

LA CARTELLA STAMPA CONTIENE LA SEGUENTE DOCUMENTAZIONE:

**VAILLANT GROUP**

- |                                       |         |
|---------------------------------------|---------|
| • La filosofia                        | Pag. 2  |
| • La struttura                        | Pag. 4  |
| • Vaillant in Italia                  | Pag. 6  |
| • I prodotti a marchio Vaillant       | Pag. 10 |
| • La storia                           | Pag. 15 |
| • Il Management di Vaillant in Italia | Pag. 17 |
| • Il gruppo in sintesi                | Pag. 18 |

**Ufficio Stampa VAILLANT:**

**GHIARONI&MUSIANI S.r.l.**

Contact: *Silvia Musiani*

Via Porta Nova, 18 – 40123 Bologna

Tel. 051-268165

Fax: 051-273699

[s.musiani@ghiaronimusiani.com](mailto:s.musiani@ghiaronimusiani.com)

[www.ghiaronimusiani.com](http://www.ghiaronimusiani.com)

**ufficio Comunicazione VAILLANT:**

Contact: *Sara Barison*

Via Benigno Crespi, 70 - 20159 Milano

Tel. 02-697121

Fax 02-69712200

[sara.barison@vaillant.de](mailto:sara.barison@vaillant.de)

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

## **VAILLANT GROUP**

### **La filosofia**

**Vaillant Group di Remscheid (Germania) è fra i maggiori produttori europei del settore del riscaldamento domestico e degli impianti ad alta efficienza energetica grazie all'utilizzo di energie rinnovabili.**

**Da oltre 135 anni** il gruppo tedesco sviluppa tecnologia nel settore del riscaldamento e grazie alla propria presenza internazionale e agli investimenti in innovazione e continua ricerca&sviluppo per nuovi sistemi "energy-saving" si è guadagnata la posizione di leadership.

Il gruppo tedesco è, infatti, uno dei leader europei nel campo del **riscaldamento** e occupa posizioni di rilievo in importanti segmenti di mercato, quali quelli delle **caldaie murali**, delle **caldaie a basamento**, del solare termico e dei sistemi geotermici

Vaillant offre oggi una gamma di prodotti completa che comprende la combinazione di impianti innovativi per sfruttare al meglio e al massimo **le energie rinnovabili come sistemi geotermici e con collettori solari.**

### **I marchi**

Fanno parte di Vaillant Group marchi di rilievo a livello europeo tra i quali **Vaillant, Saunier Duval ed Hermann.**

### **La mission**

**La mission di Vaillant Group è quella di crescere e svilupparsi rispettando i concetti di "sostenibilità". Il gruppo tedesco persegue una strategia sul lungo periodo che consenta di svilupparsi a livello ambientale, economico e sociale sulla base di valori aziendali assolutamente "sustainable".**

**Per raggiungere questi obiettivi è stato realizzato il primo "Sustainability Report" per l'anno 2008. Il documento è disponibile in versione inglese per il pubblico che ne fa richiesta.**

**Lo sviluppo aziendale con obiettivi di "lungo termine" è una caratteristica delle aziende di successo a "conduzione familiare", come lo è Vaillant.**

### **La vision**

**Per Vaillant Group la vision è quella di consentire a tutti, a livello internazionale, di utilizzare le soluzioni più semplici, salutari ed efficienti dal punto di vista energetico e ambientale per riscaldare, ottenere acqua calda sanitaria e rinfrescare!**

### **La filosofia**

Ecologia, intelligenza e risparmio sono le prerogative di Vaillant Group, la cui missione è rendere vivibile il presente, utilizzare con intelligenza le risorse energetiche per non compromettere la loro disponibilità alle future generazioni, puntare sulle risorse rinnovabili, dando massima attenzione al risparmio.

L'intelligenza punta alla ricerca di soluzioni per un comfort a misura d'uomo e del suo ambiente, favorendo il minimo ingombro con i massimi risultati.

L'obiettivo del risparmio mira all'ottimizzazione della resa e dell'efficienza delle apparecchiature dei marchi del Vaillant Group per un utilizzo oculato dell'energia, che si traduce anche in risparmio economico.

## **Ecologia**

“Eco” è una parola che deriva dal greco antico e significa “casa”. Difendere e tutelare il nostro mondo è, quindi, sinonimo di difendere e tutelare la nostra casa, la casa di tutti noi.

L'attività umana ha, nel corso dei secoli, profondamente modificato la delicata struttura del nostro ambiente, soprattutto per l'utilizzo indiscriminato delle risorse e per il ricorso massiccio a fonti energetiche come i combustibili fossili. Tali fonti, oltre a non essere inesauribili, sono inquinanti e causano l'aumento dell'anidride carbonica nella nostra atmosfera, una delle principali cause di surriscaldamento del pianeta.

**Per difendere il nostro mondo, quindi, si può partire da un utilizzo più sostenibile, ossia meno impattante, delle risorse energetiche: dalla possibilità di saper regolare e controllare la nostra domanda di energia, dalla possibilità di utilizzare energie rinnovabili e quindi potenzialmente inesauribili, che il nostro pianeta ci mette a disposizione naturalmente.**

**Un punto di partenza, questo, che Vaillant Group ha fatto proprio, investendo, già da svariati anni, nella ricerca di tecnologie e sistemi a basso impatto ambientale e basati sull'utilizzo di energie rinnovabili.**

## **Intelligenza**

Intelligenza significa, oggi, scoprire e applicare tecnologie che possano garantire una più alta qualità della vita a fasce sempre più estese di popolazione, da un lato, e, dall'altro, conciliare il progresso con la salvaguardia dell'ambiente e delle risorse disponibili.

