

красный Котелок

С уважением, теплом и любовью!

Уважаемые читатели! У нас отличные новости! Мы давно хотели создать нечто особенное для красного бренда Vaillant Group и решили, что для верных друзей Protherm приятным сюрпризом станет выпуск фирменной газеты «Красный Котелок»!

Protherm представлен на российском рынке отопительного оборудования уже 21 год. Миллионы семей доверяют Protherm заботу о тепле своих домов. Сочетание европейского качества и доступной цены делают торговую марку привлекательной для большого количества россиян. Protherm знают в разных регионах России: на Юге и за Уралом, на Северо-Западе и на Дальнем Востоке.

Все, кто работает с оборудованием Protherm на российском рынке, ценят его за демократичный стиль; модельный ряд, способный удовлетворить потребности любого клиента; уважают команду специалистов, которые отвечают за бренд на российском рынке, за прозрачные партнёрские взаимоотношения; понимают, как важна продуманная логистика и высококлассный сервис.

Издание предназначено для тех, кто хочет узнать больше о возможностях оборудования Protherm. На страницах «Красного Котелка» мы будем публиковать материалы как о новых моделях, так и об особенностях эксплуатации и установки хорошо вам знакомых котлов, делиться примерами удачных решений с применением техники Protherm, рассказывать о программах лояльности и возможностях сервисной поддержки.

Бренд Protherm — молодой, демократичный, ориентированный на обычных людей — и мы должны подбирать такие слова, которые будут понятны и профессионалу-проектировщику, и конечному клиенту. Согласно маркетинговым исследованиям наших европейских коллег, всё чаще потребитель пытается самостоятельно разобраться в преимуществах использования оборудования, которое он решил установить у себя в доме. Поэтому вопросам продвижения мы будем уделять особое внимание.

На фоне общего снижения на рынке продаж отопительного оборудования в России в 2016 году, продажи техники Protherm, напротив, показали положительные результаты по итогам года.

Как нам удалось этого достичь? В первую очередь благодаря партнёрам, которые доверяют нам, открывают новые бренд-зоны и вкладывают средства в совместные рекламные активности, от пер-



Андрей НАЗАРИХИН,
директор департамента
маркетинга и развития бизнеса

вого лица рассказывают своим покупателям о преимуществах оборудования.

Нам очень важны коммуникации с нашими клиентами и партнёрами во всех сферах — с конечными потребителями, монтажными организациями, сетью дистрибьюторов.

Желаю вам активных продаж, стабильного спроса, интересных объектов, нетривиальных проектов, чтобы ваши бизнес-горизонты постоянно расширялись, появлялись новые идеи и возможности для их реализации. Вместе мы сможем достичь многого.



читайте в номере:

**«Рысь» Protherm —
конденсационный
котёл по цене
традиционного**



Три-пять лет тому назад установку конденсационного оборудования в своих домах или квартирах в России могли себе позволить немногие. В первую очередь покупателя смущала цена. Во вторую — продавцы не обладали достаточной компетенцией, чтобы грамотно объяснить покупателю преимущества использования конденсационной техники. Но в 2016 году ситуация изменилась благодаря выходу линейки конденсационных настенных газовых котлов «Рысь» Protherm. «Вайлант Групп Рус» первой предложила покупателю конденсационные котлы по цене обычных.

читайте на стр. **2**

**Выбираем два
из двух!**

**Схема отопления коттеджа
твердотопливным и электрическим котлом в качестве резервного**

Многие десятилетия большинство людей в поисках комфорта сознательно стремились в большие города, теперь тенденция изменилась — жители бегут как можно дальше из многоэтажных муравейников. Выбирают уединённые места с нетронутой природой и строят дома вдали от цивилизации. К обустройству загородного дома человек подходит более осознанно, чем к ремонту городской квартиры. Возведение резиденции на природе предполагает не только выбор обоев и фактуру ламината, а создание с нуля систем жизнеобеспечения: канализации, отопления, системы ГВС. На этапе проектирования дома необходимо понимание, какая отопительная схема будет оптимальной, какой котёл устанавливать, где проложить трубы, подключать ли тёплые полы, выбирать ли радиаторы или просто ограничиться конвекторами.

