koji je održan od 18. do 22. rujna ove godine.**



# Posjet Vaillant Ukrajine

**Naše kolege iz Vaillant Ukrajine i njihovi ekskluzivni kupci bili su naši gosti tijekom trodnevnog posjeta Zagrebu, gdje su se upoznali s načinom komunikacije i poslovanja između Predstavništva i uvoznika koja je uvelike zaslužna za Vaillantov uspjeh na hrvatskom tržištu. Najprije je u Predstavništvu s gostima održan sastanak, a potom su posjetili i poslovnice naših uvoznika Petrokova, Žepoha i Termocommerca.**



Positivni komentari razmjenjivali su se u Predstavništvu

Niz čimbenika, ali i kvalitetna organizacija, uvjetuju uspješnost ili neuspješnost neke tvrtke. S obzirom na uspjeh koji već dugi niz godina obilježava poslovanje Vaillantovog Predstavništva, može se reći kako je riječ o dobroj organizaciji posla koja se svake godine, što je vidljivo i iz mnogih projekata, nastoji unaprijediti radi osiguranja dugoročnog rasta. Kad govorimo o čimbenicima koji su okosnica Vaillantovog uspjeha, kao važnu kariku svakako moramo istaknuti uspješnu suradnju i poslovanje s našim poslovnim partnerima koja je zasigurno u značajnom postotku zaslužna za Vaillantov dio tržišnog kolača.

U prošleme broju Vaillant plusa upoznali smo vas s novim procesom CRM koji upravo govori o važnosti odnosa s partnerima. Uključenje u sam proces dovoljno pokazuje koliko



Tijekom prezentacije kolege iz Ukrajine su dobile odgovor na sva pitanja

je sve navedno bitno, posebice zato što nam je omogućeno i mjerenje tog odnosa. Iako su brojke pozitivne, još uvijek postoje načini i mjesta gdje se mogu napraviti pomaci na relaciji Predstavništvo-partneri pa smo zato već za iduća razdoblja pripremili nova idejna rješenja za koja su veliko zanimanje pokazali i naši kolege iz drugih zemalja.

Stoga ne čudi posjet gostiju iz Vaillant Ukrajine i njihovih ekskluzivnih partnera Zagrebu. Fokus tog posjeta bio je na prezentiranju i upoznavanju s načinom komunikacije i poslovanja Predstavništva i dugogodišnjih uvoznika Žepoha, Petrokova, Meteora i Termocommerca koji ostvaruju zavidne rezultate na tržištu.

Tijekom trodnevnog boravka u Zagrebu, od 30. studenoga do 2. prosinca ove godine, naši su gosti posjetili i Predstavništvo. Nakon obilaska zgrade, prezentacije u Praktikum i testiranja uređaja na ispitnom pultu, nazočili su sastanku tijekom kojega im je prezentirano poslovanje, kako Vaillanta tako i naših uvoznika, te različita rješenja koja su omogućila tu uspješnu suradnju.

“Logistička potpora i brza realizacija narudžbi osnova je uspjeha tog odnosa”, naglasio je g. Opačak u svojoj prezentaciji.

Kako se ne bismo ograničili samo na prezentaciju, goste su u svojim poslovnicama ugostili i naši uvoznici u Zagrebu kako bi im iz prve ruke pokazali način na koji funkcionira njihovo poslovanje. Uvid u logistiku poslovanja - počevši od same narudžbe, skladištenja, daljnje prodaje partnerima, ali i krajnjim kupcima - otvorili su nove vidike našim kolegama iz Ukrajine koji su neprekidno postavljali pitanja ne bi li kasnije viđeno što lakše i kvalitetnije implementirali u svojoj zemlji.

Kako su tehnička rješenja bila od njihovog značajnog interesa, u pratnji ljudi iz tehničkog odjela obišli su i zgradu u kojoj je 12 ugrađenih Vaillant uređaja regulirano vrnetDIALOG-om, Vaillantovim inteligentnim sustavom koji osigurava stopotnu sigurnost i komfor u domovima krajnjih korisnika.