La nostra risorsa migliore, l'intelligenza, deve, quindi, essere impiegata non solo per migliorare il nostro mondo, ma anche per garantire a tutti l'utilizzo delle ricchezze e delle risorse che il pianeta ci fornisce, nonché la loro conservazione il più a lungo possibile, per renderle disponibili anche alle generazioni future.

Sulla base di questi presupposti, **Vaillant Group dedica da tempo risorse e investimenti finalizzati allo sviluppo di tecnologie sempre più intelligenti, sempre più a misura d'uomo e del suo ambiente.**

**Risparmio** Il risparmio è, per Vaillant Group, un obiettivo tangibile, che si traduce non solo nell'offerta di una gamma di apparecchi per il comfort domestico in grado di assicurare eccellenti prestazioni e la massima efficienza energetica, ma anche di garantire un concreto risparmio in termini di consumi e di impatto ambientale; il tutto ottimizzando anche gli ingombri per una migliore integrazione nelle abitazioni m

## VAILLANT GROUP

### La struttura

<b>Le sedi</b>	<b>Le sedi del Gruppo nel Mondo sono 80, di cui 16 sono siti produttivi dislocati, oltre che in Germania, in Italia (ad Orgiano in provincia di Vicenza e a Pontenure in provincia di Piacenza), in Spagna, in Francia, nel Regno Unito, in Slovacchia, in Ucraina e in Cina.</b>
<b>Tre società di servizi</b>	<b>Dal 2007 fanno parte del Gruppo Vaillant anche le due società di servizi francesi Bucheron e Courteille, che impiegano in totale oltre 200 tecnici impegnati nell'area dei servizi.</b>  <b>E', inoltre, entrata nell'orbita del gruppo tedesco la svedese Gaseres AB, società che offre agli installatori un servizio di assistenza completo per i prodotti di riscaldamento a gas sul territorio nazionale. Vaillant Group ha, infine, acquistato la società di perforazione O.B. Bergsicherung Gera GmbH, una delle cinque società tedesche più importanti nel settore della perforazione geotermale per l'installazione di pompe di calore. In tal senso, il gruppo può ora offrire ai propri clienti, assieme alle proprie pompe di calore geotermiche, il servizio di perforazione.</b>
<b>Una presenza in Turchia</b>	<b>Vaillant Group ha acquisito la quota di maggioranza (79%) della società turca DemirDöküm, leader di mercato sul territorio nazionale nonché uno dei principali produttori di tecnologie per il riscaldamento e il condizionamento dell'Est Europa, con un investimento complessivo di 231 Milioni di Euro. La società, che impiega 1.660 dipendenti ed è quotata alla Borsa di Istanbul, è presente in 50 Paesi di Europa, Asia e Nord Africa.</b>
<b>Vaillant Group nel mondo</b>	<b>I prodotti di Vaillant Group sono presenti in oltre 100 Paesi del Mondo: in particolare in Europa, in Asia, in Africa, negli USA e in Sud America.</b>
<b>Certificazioni</b>	<b>L'obiettivo del Gruppo è di ottenere le certificazioni relativi agli standard manageriali in tema di ambiente ISO 14001 per tutti i propri siti produttivi.</b> <b>Ad oggi sono certificati ISO 14001 i due siti produttivi in Germania (Remscheid e Roding) e cinque nel mondo (Belper, UK, Bozuyuk, TR, Nantes, F, Skalica, SK, Vitoria, ES).</b>  <b>Il Gruppo tedesco, inoltre, ha ottenuto la certificazione ISO 9001 per gli standard di qualità per i 5 stabilimenti in Germania e 7 stabilimenti nel mondo (compreso quello di Wuxi in Cina).</b>
<b>13.000 dipendenti</b>	<b>Nel complesso, tra stabilimenti produttivi, uffici e filiali commerciali, all'interno di Vaillant Group sono attivi 13.000 dipendenti (di cui il 28% impiegati in Germania). Oltre 500 addetti sono dedicati ai laboratori di R&amp;S (di cui 300 nella sede centrale tedesca di Remscheid).</b>

**La vendita di caldaie murali a gas a condensazione è, infatti, lievitata al 24%.** Non solo. La performance positiva è stata conseguita anche **grazie al lancio sul mercato di nuovi prodotti** (compresa una nuova caldaia a condensazione ad alta efficienza), alla **vendita di sistemi ad energia rinnovabile, che comprendono una nuova pompa di calore geotermica** e alla **vendita di sistemi solari termici** (che hanno registrato una crescita del 46%).

I Paesi che hanno registrato la maggiore crescita sono stati, in particolare, Spagna e Portogallo (+25%), Regno Unito (+9%), così come Europa dell'Est e Resto del Mondo (+25%). Le vendite sul mercato tedesco sono, invece, aumentate del 7%.