читайте на стр. **2**

продукт

Выбираем два из двух!

Схема отопления коттеджа твердотопливным и электрическим котлом в качестве резервного

Установка газового котла — оптимальный и бюджетный вариант для обеспечения дома теплом и ГВС, но, к сожалению, не всем подойдет. Удовольствие самостоятельного подключения к газопроводу — не самое бюджетное предприятие: за доступ к магистральной трубе придётся заплатить шестизначную, а в некоторых случаях и семизначную сумму. Установка газгольдера не всегда оказывается возможной.

Альтернативное решение в виде отопления дома жидким топливом мы рассматривать не будем в силу его «неэкологичности» и дороговизны. Остается твёрдое топливо и электричество. Дрова и уголь в России традиционно недорогие и доступные. Твердотопливные котлы обладают большой мощностью, позволяющей отапливать большие помещения. Единственный и ощутимый минус их использования — хозяин дома должен постоянно загружать топливо в котёл, чтобы избежать промерзания всей системы в морозы. Современные электрические котлы по степени комфорта превосходят и твёрдо-, и жидкотопливные. Они простые, удобные, компактные, стоят недорого. Основные траты предстоят владельцу в будущем. Использование электрического котла как основного в большом доме крайне неэкономично.

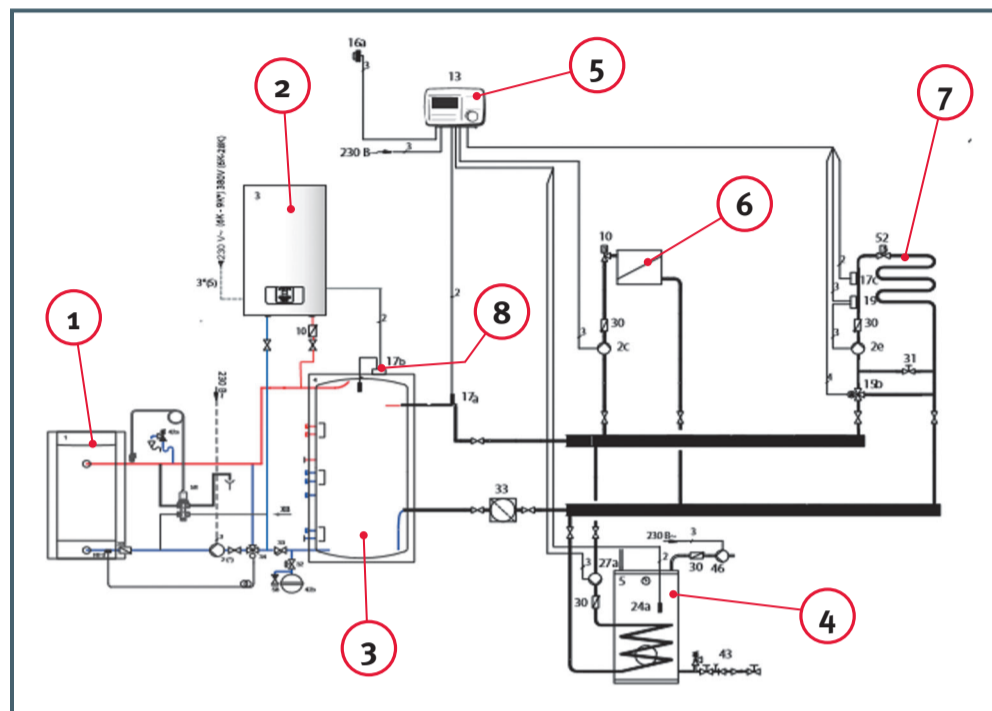
Как поступить, если газ в обозримом будущем к участку не подведут? Решение лежит на поверхности: зачем выбирать что-то одно, если можно выбрать «два из двух»? Чтобы избежать лишних трат, связанных с высокими тарифами на электричество, и не быть постоянно привязанным к твёрдотопливному котлу, объединяем два котла в одну схему отопления и вместо минусов получаем плюс.