Osim poslovnog aspekta ovog posjeta, dio vremena ostavili smo i za malo ležernije sadržaje. Tako su naši gosti imali priliku probati domaću kuhinju u tradicionalnih hrvatskim restoranima i uživati u šetnji zimski raspoloženim Zagrebom.

## Sastanak Vaillant Group



“Prijetnja” da će se naši Vaillantovci uskoro vratiti u Hrvatsku ubrzo se ostvarila. Naime, već je 20. listopada ove godine Vaillant Hrvatska opet bio domaćin i organizator sastanka na kojemu su se okupili svi predstavnici s tržišta istočne Europe za marketing i prodaju, kako bi se odredila jedinstvena strategija poslovanja Vaillant Group za sva tržišta.

Strateški sastanak se odvijao kroz radni dio i onaj ležerniji



Nakon igre slijedi zdravica pobjednika

Određivanje kvalitetne i uspješne strategije međunarodne tvrtke kakva je Vaillant proces je bez kojega se ne bi moglo ostvariti uspješno poslovanje. Shvaćajući važnost određivanja strateških odrednica za Vaillant Group, svi predstavnici s tržišta istočne Europe za prodaju i marketing okupili su se u Cavtatu, u razdoblju od 20. do 26. listopada, kako bi odredili razvoj tvrtke za sljedeću godinu. Osim kolega iz sektora prodaje i marketinga, u Cavtatu su nam se pridružili i kolege iz općih sektora ljudskih potencijala i kontrolinga, čije se poslovanje odvija u zavisnosti sa strategijom poslovanja prodaje i marketinga.

malo ležernijem - team buildingu koji je omogućio da naši gosti kroz upoznavanje ostvare još bolju poslovnu komunikaciju.

Radni dio svakako nije bio lak jer stvoriti smjernice strategije koja će obuhvatiti cjelokupno poslovanje jedne zemlje nije nimalo jednostavan zadatak. Pojedinačno predstavljanje idejnih strategija, prema dosad ostvarenim rezultatima i uviđanjima potreba tržišta, omogućilo je da se kroz komunikaciju postave fleksibilne strateške smjernice koje će Vaillant u na svakom tržištu pružiti kvalitetnije poslovanje.

Strategija za naše tržište omogućit će nam stvaranje po nama najboljeg strateškog plana koje će i nama i vama osigurati uspješnije poslovanje.

Na kraju oba radna dana pokušali smo zaboraviti na strategiju te se malo zabaviti. Tako smo prvu večer u ludoj plesnoj atmosferi proslavili rođendan g. Detlefa Neuhausa koji je našao kako će i sljedeći put organizirati sastanak u



Dalmatinski specijaliteti za bolju kondiciju i nove izazove

S obzirom na veliki uspjeh koji je popratio našu organizaciju održavanja strateškog sastanka unatrag dvije godine na Brijunima, ne čudi da nam je i ove godine izvanprotokolarno dodijeljena uloga domaćina u kojoj smo se opet dokazali. Ovogodišnji strateški sastanak bio je osmišljen u dva dijela: radnom, na kojemu se raspravljalo niz sati, i onom



Jeep safari je bio pravi izazov i adrenalinska bomba



Bilo je smiješnih, ali i opasnih situacija



Naši gosti su se upoznali s čarima jela ispod peke



# u Hrvatskoj



Proslavili smo rođendan g. Neuhausa



I najzahtjevnij zadaci obavijeni su uspješno



Za svaki zadatak trebalo je stvoriti strategiju



Brzim korakom prema cilju - svi su htjeli pobijediti

to vrijeme jer će opet dobiti puno poklona. Uvečer drugoga radnog dana zaputili smo se u Ston kako bi naši gosti vidjeli jedinstveni uzgoj kamenica, a nakon toga smo se dobro zabavili u restoranu s tradicionalnim dalmatinskim menijem.