## **Risultati anno 2008**

Per il **2008**, Vaillant Group ha registrato un giro d'affari complessivo di 2.438 Milioni di Euro, registrando una **crescita del +2% nonostante la contrazione degli investimenti registrati nel corso del 2008 a livello globale.**

**Vaillant Group è il secondo produttore per dimensioni in Europa e copre una posizione di leadership nel settore del riscaldamento domestico.**

Nello stesso tempo, sta aumentando la richiesta di sistemi ad energia da fonti rinnovabili. Il gruppo tedesco potrà, così, sfruttare queste tendenze grazie alla propria offerta di sistemi a basso consumo, basati sia su energia fossile che su energia da fonti rinnovabili. **Vaillant Group prevede, in particolare, di raddoppiare, entro il 2010, il fatturato derivato dalla vendita di sistemi ad energia da fonti rinnovabili.**

## **2008: 1 Milione e 693mila caldaie murali vendute**

Il mercato europeo del riscaldamento ha vissuto, nell'ultimo decennio, un processo di profonda concentrazione. Pochi attori, infatti, (7 gruppi industriali) controllano quasi i due terzi del mercato europeo. **Vaillant Group, con 1 Milione e 693mila caldaie murali vendute nel 2008** (di cui 551mila caldaie murali a condensazione), **detiene una quota del mercato europeo pari al 27%.** Nel 2008, i **sistemi air conditioning** di Vaillant Group venduti sono stati **82mila**; le **pompe di calore geotermiche 5mila**; mentre **sono stati installati 16mila sistemi solari termici.**

## **Investimenti in Ricerca&Sviluppo, prodotti e processi produttivi**

L'innovazione, nella filosofia Vaillant Group, non è un semplice sforzo tecnico per raggiungere prestazioni maggiori. La capacità innovativa è finalizzata a trovare risposte efficaci alle esigenze di chi utilizza i prodotti e di chi li installa. Dalla professionalità e dal costante lavoro di ricerca Vaillant nascono, quindi, soluzioni avanzate per una gestione del calore a misura d'uomo.

**VAILLANT GROUP**  
**Vaillant in Italia**

**Vaillant in Italia**

**Vaillant Group è presente in Italia con la propria filiale Vaillant Saunier Duval Italia, attiva dal 1990, con sede principale a Milano, e con due stabilimenti produttivi, dislocati ad Orgiano (Vicenza) e Pontenure (Piacenza). In Italia Vaillant Group occupa 508 addetti.**

**Il Gruppo è presente nel nostro Paese con i marchi Vaillant, Hermann e Saunier Duval.**

**Vaillant Group vanta nel comparto italiano delle caldaie murali una quota di mercato del 18,4%, mentre tocca il 45% in quello degli scaldabagni.**

**Marchio Vaillant**

**Vaillant è il marchio più importante fra quelli gestiti da Vaillant Group in Italia e si posiziona come un brand premium nella fascia medio alta del mercato.**

**3,5 milioni gli apparecchi installati**

**Le installazioni Vaillant effettuate negli ultimi 20 anni ad oggi in Italia ammontano, poi, a più di 3,5 milioni di apparecchi.**

**8% la quota di mercato delle caldaie murali**

**Il marchio Vaillant, nel comparto italiano delle caldaie murali, detiene una quota del 8,3%, che sale al 15% se si esclude il segmento delle caldaie di fascia bassa, nel quale Vaillant non è presente. Nel comparto nazionale degli scaldabagni la quota è, invece, pari al 36,4%. La quota dei pannelli solari è aumentata del 29% rispetto al 2007.**

**Nel 2008 Vaillant Group ha venduto, in Italia, 169mila caldaie murali e a basamento (di cui il 20% erano caldaie a condensazione) e 97mila scaldabagni a gas.. Sono stati, invece, forniti 10.000 m<sup>2</sup> di collettori solari**

**Al 22% il livello della conoscenza del marchio in Italia**

**Il marchio Vaillant ha, in Italia, un livello di unaided brand awareness (conoscenza del marchio) del 22%, un valore molto alto per il comparto di appartenenza.**

**Il marchio Vaillant, presente sul mercato italiano da quasi 50 anni, è sempre stato riconosciuto come sinonimo di affidabilità e qualità di prodotto e di servizio.**

La gamma di prodotti che il marchio Vaillant offre attualmente in Italia comprende caldaie murali a gas (da interno, da esterno e da incasso, per il riscaldamento domestico e la produzione di acqua calda sanitaria), caldaie a condensazione, caldaie a basamento, scaldabagni istantanei a gas (a camera aperta e stagna), boiler ad accumulo abbinabili a caldaie a gas, termostati ambiente, cronotermostati e centraline per la termoregolazione, sistemi solari e le, pompe di calore geotermiche.

## La rete commerciale Vaillant in Italia

**Il marchio Vaillant occupa in Italia circa 90 addetti ed opera attraverso un'efficiente organizzazione commerciale pre-vendita, vendita e post vendita.**

## Servizio pre-vendita

**L'organizzazione pre-vendita si pone al servizio degli installatori e degli specialisti di settore (progettisti, architetti, termotecnici) per soddisfare, con immediatezza, trasparenza e competenza le loro esigenze di formazione, informazione, consulenza.**

**Vaillant dispone, in Italia, di un reparto dedicato alla formazione, sia interna che esterna, di una organizzazione tecnico-didattica con 49 training center e 31 promoter, per il costante aggiornamento professionale di installatori, progettisti e tecnici sull'evoluzione degli apparecchi, della tecnologia e della normativa di settore. L'organizzazione di vendita conta su 1 filiale diretta a Roma e circa 30 agenzie commerciali.**

**Il programma di fidelizzazione avviato nel 2007 e denominato Vaillant Club raggruppa ad oggi oltre 4mila installatori di prodotti a marchio Vaillant.**

## Ecopoint Vaillant

**Dal 2007 sono presenti sul territorio italiano gli "ecopoint" Vaillant, un vero e proprio network di centri di consulenza specializzati in energie rinnovabili direttamente formato da Vaillant Italia. Il team di specialisti è dedicato ad offrire il migliore supporto professionale: dalla progettazione alla realizzazione fino alla manutenzione di sistemi per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria con pannelli solari e pompe di calore geotermiche.**