Предлагаем рассмотреть схему отопления загородного дома площадью от 200 м². Мы разработали проект отопительной системы на основе отопительной техники Protherm: в качестве основы отопления выбираем твердотопливный котёл Protherm «Бобёр» — мощный и надёжный аппарат, а резервным электрическим котлом станет лёгкий и давно зарекомендовавший себя у российского потребителя электрический котёл «Скат». Реализация схемы поможет снизить затраты на электричество и увеличить промежуток между растопками.

Отличительными особенностями модели «Бобёр» DLO являются удобная горизонтальная загрузка топлива и комфортное управление температурой горения.

Электрический котёл Protherm «Скат» работает от сети ~380 В, а модели 6К и 9К — от сети напряжением как ~380 В, так и ~220 В. Энергии котлов хватит, чтобы обеспечить дом горячей водой для бытовых нужд, подключить тёплые полы и радиаторы.

Установка буферной ёмкости (3) позволяет поддерживать температуру в системе отопления после прогорания дров в твердотопливном котле (1). Благодаря термостату (8) электрический котёл (2) контролирует температуру теплоносителя в буферной ёмкости (3). В случае падения температуры до заданного минимума электрический котёл автоматически запускается (2). При наличии многотарифного счётчика затраты за использование электроэнергии сведены к минимуму. Погодозависимый регулятор (5) осуществляет управление основными отопительными контурами (6, 7) и водонагревателем (4), что даёт дополнительную экономию, основанную на выборе про-



граммы отопления в зависимости от заданной температуры.

При подборе мощности твердотопливного котла необходимо рассчитать площадь отапливаемого помещения. Для экономичной эксплуатации важно, чтобы она соответствовала потерям тепла. Выбор котла меньшей мощности ведёт к недостаточному прогреву помещений и невыполнению требований по тепловому комфорту, а при эксплуатации котла слишком большой мощности его производительность снижается. Проектируя систему отопления, нужно определить необходимый объём расширительного бачка. Следует знать гидравлическое сопротивление всей системы и проверить соотношение с остаточным напором насоса для определения работоспособности.

Комбинированная схема отопления твердотопливным и электрическим котлами сможет решить многие проблемы владельцев негазифицированных домов.

Схема подключения:

1. Твердотопливный котёл Protherm «Бобёр»
2. Электрический котёл Protherm «Скат»
3. Буферная ёмкость
4. Водонагреватель
5. Погодозависимый регулятор Kromschroder E8.4401
6. Радиаторы + термостатический вентиль
7. Тёплый пол
8. Термостат

Предложив реализовать на объекте описанную выше схему, вы можете подарить домовладельцу уверенность в том, что в его жилище будет тепло, при этом он будет рационально использовать своё время и деньги.

Сергей ЧЕРНОВ,
менеджер по продукту

Protherm «Рысь» — конденсационный котёл по цене традиционного

Инженеры немецкого концерна разработали серию котлов Protherm «Рысь конденсационная», в которую вошли две одноконтурные модели мощностью 25 и 30 кВт и две двухконтурные модели мощностью 18/25 и 25/30 кВт. Разработчикам удалось снизить стоимость оборудования для конечного потребителя, а также адаптировать его для эксплуатации в России. Котлы Protherm «Рысь конденсационная» соответствуют европейским стандартам, оборудование тестируется на заводе по трёмстам параметрам.

Сам котёл достаточно компактный и лёгкий, настолько, что его можно расположить в любом месте. Он отлично впишется даже в интерьер малогабаритной кухни, которые так распространены у нас в стране. Отличительной особенностью конденсационных котлов «Рысь» является литой теплообменник из сплава алюминия и кремния. Жёсткая вода с высокой концентрацией солей кальция и магния — одна из основных причин преждевременных поломок отопитель-

ного оборудования. Конструктивные особенности теплообменника делают котёл менее чувствительным к воде плохого качества, благодаря чему временной интервал между сервисными чистками может быть увеличен до пяти лет. Это особенно важно для рачительного потребителя, который может сэкономить на сервисном обслуживании. Но мы настоятельно рекомендуем проводить регулярные ТО. Конструкция теплообменника способствует равномерной циркуляции теплоносителя, что исключает образование зон застоя и локального перегрева, предотвращает интенсивное отложение солей жёсткости.