Treći i četvrti dan našega boravka na Jadranu bili su rezervirani, kao što smo već spomenuli, za team building. Unatoč kiši naši su natjecatelji odradili sve zadane zadatke više nego uspješno. Bilo je smiješnih situacija, čak i opasnih, koje su ostale uvijekvečene na fotografijama za dugo sjećanje.

Nacionalni park Prevlaka bio je prvo odredište. Ondje su naši natjecatelji podijeljeni u četiri grupe odmjerili svoje snage - ispitujući najprije spretnost i brzinu u penjanju na stijene, i u igri "Potraga za blagom", dok su navečer provjerili svoje sposobnosti vožnje na jeep safariju,

i to na on-road i off-road vožnji koja je bila prava adrenalinska bomba za sve sudionike.

Nakon napornog dana zaputili smo se u simpatičan restoran koji je bio pravo otkriće, ne samo za naše goste već i za nas. Naime, 600 godina stara mlinica i preša za ulje pretvorena je u obiteljski restoran, a svojim gostima nudi kvalitetne proizvode iz vlastite domaće proizvodnje, pripremajući hranu na tradicionalan način. Ovdje su se naši gosti upoznali s čarima jela ispod peke.

Drugi dan team buildinga odveo nas je u vječni grad Dubrovnik, gdje su timovi morali odraditi svoje zadatke u što kraćem vremenu. Kako su se igre odvijale u staroj dubrovačkoj jezgri, to je omogućilo našim gostima da upoznaju grad. Traženje kupona za ručak u starim zidinama te punjenje bačve vodom na Stradunu u što kraćem vremenu

izazvali su salve smijeha i navijanja. Pojedinci su se pritom toliko uživjeli da su se posve smočili ili pak putem izgubili i zub, a neki skoro i glavu. Srećom, na kraju je sve prošlo u redu. Smijeh na spominjanje nekih dnevnih situacija nastavio se i na velikoj završnoj svečanoj večeri, a nakon podjele nagrada našim natjecateljima plesalo se i pjevalo do dugo u noć.

Nesumnjivo je da će rezultati dvodnevne rasprave postaviti strategiju koja će Vaillant omogućiti ostvarenje većih rezultata, kako na pojedinom tržištu tako i u globalnom smislu.

Dobra zabava i prijateljski odnosi pokazali su nam koliku važnost Vaillant pridaje kvalitetnim internacionalnim međuljudskim odnosima i komunikaciji koja će uvijek biti najbitniji faktor uspjeha svake strategije i svake kompanije općenito.



Večera ne može proći bez poslovnih tema..



Za ovakve igre zahtijevala se spretnost



Kroz igre smo upoznali i jezgru Dubrovnika



Dubrovačke priče plijenile su pozornost



## Partners board



Sastanak vlasnika i managementa Vaillant održan je u Zagrebu

**Drugi ovogodišnji sastanak vlasnika i izvršnog managementa Vaillant održan je 12. i 13. listopada u Zagrebu kako bi se zajedno osvrnuli na poslovanje tijekom 2005. koja je već za nama te predstavili projekte koji će obilježiti poslovanje Vaillant Group u sljedećoj godini.**

Od početka ove godine naše Predstavništvo i Vaillant na hrvatskom tržištu nižu same uspjehe. Dobri poslovni rezultati, značajan udio na tržištu, novosti vezane za proizvodni program, tehnologiju i inovacije, otvorenje novog poslovnog prostora i praktikuma, unapređenje poslovnog odnosa s partnerima kroz nove projekte i procese - kao što je CRM o kojemu smo pisali, ali i mnogo toga drugog stavke su koje nas, po mišljenju kako čelnih Vaillantovih ljudi tako i naših kolega, izdvajaju od ostalih tržišta i svrstavaju u one "The best in class".

Kako smo vam već i u prethodnim brojevima spominjali sve češće dolaske vodećih Vaillantovih ljudi u Hrvatsku, ni sada nećemo zaobići tu temu. Neki bi rekli da se hvalimo, međutim svako tko tako misli nije ni svjestan toga koliko je značenje tih dolazaka za Vaillant u Hrvatskoj. Osim što potvrđuju dobro poslovanje Predstavništva, iskazuju svaku pohvalu i vašem radu na terenu koji je temelj Vaillantovih uspjeha na tržištu.