I centri ecopoint forniscono le **informazioni tecniche dettagliate** su prodotti e sistemi per la realizzazione di impianti e sulle normative vigenti che regolano l'utilizzo dei prodotti ad energia rinnovabile e i relativi incentivi pubblici. Da questa prima fase "informativa", i professionisti degli ecopoint Vaillant sono in grado di **supportare nell'elaborazione di progetti** veri e propri e la stesura dei corrispondenti preventivi e di attivare, a secondo della complessità del progetto, le **collaborazioni con le figure professionali più qualificate** per quel tipo di attività richiesta (perizia geologo o tecnico di società di trivellazione). A seguire, presso gli ecopoint si può trovare un servizio di **supporto nella realizzazione dell'impianto in loco**, nella **messa a punto** dei sistemi e nel **collaudo** dell'impianto. Non manca il servizio post-vendita svolto da personale altamente qualificato e formato da Vaillant che vanta di un programma di manutenzione ed assistenza per tutte le tipologie di esigenze a seconda degli impianti realizzati.

## Servizio post-vendita

Per quanto riguarda, invece, **l'organizzazione post-vendita** (che costituisce sicuramente un punto di forza in Italia) **Vaillant si avvale di 550 Centri Assistenza Tecnica, di cui 264 monomarchio e, di questi, 135 facenti parte della rete in franchising Vaillant Service Plus**, creata per offrire servizi ancora più qualificati all'utente finale e all'installatore specializzato.

## Vaillant Service Plus

**Nati nel 1997, i Vaillant Service Plus costituiscono oggi una rete di aziende di ragguardevoli dimensioni** (ognuna delle quali impiega 6 o 7 tecnici) **che offre assistenza super-specializzata e distribuita su tutto il territorio nazionale. La rete impiega oggi in Italia 1.150 persone dedicate all'assistenza. Ogni Vaillant Service Plus ha almeno un negozio, il che significa che ci sono circa 160 show-room Vaillant in tutta Italia.**

## Il mercato italiano del riscaldamento

**Il mercato italiano del riscaldamento** (comprensivo di caldaie murali e a basamento, scaldabagni e accessori) **vale circa 1,1 miliardi di Euro. Il segmento più consistente è costituito dalle caldaie murali, le cui vendite nell'anno 2008 ammontano ad un totale di 850.000 pezzi.**

Oltre alla vendita dell'hardware, **assume grande importanza, nel comparto del riscaldamento, anche il servizio di assistenza** che, essendo quasi interamente gestito da piccole aziende di servizio indipendenti (centri di assistenza tecnica), non è facile da quantificare: **si può ipotizzare un giro d'affari di circa 1 miliardo di Euro all'anno.**

Si tratta di uno scenario piuttosto frastagliato, con la presenza di oltre cinquanta marchi. In questo scenario spiccano pochi "big players", tra cui Vaillant Group, seguiti da una molteplicità di piccoli produttori. Un'altra peculiarità del mercato italiano è la distribuzione, che specialmente nel Centro-Sud costituisce una realtà molto frammentata. In termini di canale, il 70% delle vendite avviene, infatti, attraverso il canale "lungo", cioè attraverso i grossisti dell'idro-termo-sanitario - canale scelto anche da Vaillant Group. Il rimanente 30% avviene, invece, attraverso il canale "corto", cioè grazie al rapporto diretto fra produttori ed installatori.

Considerando che le caldaie murali esistono da oltre quaranta anni, il settore vive, in Italia, una fase di maturità. Può, quindi, essere suddiviso in due comparti: quello della "prima installazione" e quello della "sostituzione", che rappresenta oltre l'85% dell'intero mercato e può contare su circa 14 milioni di impianti autonomi funzionanti.

**Prospettive per il futuro:  
crescita delle caldaie  
a condensazione**

Il Decreto Legge 311/06, nel caso di costruzione di nuovi edifici o di ristrutturazione di edifici di grandi dimensioni (superiori ai mille metri quadrati) nell'area Centro-Nord d'Italia, richiede l'installazione di caldaie a condensazione (che consentono un uso più razionale dell'energia e offrono sensibili vantaggi nello sfruttamento delle risorse nel rispetto ambientale). E', invece, obbligatoria l'installazione di caldaie a gas ad almeno 3 stelle di rendimento energetico nel caso di costruzione di nuovi edifici o ristrutturazione di grandi edifici (superiori a mille metri quadrati) nel Sud e nelle Isole, nonché nel caso di sostituzione di caldaie e ristrutturazione di impianti di riscaldamento in tutta Italia.

Secondo la Legge Finanziaria, inoltre, l'installazione di caldaie a condensazione dà diritto, nel caso di sostituzioni, ad una detrazione fiscale del 55% in tre anni.

**Il "boom" del solare  
termico**

Parallelamente, le condizioni sono favorevoli per il "boom" dei sistemi solari termici. Il Decreto Legge 311/06 prevede, infatti, l'obbligo di installazione di sistemi solari termici e/o pompe di calore geotermiche per coprire almeno il 50% (e il 20% nei centri storici) del fabbisogno di A.C.S. (acqua calda sanitaria) nel caso della costruzione di nuovi edifici o di ristrutturazione di edifici e/o impianti di riscaldamento. La Legge Finanziaria, poi, dà diritto ad una detrazione fiscale del 55% in tre anni nel caso di installazione di un sistema solare termico (sia nuovo che sostitutivo).