Шина eBUS позволяет интегрировать котёл в сложные системы отопления. Панель управления имеет интуитивно понятный интерфейс и проста в использовании. Предусмотрена возможность получения доступа к программе тестирования, а также доступна функция диагностики неисправностей, настройки параметров и история ошибок, которая своевременно

выявляет проблемы в работе оборудования и сообщает о возникшей неисправности.

Сейчас и продавец, и покупатель стали лучше разбираться в нюансах при выборе отопительной техники, все понимают, что впоследствии затраты на приобретение конденсационного оборудования компенсирует его высокий КПД. Использование конденсационного котла «Рысь» позволяет сэкономить до 15% газа за сезон.

Многие, покупая технику, помимо цены и функционала обращают внимание на экологичность прибора. Будущее за конденсационным оборудованием, поскольку при его использовании значительно сокращается выброс вредных веществ в атмосферу. По итогам года продаж конденсационных котлов Protherm «Рысь» можно уверенно констатировать, что интерес к оборудованию есть. Потребитель осознанно выбирает функциональные инновации и европейское качество.

Сергей ЧЕРНОВ,
менеджер по продукту



Котёл «РЫСЬ конденсационная»

- Теплообменник из сплава алюминия и кремния. Лёгкость. Компактность. Износостойкость. Интервал чистки до 5 лет.
- Шина eBus. Интуитивно понятная система управления котлом. 27 программ диагностики и тестирования. Возможность выявления 19 ошибок.
- Функционал. Горячий старт ГВС. Допустимое давление газа 13–20 мбар. Защита от промерзания и перегрева.

объект

«Рысь конденсационная» согреет рыбаков на Волге



Представляем вашему вниманию один из первых объектов, оснащённых конденсационными котлами Protherm «Рысь»



Объект: туристическая база «Островок», 4 коттеджа площадью 150–180 м².

Расположение объекта: посёлок Волжский Самарской области.

Проектирование, монтаж и сервисное обслуживание объекта: компания «Технологии климата».

«Технологии климата» работает на рынке отопительного оборудования с 2007 года. Компания предоставляет весь комплекс инженеринговых услуг, включая проектирование систем отопления и кондиционирования, монтаж и шеф-монтаж, пусконаладочные работы и сервисное обслуживание.

Сергей Мацаков, руководитель монтажно-сервисной службы «Технологий Климата», рассказывает об объекте: «Заказчик попросил подобрать оборудование для отопления четырёх коттеджей, расположенных на берегу Волги, для того чтобы люди могли наслаждаться отдыхом в любое время года. Здесь очень красивые места, зимой сюда с удовольствием приезжают рыбаки, летом на природе проводят каникулы семьи с детьми. Заказчик хотел создать для гостей турбазы максимально комфортные условия. Одним из ключевых условий была экономия ресурсов: при постоянной загрузке турбазы расход газа становится существенной статьёй расходов. Из предложенных вариантов за-



казчик выбрал систему на новых одноконтурных конденсационных котлах Protherm «Рысь» МКО 25 кВт, установка которых поможет ему в будущем экономить до 15% газа за сезон. Я думаю, что конденсационные котлы Protherm зарекомендуют себя положительно, потребление газа будет минимальным. Клиент остался доволен. Полагаю, что в будущем, когда речь зайдёт о расширении объекта, он также остановит свой выбор на конденсационной технике Protherm».

Лучшие в профессии

Одиннадцать сервисменов приняли участие в конкурсе профессионального мастерства среди слесарей и специалистов по обслуживанию высокотехнологичного оборудования Vaillant Group, прошедшем в конце мая на базе ГРО «ЮЗА» г. Омск.

Профессионалы представляли следующие районы Омской области: Москаленский, Одесский, Нововаршавский, Таврический, Русскополянский, Искилькульский, Шербакульский, Кормиловский и Черлакский. За звание лучшего также боролись два сотрудника ООО «Газ-Терм-Сервис».