Tako su 12. i 13. listopada 2005. godine po prvi puta Vaillant u Hrvatskoj posjetili vlasnici i ujedno članovi obitelji Vaillant. Naime, razlog posjeta je bio sastanak s izvršnim managementom kako bi se osvrnuli na poslovne rezultate ostvarene u prošloj godini te predstavili projekte koji će obilježiti sljedeću godinu. Iznimna nam je čast što je partners board održan u Zagrebu te što su su vlasnici i više nego zadovoljni kako Vaillant živi u Hrvatskoj.

Nema sumnje u to kolika je važnost ovog sastanka čije će odluke zasigurno obilježiti i naš rad te napore u sljedećoj godini. Kako su i dosad sve Vaillantove odluke uvijek bile donijete na dobrobit svijtu, uvjereni smo da će nam projekti i noviteti u sljedećoj godini omogućiti da i dalje budemo vodeća marka u našoj branši u Europi. Neupitno je također da ćemo i mi, rukovođeni tim projektima, opet potvrditi Vaillantovu vodeću poziciju na tržištu, što će zasigurno biti važna karika u njegovom razvoju na već spomenutoj globalnoj razini.

Iako na svim tržištima Vaillant više nego uspješno posluje, rijetko se tko može pohvaliti uspjehom kakav tvrtka ima na hrvatskom tržištu. Stoga i ne čudi da su nas kao primjer dobrog poslovanja odabrali da budemo domaćini i ovog Partners boarda, a pritom je posebno bio zadovoljan i ponosan g. Nauhaus koji je kao direktor marketinga i prodaje za istočnu Europu zadužen i odgovoran za naše tržište. Moramo jednako tako biti svjesni toga da unatoč sadašnjem uspjehu trebamo neprekidno težiti za tim da budemo još bolji jer ćemo jedino tako osigurati dugoročan uspjeh. Zato smo za vas pripremili novitete s kojima ćemo vas upoznati početkom sljedeće godine, vjerujući kako će vam to olakšati poslovanje, ali i motivirati vas da budete još bolji u onome što već uspješno radite.

Uspješno Vaillantovo poslovanje zasigurno je bio osnovni razlog za odabir Hrvatske kao domaćina. Međutim, nisu tu samo rezultati nego i uvijek kvalitetan te zanimljiv poslovno-zabavni sadržaj koji Predstavništvo pruža svakom gostu, o čemu se već uvelike priča po cijelom Vaillant. Tako smo naše goste nakon sastanka odveli u obilazak Zagreba kako bismo im pokazali sve ljepote našega grada. Ugodno i sunčano jesenje poslijepodne pružilo im je pravi "stari" doživljaj Zagreba pa su naši gosti, bez lažne skromnosti, zaista bili oduševljeni dvodnevnom boravkom u našem gradu te "zaprijetili" kako će sigurno doći ponovno...



Na sastanku su predstavljani projekti poslovanja za 2006.



## Novosti iz Grupe

Iako nemate izravan pristup novostima iz Vaillant Group, mi vas kroz naše medije - Vaillant plus, Internet-stranicu, seminare - nastojimo obavještavati kako biste dobili dojam što se događa s Vaillantom na globalnoj razini. Kako je u zadnje vrijeme bilo podosta zanimljivosti, ostatak stranice posvetit ćemo događanjima iz Grupe.

### FCH - Projekt gorive ćelije osvojio nagradu

Samo nekoliko mjeseci nakon što je 11 partnera iz Njemačke, Nizozemske, Španjolske i Portugala predstavilo Europskoj komisiji za razvoj u Bruxellesu rezultate, projekt "Virtualna centrala gorivih ćelija" osvojio je na svečanosti u Salzburgu nagradu Province Energy Prize.