**2008: 194 Milioni di Euro  
il giro d'affari  
in Italia  
di Vaillant Group**

**Nel 2008 il fatturato di Vaillant Group in Italia ha raggiunto i 194 Milioni di Euro (**

**Il marchio Vaillant  
rappresenta il 57%  
del fatturato  
del Gruppo in Italia**

**Nel 2008 il fatturato del marchio Vaillant in Italia (che ha registrato una crescita del 0,5%, rispetto al 2007) ha rappresentato il 57% sul fatturato totale del gruppo in Italia.**

- Così come nel resto del mondo, anche in Italia la crescita maggiore del marchio Vaillant è quella generata dalla vendita di **sistemi ad energia rinnovabile (+87% rispetto al 2007), seguita dalle vendite dell'area air conditioning (+91%).**
- **Per il marchio Vaillant, i prodotti della gamma "condensazione" rappresentano oggi (dati 2008) il 36% sulle vendite totali delle caldaie murali e, grazie anche alla legge Finanziaria, si prevede che arriverà ad una quota attorno al 41% del totale nel 2010.**

## **VAILLANT GROUP** **I prodotti a marchio Vaillant**

### **Vaillant: Pole Positioning**

“Pole Positioning” è il motto con cui Vaillant affronta di slancio la propria sfida, volta a posizionare il Brand nella fascia alta del mercato per la qualità dei suoi prodotti e dei suoi servizi..

### **4 aree di business**

**Le soluzioni di Vaillant sono declinate in 4 aree di business: heating, air conditioning, energie rinnovabili e i servizi. L'area heating**, cioè dei sistemi di riscaldamento e per la produzione di acqua calda **comprende caldaie murali a gas** (da interno, da esterno e da incasso, per il riscaldamento domestico e la produzione di acqua calda sanitaria), **caldaie a condensazione, caldaie a basamento, scaldabagni istantanei a gas** (a camera aperta e stagna), **boiler ad accumulo abbinabili a caldaie a gas, termostati ambiente, cronotermostati e centraline per la termoregolazione. L'area air conditioning** comprende i sistemi di climatizzazione. L'area dei sistemi ad energia rinnovabile comprende il sistema solare termico e le pompe di calore geotermiche. L'area Servizi include i servizi di formazione e consulenza tecnica e normativa agli specialisti del settore, la consulenza specializzata nelle energie rinnovabili e al servizio di consulenza, manutenzione ed assistenza tecnica offerti ai possessori di apparecchi Vaillant e agli installatori.

### **Area heating: le caldaie murali, core business di Vaillant**

**Il core business dei prodotti a marchio Vaillant è sicuramente quello delle caldaie murali.** Vaillant propone una gamma in grado di soddisfare tutte le esigenze d'installazione e di utilizzo, con versioni di caldaie a gas convenzionali per solo riscaldamento, con produzione combinata di acqua calda, per installazioni interne, esterne e ad incasso, con bruciatore ecologico e caldaie a condensazione, con risparmio di gas fino al 30%.

**Le caldaie murali a gas convenzionali** a marchio Vaillant includono le serie Plus , Pro, aqua, TEC. **Le caldaie ad incasso**, invece, fanno parte della serie INWALL, una gamma di caldaie combinate a camera stagna progettata per installazione da incasso in esterno.

Grazie ad uno speciale armadio di protezione le nuove caldaie modello turboINWALL, in particolare, possono essere installate a muro con un effetto di scomparsa totale: l'anta di chiusura dell'apposito armadio non sporge dalla parete e se dipinta nella tonalità dell'edificio garantisce una “mimetizzazione” assoluta.

Alle caldaie a gas convenzionali si affiancano **le caldaie a condensazione** (serie ecoBLOCK). La tecnica della condensazione rappresenta un grande passo verso l'uso più razionale dell'energia e consente sensibili vantaggi nello sfruttamento delle risorse nel rispetto ambientale. La condensazione, infatti, sfruttando anche il calore del vapore acqueo contenuto nei prodotti della combustione del gas, a parità di calore fornito agli edifici, è in grado di ridurre i consumi fino al 30% rispetto agli impianti convenzionali e di ridurre le emissioni di NOX (ossidi

di azoto) e CO (ossido di carbonio) fino al 70%. Le caldaie murali Vaillant maggiormente diffuse in Italia sono i modelli della gamma atmoBLOCK e turboBLOCK Plus (facenti parte della serie Plus), caldaie murali, a 3 stelle di rendimento energetico. Si stanno, inoltre, rapidamente diffondendo, sia in termini di immagine che di vendite, le caldaie a condensazione della serie ecoBLOCK, a 4 stelle di rendimento energetico, che consentono di ottimizzare l'uso di energia e di rispettare maggiormente l'ambiente.

Il segmento della condensazione ha ricevuto un forte impulso nel 2006, grazie all'evoluzione normativa che ha spinto il mercato al passaggio dalle 2 alle 3 stelle di rendimento energetico (decreto legge 192-2005). Tale legge ha portato ad una maggiore attenzione anche verso le 4 stelle, quindi verso le caldaie a condensazione, che dal posizionamento di nicchia sono passate ad essere un vero e proprio segmento di mercato. Per il marchio Vaillant, la condensazione rappresenta ormai il 28% sulle vendite totali delle caldaie murali e, grazie anche alla legge Finanziaria, si prevede che arriverà al 36% del totale nel 2008.