Конкурс состоял из трёх этапов: теоретического, эстетического и практического. На первом участники ответили на пятьдесят вопросов теста об особенностях установки и обслуживания газовой техники. Второй заключался в оценке строгим жюри внешнего вида сотрудника и состояния инструмента. Практическая часть представляла собой непростое испытание: выявить ошибку

и устранить неисправность в настенном газовом котле Protherm «Рысь». Несмотря на то, что котёл на российском рынке появился относительно недавно, все участники справились с поставленной задачей. За каждое испытание участники конкурса получали определённое количество баллов, которые суммировались в финале. Максимальный результат определил лучших.

Четвёртым в рейтинге стал сотрудник ООО «Газ-Терм-Сервис» Алексей Викторович Сапожников. Третье место занял специалист из Русскополянского района Максим Викторович Сержанов. Второе — Александр Фёдорович Гнилицкий, мастер из Одесского района. Первое место



жюри присудило Михаилу Александровичу Кравченко, сервисмену ООО «Газ-Терм-Сервис». Призёров наградили денежными премиями и наборами профессиональных инструментов «Вайлант Групп Рус».

Проведение следующего конкурса запланировано в Северо-Западном федеральном округе.

тренинг

Новые тренинги «Академии Vaillant» по оборудованию Protherm

Чтобы изменить мир к лучшему, нужно начать с себя!

На этот раз изменения коснулись горячо любимого нами курса Protherm «Сервис и монтаж». В ответ на вызов постоянно меняющегося живого рынка профессионального образования мы решили оптимизировать наши



тренинги по монтажу и сервису, сделать их более развёрнутыми и сконцентрироваться на специализации партнёров. Мы обновляем презентации и учебные материалы, скоро выйдут из печати новый учебник по конденсационному котлу Protherm «Рысь» и напольному котлу «Медведь».

С 1 мая 2017 года техническим департаментом внесено изменение в порядок предоставления услуг по сервису, а именно — ввод в эксплуатацию оборудования могут осуществлять только специалисты официальных сервисных центров и ГРО, с которыми ведётся работа по подписанию контрактов на СЦ.

Одной из основных сложностей при обучении является отстранённость от реальной жизни и практического применения знаний и навыков. Возможность погрузиться в рабочую среду формирует заинтересованность, а также понимание своих возможностей и возможностей техники. Мы приглашаем специалистов пройти обучение в Центрах «Академии Vaillant», где представлено действующее оборудование, на котором можно потренироваться.

Отбросьте страх перед сидением за партой! Мы организуем учебный процесс так, чтобы вы ощутили комфорт и смогли реализовать свой творческий потенциал, а за чашечкой кофе начинающие мастера могут перенять опыт старших коллег, поделиться знаниями в области новейших технологий, развития отрасли и новых трендов. Практика показывает, что тесное общение людей профессиональных уровней, занятых в одной сфере, даёт мощный эффект, позволяя по-новому взглянуть на ситуацию, получить экономическое и технологическое обоснование решения возникшей проблемы.

Для более качественной подготовки специалистов обучение по сервису Protherm будет проводиться только на платформе учебных центров «Академии» или на оборудованных технических платформах ГРО. В рамках развития сервисной стратегии случаи, связанные с необходимостью проведения выездных семинаров, обсуждаются отдельно с сервисными координаторами и их руководителями.

В зависимости от программы обучение может длиться 1 или 2 дня. Темы можно запросить в индивидуальном порядке.

Каждый новый день несёт перемены — каждый день мы стремимся быть лучшими для вас!

Евгений СОТНИЧЕНКО, директор департамента обучения

Расписание тренингов

Июнь			
Монтаж		Санкт-Петербург	9.06
Альметьевск	8–9.06	Тюмень	1.06
Георгиевск	8–9.06	Чебоксары	15.06
Киров	1.06	Челябинск	15.06
Москва	16.06	Ярославль	20–21.06
Миасс	22.06		
Нальчик	29.06	Продажи	
Саранск	8–9.06	Севастополь	23.06
Санкт-Петербург	2.06		