O projektu "Virtualna centrala s gorivim ćelijama" govorili smo prije točno godinu dana u Vaillant plusu, kad je taj projekt predstavljen na simpoziju H<sub>2</sub>ague Project. Već je tada prikazan terenski pokus čiji je zadatak bio povezati dislocirane uređaje u jedan te osigurati centralno upravljanje njime. Rezultat je toga: 50 instaliranih i međusobno povezanih uređaja dostigli su razinu učinka od 400.000 kW. Pokus je bio tek polazna točka za dalje tako da danas, samo godinu dana kasnije, imamo ne samo rezultate i primjenu već i nagradu.

Od pojave same ideje o osnutku projekta FCH i održanih pokusa do priznanja prošlo je 40 radnih mjeseci, tijekom kojih je čak 31

sustav Vaillantovih gorivih ćelija bio detaljno testiran. Postignuti rezultati su i više nego zadovoljavajući, a osim što će se primijeniti u sadašnjosti oni će se direktno upotrijebiti za daljnja istraživanja. Voditelj projekta od strane Europske komisije nije skrivao svoje oduševljenje komentirajući projekt: "Ovo je jedan od najnaprednijih i najinovativnijih projekata u sektoru manjih stacionarnih gorivih ćelija u Europi i jedan od najuspješnijih projekata na kojima sam imao priliku raditi."

Stoga ne čudi da je Europska komisija 24. svibnja ove godine dala projektu zeleno svjetlo nakon što je 11 partnera iz Njemačke, Nizozemske, Španjolske i Portugala

predstavilo uspješne rezultate ispitivanja.

Samo nekoliko mjeseci kasnije, točnije 21. listopada ove godine, Vaillantov projekt "Virtualna centrala gorivih ćelija" osvojio je u Salzburgu nagradu Province Energy Prize. Naime, u kategoriji Modernizacije Vaillant i energetska tvrtka Salzburg AG osvojili su nagradu za zajednički projekt energije u domaćinstvu koju im je uručio kancelar Sepp Eisl. Stručni je sud naglasio izrazitu inovativnost koju nosi projekt jer je to ujedno i prva "privatna" jedinica gorive ćelije koja smještena u nizu stanova opskrbljuje 17 kućanskih jedinica električnom energijom i grijanjem u razdoblju dužem od jedne godine.



Projekt "Virtualna centrala gorivih ćelija" osvojio je nagradu Province Energy Prize u Salzburgu.



"Ovo je jedan od najnaprednijih i najinovativnijih projekata", govorili su članovi komisije.



Vaillant spot "Toplina u Vašem Životu".



U zadnjih nekoliko mjeseci Vaillantovi se reklamni materijali mogu vidjeti na sve zastupljenijim videozidovima.

Tako se Vaillantov spot može vidjeti na videozidovima atraktivnih lokacija na Jelačićevom trgu u Zagrebu, Sesvetama, te trgovima u Slavanskom Brodu, Puli i Zadru.



Redovite kampanje u Njemačkoj jačaju imidž Vaillanta

## Reklamne kampanje

Rezultat pokretanja novih reklamnih kampanji je jačanje imidža marke i preferencija krajnjih korisnika prema marki proizvoda. Stoga ne čudi da nas tvrtke kroz sve medije stalno bombardiraju različitim reklamama. Politika Predstavništva u pogledu oglašavanja više se zasniva na sredstvima oglašavanja kao što su novinski oglasi, džambo-plakati, sajmovi, sponzorstva te oglašavanje preko promidžbenih materijala naših uvoznika Petrokova, Žepoha, Meteora i Termocommerca.

Međutim, to ne znači da se ponekad ne možemo oglašavati i u televizijskom programu pa ste tako prošle godine mogli vidjeti naš TV-spot "Toplina u Vašem životu" koji se emitirao i još se uvijek pokatkad emitira na lokalnim postajama. U zadnjih nekoliko mjeseci Vaillantovi se promidžbeni materijali mogu vidjeti na sve zastupljenijim videozidovima. Tako se Vaillantov spot može vidjeti na videozidu atraktivnih lokacija na Jelačićevom trgu u Zagrebu, Sesvetama, te trgovima u Slavanskom Brodu, Puli i Zadru.