### **Scaldabagni a gas, caldaie a basamento e accessori**

Il secondo segmento nel quale Vaillant è presente da leader è quello degli **scaldabagni a gas** (serie MAG e VGH). Seguono le **caldaie a basamento a gas**, nella versione convenzionale (serie VK) e a condensazione (serie ecoCOMPACT, auroCOMPACT, ecoVIT e ecoCRAFT). **I prodotti dell'area heating comprendono, infine, gli accessori, inclusi i sistemi di termoregolazione e di gestione in remoto delle caldaie.**

### **L'ingresso nel mercato del riscaldamento centralizzato**

Nel 2008 Vaillant, **da sempre attenta ai mutamenti di mercato e alle problematiche relative ad un uso più razionale delle risorse energetiche**, si presenta al mercato del riscaldamento centralizzato proponendo i **sistemi di contabilizzazione uniSAT VS 15**. Questi dispositivi consentono di unire i vantaggi offerti da un sistema centralizzato, come l'elevato rendimento della caldaia e la ripartizione dei costi di manutenzione, a quelli garantiti da un impianto autonomo, ossia la libertà di scegliere le temperature e gli orari che più soddisfano le esigenze del singolo utente. I contabilizzatori uniSAT VS 15 sono in grado di garantire un notevole risparmio sui consumi energetici ma anche autonomia e comfort.

### **I prodotti dell'area air conditioning**

Pur mantenendo una forte focalizzazione sull'area heating, Vaillant ha voluto, negli ultimi anni, differenziarsi su altri settori. **I prodotti a marchio Vaillant hanno, così, fatto il loro ingresso nel settore "air conditioning" (sistemi di condizionamento), che rappresenta la seconda area di business di Vaillant.**

Vaillant è famosa in tutto il mondo per la capacità di erogare comfort ed è stimata per l'instancabile ricerca tecnologica e per l'attenzione alle esigenze dell'utente. Queste solide basi di esperienza, competenza e determinazione hanno portato alla creazione della linea di condizionatori split per il condizionamento domestico climaVAIR. La gamma si rivolge al

sia al settore residenziale sia al settore terziario e commerciale, ed è composta da diversi modelli che hanno in comune caratteristiche secondo Vaillant indispensabili, come il rispetto dell'ambiente, il risparmio energetico e la salute dell'utente.

### **L'area dei sistemi ad energia rinnovabile**

Il marchio Vaillant si distingue, infine, nel settore dei sistemi ad energia rinnovabile, che comprendono il **sistema solare termico**, e le **pompe di calore, con focus principalmente sull'utilizzo domestico**.

L'uso intelligente delle risorse rinnovabili non è soltanto il modo più elegante per assicurare il futuro al nostro pianeta, ma abbassa anche tutti i costi relativi all'energia in modo straordinariamente facile. I sistemi solari (termico e fotovoltaico) e le pompe di calore geotermico a marchio Vaillant sono in grado di coniugare questo risparmio con un comfort sempre più elevato.

L'energia solare, non solo è inesauribile e gratuita, ma rispetta l'ambiente molto più di qualsiasi altro tipo di energia accessibile all'uomo. Per comprendere perché il futuro è nell'energia solare, basti pensare che ogni otto minuti il sole fornisce un'energia pari al fabbisogno annuo dell'intera umanità. Per questo la strategia energetica dell'Unione Europea pone oggi la massima attenzione allo sviluppo delle fonti rinnovabili, in particolare dei sistemi solari nelle regioni del Centro e del Sud Europa.

Con i sistemi solari Vaillant queste potenzialità sono già concretamente sfruttabili grazie a soluzioni complete ed innovative.

### **Sistemi solari termici**

**I sistemi solari termici Vaillant, costituiti da collettori solari a tubi sottovuoto o collettori piani sottovetro, utilizzano in modo ottimale l'energia solare per la produzione di acqua calda ed anche come sistema di riscaldamento complementare.**

Un esempio è il collettore solare a tubi sottovuoto auroTHERM esclusiv che, grazie all'evoluta termoregolazione Vaillant e alla completa gamma di accessori, non solo è particolarmente orientato al risparmio energetico ed offre un imbattibile rendimento, ma può essere installato in modo facile e veloce, anche in combinazione con caldaie a gas, a gasolio o a legna. La robusta costruzione con tubi di vetro borosilicato e l'esclusivo design costruttivo inattaccabile dagli agenti atmosferici permettono ad auroTHERM esclusiv di captare l'energia solare per tutto l'anno, anche in ausilio del riscaldamento.

A volte l'esigenza di semplicità e di economicità, in termini di costi iniziali da sostenere per l'installazione di un sistema, è sentita tanto quanto il desiderio di avere energia pulita, inesauribile e al minimo costo. L'innovazione Vaillant offre, per questo auroSTEP plus, un sistema rivoluzionario di pannello solare di semplice installazione. Si tratta, infatti, di un sistema "a svuotamento" in kit preassemblato, grazie al quale realizzare un impianto a pannelli solari non era mai stato così facile ed economico. auroTHERM, inoltre, predimensionato e preassemblato in tre parti, con sistema di regolazione integrato nel bollitore, grazie all'esclusiva funzione di autosvuotamento dei pannelli solari in caso di non utilizzo, scongiura i pericoli di rotture dovute a temperature sottozero, senza l'ausilio di liquidi antigelo e senza necessità di un vaso di espansione per compensare la dilatazione del fluido solare.

## **Pompe di calore**

Il terreno è una fonte incredibile di energia inutilizzata, sotto forma di calore: basti pensare infatti che il nostro pianeta assorbe circa il 41% dell'energia che riceve dal sole (vale a dire più di 500 volte l'energia di cui il genere umano necessita ogni anno) e la "immagazzina" prevalentemente nel terreno, così come nell'acqua e nell'atmosfera, pronta per essere riutilizzata dopo un'opportuna trasformazione, grazie all'impiego della tecnologia.