Июль			
Монтаж и Сервис		Продажи	
Москва	14.07	Ярославль	20.07
		Ярославль	21.07



Всегда на Вашей стороне

История бренда

- 1991** Основание компании в городе Прага. Запуск производства электрических котлов в местности Зличин, Прага.
- 1992** Стремительный рост продаж электрических котлов послужил стимулом для организации серийного производства. Перенос производства в новый большой завод, расположенный в городе Скалица.
- 1993** Марка Protherm завоевала 65% рынка электрических котлов, объединив свыше 800 торговых и сервисных компаний-партнёров на территории Чехии и Словакии.
- 1994** Разработка и запуск производства настенных газовых котлов.
- 1995** Экспансия на внешние рынки.
- 1996** Первые поставки продукции под маркой Protherm в Россию.
- 1997** Сертификация систем менеджмента качества ISO 9001.
- 1998** Происходят фундаментальные изменения. Производство модернизируется: на рынок выводятся две новые модели газовых котлов.
- 1999** Продукция компании прошла процедуру оценки соответствия стандартам ЕС, CE-сертификации.
- 2000** Крупномасштабная модернизация завода, производственных площадей. Начало производства котлов «Пантера».
- 2001** Интеграция Protherm в Vaillant Group. Рекордные темпы производства отопительной техники: 732 котла собираются двумя производственными сменами в день.
- 2002** Увеличение количества сборочных линий до пяти.
- 2003** Активная международная экспансия: экспорт продукции в более 20-ти стран Европы, Азии и Африки.
- 2005** Открытие представительства компании Protherm в России.
- 2006** Получение сертификата ISO 14001.
- 2007** Новый склад готовой продукции в Скалице площадью 7000 м². Очередной этап модернизации производства: организация 5 производственных линий для сборки напольной отопительной техники, переход от традиционной сборки настенных газовых котлов к сборке по принципу «один котёл — один мастер».
- 2008** Обновление котлов серии «Пантера». Марка становится лидером по продажам конденсационных котлов на рынке Словакии.
- 2009** Protherm занимает ведущие позиции на рынке отопительного оборудования в Восточной Европе.
- 2010** Выпуск нового поколения настенных электрических котлов «Скат», настенных газовых котлов «Пантера» и «Гепард» в едином дизайне. Бренд Protherm стал частью группы красных брендов Saunier Duval Brand Group компании Vaillant Group, значительно изменив свой фирменный стиль.
- 2011** Пятнадцать лет успешных продаж в России. Начало продаж оборудования Protherm со склада ООО «Вайлант Груп Рус».
- 2015** Реорганизация сборочных линий для увеличения выпуска конденсационной техники в связи с новыми стандартами экологичности, внедрёнными на территории ЕС.
- 2016** 20 лет в России. Выпуск конденсационного котла «Рысь» для российского рынка. Обновление линейки котлов «Медведь» KLOM, KLZ.

Protherm — 21 год

на российском отопительном рынке

Демократичный, открытый, яркий, близкий, способный нравиться, вызывающий доверие, доступный молодым — всё это характеристики бренда отопительного оборудования Protherm

Красную бренд-зону Protherm сложно не заметить: она работает как eye-stopper (останавливающий взгляд), притягивает внимание покупателя. В маркетинге главное — привлечь, а потом заинтересовать и убедить клиента в качестве товара. Продукция Protherm относится к категории тех товаров, которые помимо яркого представления обладают отличными потребительскими качествами. В модельном ряду каждый найдёт модификацию, отвечающую его запросам и потребностям. Благодаря различным типам используемого в приборах топлива (жидкое, твёрдое, электричество, газ), широкому диапазону мощностей, различными методами монтажа (настенные, напольные) ассортимент отопительного оборудования торговой марки Protherm позволяет подобрать идеальное решение для любого дома. Техника Protherm получает одобрительные отзывы и комментарии пользователей не только за качество самого продукта, но и за профессиональное сервисное обслуживание.

Protherm — бренд среднего ценового сегмента, что и определяет его жизнестойкость. Бренд ориентирован на покупателей со средним достатком, которые хотят приобрести качественную технику за разумные деньги. Vaillant Group работает с партнёрами, заинтересованными в качестве отопи-

тельной техники, уверенными в том, что завтра клиенты будут рекомендовать именно их компанию и котлы Protherm соседям, друзьям и знакомым.