S obzirom na tržišni udjel i broj prodanih uređaja ne moramo sumnjati u dobrobit odluke o izboru načina oglašavanja jer je očigledno da naša poruka o kvaliteti Vaillantovih uređaja stiže do velikog broja krajnjih korisnika.

Usporedimo li ovaj način oglašavanja s onim u drugim europskim zemljama, uočit ćemo kako se on ponajprije zasniva na televizijskom oglašavanju, što je naravno moguće zahvaljujući financijskom faktoru, ali je i isplativo zbog veličine tržišta. Upravo se zato u zemljama poput Italije, Španjolske, Njemačke i Nizozemske veliki dio budžeta izdvaja za kvalitetne, moderne i inovativne TV-reklame koje Vaillant predstavljaju u najboljem mogućem svjetlu.

Tako je 4. listopada ove godine započela kampanja za Vaillantov brend u Njemačkoj radi strateškog jačanja imidža Vaillanta kao vodećeg proizvođača uređaja za grijanje, u sferi ne samo "klasičnih" tehnologija grijanja nego i novih regenerativnih tehnologija budućnosti. Kampanja uključuje 10-sekundni TV-spot koji će biti prikazan na svim većim njemačkim televizijskim programima pa svi oni koji imaju satelitski program mogu na ARD-u, RTL-u, VOX-u i DSF-u pogledati kako se Vaillant oglašava u inozemstvu. Osim televizijskog oglašavanja, kampanja je obuhvatila i oglašavanje ne samo u stručnim novinskim publikacijama nego i u modernim i aktualnim dnevnim novinama radi strategije pridobivanja novih mlađih skupina krajnjih potrošača.

# Dječje kazalište Smješko



“Smješko” je i ovog ljeta uveseljavao djecu i odrasle kroz edukativno-zabavne predstave

**Upornost, inovativnost, jasna vizija i kreativnost u svakodnevnom napornom radu dječjeg kazališta Smješko odlike su koje su nas od samog početka uvjerile kako ćemo kao njihov sponzor omogućiti realizaciju njihovih planova.**

Dječje kazalište Smješko i njegovi djelatnici od samog su početka djelovanja znali kako će njihova misija biti uveseljavati djecu, ali i odrasle, kroz razne predstave zabavno-edukativnog karaktera. Kako je danas sve svoje planove teško realizirati samostalno, većina kazališta poseže za pomoći brojnih prijatelja kazališta koji su uvijek na razne načine spremni dati vlastite doprinose. Slučajne suradnje nastale iz obostranog zadovoljstva uvijek su one koje ostvaruju velike rezultate. Upravo takva bila je, i ostala, suradnja Vaillant i Smješka.



“Šaljive narodne priče” i glumci punili su gradske trgove



Posjeta Caritasovoj kući u Rijeci razveselila je djecu

Upornost, inovativnost, jasna vizija i kreativnost u svakodnevnom napornom radu dječjeg kazališta Smješko odlike su koje su nas od samog početka uvjerile kako ćemo kao njihov sponzor ne samo omogućiti realizaciju njihovih planova nego, što je i najvažnije, doprinijeti provođenju njihove misije.

O ovoj ste suradnji već mogli pročitati, a naš zadnji članak završili smo mišlju kako se nadamo da će se ova uspješna suradnja nastaviti i dalje. I nismo se uzalud nadali jer ni ovo ljeto nije prošlo bez kazališta Smješko. Ovogodišnjom ljetnom turnejom, koja je trajala u razdoblju od 24. srpnja do 1. kolovoza, počašćeni su gradovi sjevernog Jadrana i Kvarnera koji su se pokazali pravim domaćinima. Dobra organizacija, medijska popraćenost, edukativni programi, talentirani glumci i kvalitetna predstava S. Ivić “Šaljive narodne priče” punile su gradske trgove i otvorene ljetne pozornice pa je tako gotovo na svakoj predstavi uživalo dvjestotinjak roditelja i djece. Ljeto je vrijeme kad naše gradove posjećuju i brojni turisti koji su također gledali naše predstave i uživali u njima unatoč jezičnoj barijeri.