L'utilizzo dell'energia solare immagazzinata come calore geotermico è la migliore possibilità per il futuro di godere del comfort del calore e dell'acqua calda. Difficilmente è possibile riscaldare (o raffrescare) in modo più economico e meno dannoso per l'ambiente.

Il sistema a pompa di calore **geoTHERM** offerto da Vaillant consente l'utilizzo dell'energia solare immagazzinata come calore geotermico per il riscaldamento e la produzione di acqua sanitaria. La pompa di calore geotermica preleva mediamente dal terreno oltre il 75% dell'energia che utilizzerà per riscaldare (o raffrescare) l'ambiente domestico, mentre per il restante 25% dell'energia viene fornita dalla rete elettrica e consumata per alimentare il compressore.

Si tratta di un sistema in grado di riscaldare e raffrescare l'ambiente domestico e di produrre al tempo stesso acqua calda, garantendo un rendimento energetico costante lungo tutto l'arco dell'anno, indipendentemente dalle condizioni climatiche esterne. Vaillant definisce, così, un sistema di riscaldamento ecologico e a consumo ridotto, offrendo una soluzione perfetta per la moderna edilizia a basso consumo energetico.

Le pompe di calore geoTHERM comprendono soluzioni che partono da potenze piccole e medie (solo per riscaldamento o con accumulo integrato da 175 litri) per arrivare a potenze elevate (solo riscaldamento) per gli impianti più grandi.

Tutti i sistemi geotermici sono disponibili sia nella versione VWS (soluzione salina – acqua) con sonda a circuito chiuso (verticale o a prato) sia nella versione VWW (acqua – acqua), per ottenere un miglior sfruttamento del calore dell'acqua di falda. Le pompe di calore VWS possono comunque adattarsi all'utilizzo con acqua di falda grazie all'interposizione di uno scambiatore addizionale esterno.

## **I sistemi intelligenti**

Sin dal 1874 la missione di Vaillant è quella di essere innovativa, offrendo soluzioni sempre tecnicamente all'avanguardia e attente alle esigenze degli utenti. Innovazione è, per Vaillant, creare sistemi intelligenti, che semplificano la vita. A questa sfida Vaillant ha dedicato da tempo risorse e investimenti, per lo sviluppo di tecnologie sempre più intelligenti, sempre più a misura dell'Uomo e del suo Ambiente.

L'ultimo passo di Vaillant in questa direzione si concretizza oggi in **vrnetDIALOG**, il sistema intelligente che permette di tenere sempre sotto controllo il proprio impianto di riscaldamento da qualunque angolo del mondo, con la massima semplicità. vrnetDIALOG è un dispositivo elettronico in grado di monitorare e controllare in remoto tutti i principali parametri di funzionamento della caldaia, dell'intero impianto di riscaldamento e di eventuali altri dispositivi esterni. Con tale dispositivo elettronico è possibile per l'utente gestire alcune funzioni base della caldaia (quali, ad esempio, accensione e regolazione temperatura) direttamente via sms.

## **Sviluppi recenti**

Le più recenti innovazioni Vaillant continuano nella sfera della sicurezza, con il sensore CO, che permette di rilevare il livello dell'ossido di carbonio nei gas combusti, riadattando con continuità il mix di aria e gas per garantire un rendimento costante della caldaia e quindi consumi ridotti e minori emissioni di sostanze nocive. Nel campo delle energie rinnovabili, infine, sono in atto alcune significative innovazioni, quali la cogenerazione, ovvero la cella combustibile che Vaillant Group sta sviluppando per l'utilizzo domestico, e lo sviluppo nell'applicazione della zeolite, un materiale di grande capacità energetica con cui verranno realizzate nel prossimo biennio pompe di calore ad altissimo rendimento.

## **L'area del Servizio Post-vendita**

La qualità dell'offerta Vaillant, oltre che dal prodotto, è dimostrata anche dall'estrema attenzione posta al servizio post-vendita, rappresentato da più di 550 Centri Assistenza Tecnica autorizzati Vaillant Service distribuiti su tutto il territorio nazionale. Con l'obiettivo di garantire un servizio sempre più rispondente alle esigenze dei suoi clienti e di fornire loro complete informazioni su prodotti e manutenzione, Vaillant ha, inoltre, creato i Vaillant Service Plus, una rete di centri assistenza altamente qualificata e specializzata.

## **VAILLANT GROUP**

### **La Storia**

#### **1874: nasce Vaillant**

Nel 1874 a Remscheid, in Germania, per opera di Johann Vaillant, nasce Vaillant Group, all'epoca produttore di scaldabagni. La famiglia Vaillant controlla ancora quello che oggi è diventato un grande Gruppo, i cui prodotti sono presenti in tutta Europa e non solo.

#### **1899: nasce il logo Vaillant**

Nel 1899, da un disegno allegorico sulla Pasqua, un leprotto che esce dall'uovo, nasce il marchio Vaillant, uno dei marchi più longevi del settore.

#### **1905: i primi scaldabagni in versione murale**

Nel 1905 l'azienda lancia i primi scaldabagni "Geyser", disponibili per la prima volta anche nella versione murale, oltre che a basamento.

#### **1924: le caldaie per il riscaldamento domestico**

E' nel 1924 che Vaillant sviluppa la sua prima caldaia per il riscaldamento domestico.

#### **1955: 1 milione di scaldabagni Geyser**

Vaillant raggiunge il traguardo di 1 milione di scaldabagni Geyser prodotti.

#### **1960: arrivano i prodotti a marchio Vaillant in Italia**

Nel 1960 Vaillant inizia a commercializzare i propri prodotti a gas in Italia. Nel nostro Paese, il marchio Vaillant, presente oggi da quasi 50 anni è da sempre è sinonimo di affidabilità e qualità di prodotto e di servizio.