Мы прилагаем максимум усилий для того, чтобы об оборудовании Protherm узнавали всё больше и больше людей, верили в него и наслаждались теплом и комфортом. Продвижение бренда мы строим, основываясь на желаниях и потребностях наших партнёров и покупателей. В первом полугодии 2017 года совместно с партнёрами было проведено более тридцати рекламных кампаний в различных регионах России. Это и участие в специализированных выставках, и открытые новых бренд-зон, рекламные активности в прессе и наружная реклама. В связи с повсеместной диджитализацией общества часть рекламных активностей перемещается в сеть. Совместно с нашими партнёрами мы запускаем рекламные кампании в системах Яндекс.Директ и Google AdWords, размещаем рекламные баннеры и PR-статьи на тематических ресурсах, стараемся быть максимально активными в социальных сетях. В мае этого года у бренда Protherm появилась своя страница в Facebook. Более тысячи партнёров подписаны на наши новостные рассылки, через Интернет можно в один клик записаться на учебный семинар.



Мы рады работать с вами, предлагать вам бонусные программы, скидки на совместные рекламные кампании, собираться вместе на сервисных встречах, рассказывать о Protherm на конференциях и приглашать на завод в Словакию. В наших планах: новые рекламные ролики, новые программы для монтажников, и, конечно же, новые продукты.

Мы всегда открыты для ваших пожеланий и предложений. Удачи в продажах и счастливых покупателей.

Светлана ПОНАРЕВСКАЯ,
руководитель бренд-менеджмента Protherm

Совместные рекламные кампании «Вайлант Груп Рус» и партнёров для продвижения бренда Protherm на российском рынке Первое полугодие 2017



7 рекламных кампаний в Интернете: контекстная реклама в системах Яндекс.Директ и Google AdWords



7 специализированных выставок: «Строительство и архитектура», г. Красноярск; Aquatherm, г. Новосибирск; «Загородный дом», г. Новосибирск; «АлтайСтрой», г. Горно-Алтайск; «КлиматАкватэк – 2017», г. Красноярск; «Ваш Коттедж», г. Самара



8 кампаний с использованием наружной рекламы



2 акции по брендированию общественного транспорта



2 рекламные кампании на радиостанциях «Европа Плюс», «РетроFM», «Милицейская волна», «Спорт FM» во Владимире и 40-минутная передача в утреннем эфире «Эхо Москвы» в Ярославле



2 проекта в региональной прессе: журнал «Жизнь с комфортом» г. Красноярск, журнал «Благоустройство» г. Ростов-на-Дону



2 размещения рекламных роликов на ТВ: НТВ, Пятница, ТВ4, ТНТ г. Смоленск



7 новых бренд-зон: Владикавказ, Волгоград, Липецк, Набережные Челны, Нефтекамск, Пенза, Ставрополь

№1 (1) 2017
Газета для партнёров ООО «Вайлант Груп Рус».
ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Вайлант Груп Рус».

Руководитель проекта: Андрей НАЗАРИХИН. Главный редактор: Анастасия ЗАБОЛТНИКОВА.

Координатор проекта: Мария ВЕЛИКЖАНИНА.

Материалы подготовили: Мария ВЕЛИКЖАНИНА, Андрей НАЗАРИХИН,

Светлана ПОНАРЕВСКАЯ, Евгений СОТНИЧЕНКО, Сергей ЧЕРНОВ.

Фотоматериалы: Vaillant Group, Александр ГОЛОВКОВ, Евгения ЧИРКОВА, Сергей ЧЕРНОВ.

Дизайн и вёрстка: ACTIS-MEDIA, Санкт-Петербург.
info@actis-media.ru

Адрес редакции: ООО «Вайлант Груп Рус», 143421, Московская обл., Красногорский район, 26 км. автодороги «Балтия», БЦ «Рига Ленд», строение 3, подъезд 3.
Тел. +7 (495) 788-45-44
info@vaillant-group.com
www.vaillant.ru