Izvedbe kazališta Smješko pružaju mnogo više od same predstave. Naime, nakon svake se predstave glumci i organizatori druže s djecom kroz razne nagradne igre i zabavu, potičući ih na komunikaciju. Kao zahvalu za sudjelovanje, ali i sjećanje na zajedničko druženje, svoj su djeci podijeljeni Vaillantovi pokloni.

Svake godine turneja ujedno ima i humanitarni karakter pa je tako Smješko posjetio i djecu u Caritasovoj kući u Rijeci. Djeca su bila oduševljena predstavom, ali i prigodnim poklonima koji su bili pripremljeni za njih.

Uspješno i kvalitetno odrađene turneje svakako su ostavile značajnog traga, a kazalište Smješko postao je tražen i uvijek dobrodošao gost u svakom gradu i veselje za naše najmlađe. Potaknuti pozitivnim komentarima, uspjehom predstave i podrškom koju im pruža svatko na svoj način - i djeca i roditelji i prijatelji - Smješko se već priprema za sljedeću ljetnu turneju koja će uključiti gradske trgove južnog Jadrana, ali i domove za nezbrinutu i hendikepiranu djecu.

Vaillant će, kao prijatelj kazališta, zasigurno i ovaj put pridonijeti realizaciji tog promotivno-humanitarnog projekta.



Zahvalnica “Smješka” Vaillant





Skijanje na vodi bio je pravi izazov



Vratolomije na vodi izazivale su smijeh



Na paintball igralištu vladala je borbena atmosfera



Najspretniji su pobjeđivali

## Vaillant serviseri iz Slovenije

Dvodnevno druženje slovenskih serviseru u Poreču, pod rukovoditeljskom palicom DE-MAT-a Ljubljana i Vaillanta Zagreb, bilo je do zadnje sekunde ispunjeno za mnoge ekstremnim sportovima, veseljem, darivanjem, prijateljskim i, naravno, uvijek neizbježnim poslovnim razgovorima.

Kako bismo nagradili naše partnere, ovaj put serviseri, na sve uspješnijem slovenskom tržištu, odlučili smo organizirati dvodnevno druženje u Poreču kako bi se svi zabavili i još bolje upoznali. Vjerujemo da dolaskom u Poreč naši gosti nisu ni znali koliko ih sadržaja čeka. Skijanje na vodi bilo je prvo na programu. Dok su nam neki pokazali pravo umijeće, drugi pak nisu odustajali niti nakon nekoliko puta, sve dok se nisu "podigli na skije".

S obzirom na to da mjesec rujan i nije baš razdoblje za kupanje, Vaillant ručnik svakom je bio dobrodošao pri izlasku iz mora. Dobro raspoloženje nastavljeno je i tijekom večere u gradu, a tu se Vaillant pokazao kao pravi domaćin. Naše smo serviseri odjenuli u nova Vaillant odijela, a ženski dio tima na poklon je dobio Vaillant trenirku.

Nakon napornog treninga zaputili smo se u ratnu zonu paintballa. Maskirna odjela, kacige i puške nagovijestali su pravu borbu koja je uz smijeh na kraju ipak završila čestitanjem pobjednicima, večerom i nazdravljanjem do dugo u noć. Treća, jednako tako nimalo jednostavna, disciplina natjerala je naše natjecatelje da pokažu svoje vozačke sposobnosti na zahtjevnoj carting stazi koja je bila preplavljena obilježjima Vaillanta: zastavama, majicama, kapama, vrećicama...

Kako su se svi pokazali kao pravi profesionalci, o pobjedi su odlučivale sekunde. Pobjednici su osvojena mjesta nazdravili ispijanjem i polijevanjem šampanjca, a nakon toga su ih čekali vrijedni pokloni.



Nakon napornog dana serviseri smo odjenuli u nova Vaillant odjela



Na karting stazi odmjerene su vozačke sposobnosti



Najbolji vozači nazdravili su šampanjcem