#### **1960: il primo scaldabagno elettrico**

Nello stesso anno, la tecnologia Vaillant si evolve e viene prodotto il primo scaldabagno elettrico.

#### **1967: Combi Geyser VCW 20: un nuovo passo verso l'innovazione**

Nel 1967, Vaillant è uno dei primi produttori al mondo a lanciare sul mercato una caldaia combinata per la produzione di acqua calda sanitaria e riscaldamento domestico: il modello Combi Geyser VCW 20.

#### **1989: 25 milioni di prodotti Vaillant**

Nel 1989 esce dalla linea di produzione di Remscheid il 25milionesimo apparecchio a marchio Vaillant, una caldaia VCW Tecnoblock.

#### **1990: nasce Vaillant Italia**

Nel 1990 Vaillant consolida la propria presenza nel nostro Paese e fonda Vaillant S.p.A., con sede a Milano.

**1991: la caldaia ecologica**

Vaillant è di nuovo all'avanguardia, con il lancio sul mercato della caldaia ecologica a bassa emissione di Nox, nel 1991.

**1991: nuove filiali nell'Europa dell'Est**

Nello stesso anno, Vaillant consolida la propria presenza sui mercati dell'Est Europa, con l'apertura di nuove filiali in Polonia, nella Repubblica Ceca, in Ungheria ed in Turchia.

**2001: l'acquisizione di Hepworth**

Nel 2001, Vaillant acquisisce il gruppo inglese Hepworth, proprietario di famosi marchi del settore quali Saunier Duval e Hermann. Il nuovo gruppo assume la denominazione di Vaillant Group.

**2002: Vaillant Group amplia la gamma e si conferma leader europeo**

Nel 2002, grazie all'ampliamento della propria gamma prodotti ed ai sinergici risultati dell'operazione di acquisizione di Hepworth, Vaillant Group si conferma il primo gruppo europeo del settore del riscaldamento domestico per la produzione e commercializzazione di caldaie murali a gas.

**2007: lo sbarco in Cina**

Nel 2007, Vaillant Group sbarca in Cina, con l'apertura di uno stabilimento produttivo per soddisfare la domanda del mercato locale.

**2007: nuova acquisizione**

Nel 2007, Vaillant Group ha acquisito la quota di maggioranza (78,24%) della società turca DemirDöküm, leader di mercato sul territorio nazionale nonché uno dei principali produttori di sistemi di riscaldamento e condizionamento dell'Est Europa.

**VAILLANT GROUP**  
**Il Management di Vaillant in Italia**

**Giovanni  
Ripamonti**

Laureato a pieni voti all'Università Luigi Bocconi di Milano, Giovanni Ripamonti matura un'esperienza quinquennale in BASF, Gruppo tedesco del settore chimico.

All'inizio degli anni '90 entra a far parte di Vaillant Group, gestendo tutte le attività di supporto al business Vaillant in Italia (direzione amministrativa, finanziaria, controlling, logistica e information technology).

Successivamente gestisce dalla sede centrale tedesca un progetto di analisi critica delle strutture di vendita, pre-vendita e post-vendita a livello europeo, finalizzato a definire una lista di azioni/interventi atti ad ottimizzare le strutture ed i processi gestiti a livello locale. Dopo aver completato il progetto, si trasferisce nuovamente in Italia per definire l'acquisizione della Bongioanni Caldaie di Cervasca (Cuneo) e dedicarsi alla sua gestione, sia industriale che commerciale.

Nel 2002 rientra a Milano per occuparsi del rilancio del marchio Vaillant in Italia. Sotto la sua guida, il marchio Vaillant registra un incremento del 2% della quota di mercato nel core business delle caldaie murali in quattro anni e, nello stesso periodo, il fatturato aumenta di 22 Milioni di Euro, anche grazie al lancio di due nuove aree del business: quella dell'air conditioning e quella dei sistemi ad energia rinnovabile.

Dall'inizio del 2005 aggiunge alla sua area di responsabilità anche il marchio Saunier Duval, conseguendo un incremento delle vendite di caldaie murali del 16% in due anni.

Nel 2006 idea e sviluppa un nuovo progetto legato al Servizio post-vendita che si concretizza ad inizio 2007 con la costituzione di una nuova società, la Vaillant Group Service S.p.A., di cui assume la guida.

**Giovanni Ripamonti è oggi National Vaillant Brand Manager and Sales Director di Vaillant Italia e Amministratore Delegato di Vaillant Group Service S.p.A.**

**VAILLANT GROUP**  
**Il gruppo in sintesi**

<b>Denominazione:</b>	<b>Vaillant Group</b>
<b>Anno di fondazione:</b>	<b>1874</b>
<b>Attività:</b>	<b>fornitura di sistemi intelligenti per il comfort domestico</b>
<b>Sede sociale:</b>	<b>Remscheid (Germania)</b>
<b>Stabilimenti:</b>	<b>16</b>
<b>Dipendenti:</b>	<b>13.000</b>
<b>Fatturato consolidato 2007:</b>	<b>2.438 Milioni di Euro</b>
<b>Marchi:</b>	<b>Vaillant, Saunier Duval, Protherm, GlowWorm, AWB, Hermann.</b>
<b>Managing Directors Vaillant Group:</b>	<b>Carsten Voigtländer, Dietmar Meister, Ralph-Otto Limbach</b>
<b>Sito Internet:</b>	<b><a href="http://www.vaillant-group.com">www.vaillant-group.com</a> <a href="http://www.vaillant.it">www.vaillant.it</a></b>