

AZIENDE & MERCATO



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/18480>

FORMAZIONE
Tecnologie di pompaggio: nuovo Innovation Center Xylem Lowara

Xylem Lowara ha aperto un nuovo Innovation Center a Montecchio Maggiore, Vicenza, per sviluppare le tecnologie idriche del futuro per l'edilizia residenziale e commerciale. L'IXIC è stato progettato specificamente per ottimizzare ulteriormente l'efficienza degli impianti idrici, partendo dall'analisi dell'integrazione delle pompe con gli altri componenti del sistema fino all'interazione con i "building control systems". Commentando l'apertura dello Xylem Innovation Center, Amedeo Valente, Director of Innovation and Technology in Xylem, ha dichiarato: «Xylem sta investendo sempre più in ricerca e sviluppo (R&D), secondo una strategia che si radica nella profonda conoscenza dei bisogni dei nostri clienti, ed è supportata da più di centocinquanta anni di tradizione basata sull'innovazione. L'apertura di questo centro segna una pietra miliare nel nostro percorso d'innovazione sia di prodotto che di processo. In un'epoca in cui i green building stanno diventando la regola e non più un'eccezione, è fondamentale aiutare i nostri clienti a comprendere che per massimizzare i benefici ambientali ed economici si deve puntare all'elevata efficienza degli impianti nella loro totalità, e non solo alle performance dei singoli componenti».



PERSONE.
Giuseppe Presotto,
titolare di Arblu.

ARREDOBAGNO
Arblu chiude il 2016 con + 14%

Arblu ha chiuso il 2016 in netta crescita rispetto allo scorso esercizio, con un fatturato a +14%. Dopo aver archiviato il 2015 a 22,2 mln di euro, l'azienda del nord est ha chiuso il 2016 a 25,4 mln. L'Italia si conferma il mercato principale con oltre 20 mln, circa l'80% del fatturato, con l'export in costante crescita con un incremento del precedente anno del 25%. Fondata nel 1996 da Pier Giorgio Presotto e i figli Giuseppe, Diada e Giovanni, Arblu è stata protagonista di un continuo processo di sviluppo nella proposta di prodotti e servizi sempre più dettagliati. Alle iniziali chiusure doccia, che hanno caratterizzato la nascita di Arblu nel mercato italiano, si sono affiancati box multifunzione, colonne e piatti doccia, pannelli per rivestimenti fino all'integrazione di tutto l'arredo bagno e dei termoarredi di design. Nel corso del 2016, anno in cui si è svolto il ventennale di attività, Arblu ha intrapreso importanti investimenti produttivi che hanno riguardato un ampliamento di 2.000 mq di superficie coperta, che porta così l'azienda ad operare su una superficie di 27.000 mq, e la realizzazione del nuovo show room interno all'azienda che consente di ricevere e ospitare il flusso quotidiano di clienti e agenti.



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/57712>

SPONSORIZZAZIONI
Viessmann entra ufficialmente nel campionato di Formula E con Panasonic Jaguar Racing Team

A partire dall'imminente stagione 2017/18, Viessmann diventa partner ufficiale del Panasonic Jaguar Racing Team nel campionato mondiale FIA Formula E, riservato alle monoposto con motore elettrico. La notizia è stata divulgata giovedì 21 settembre in occasione della presentazione ufficiale del team del nuovo bolide a Coventry in Gran Bretagna. Il coinvolgimento dell'azienda con le discipline dello sci nordico, che dura ormai da decenni, ha dato un significativo impulso alla notorietà del marchio Viessmann a livello internazionale. Ora la "doppia S", bianca su fondo nero, espanderà la sua notorietà anche nella Formula E, rinnovando la visibilità del marchio e dei suoi prodotti innovativi. Con l'inizio della stagione, il 2 e 3 dicembre 2017 a Hong Kong, la Panasonic Jaguar Racing I-TYPE 2 correrà i suoi primi giri, mostrando l'inconfondibile logo Viessmann sulla sua livrea. Dopo le successive tappe in Marocco, Cile, Messico e Brasile, nell'aprile 2018 il Campionato FIA Formula E arriverà in Europa, per fare tappa il 14 aprile in Italia, dove avrà luogo il Grand Prix di Roma. Per i fan della competizione con motori elettrici sarà inoltre un'occasione per conoscere, a bordo pista, gli innovativi prodotti Viessmann.



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/63366>

14



SHOWROOM
Sanitrit: piano strategico a supporto dei rivenditori autorizzati

Sanitrit, marchio SFA ITALIA SpA, fino a gennaio 2018 ha in calendario un fitto piano strategico a supporto dei suoi rivenditori autorizzati e allo scopo di creare "brand e product awareness". Una strategia importante che ha come obiettivo primario quello di portare gli utenti nel punto di vendita e presso i principali Centri Commerciali d'Italia durante il road show. Attività diversificate, dal web a giornate Sanitrit pianificate sul territorio, per far conoscere al potenziale acquirente tutti i plus dei prodotti Sanitrit e per dare supporto ai rivenditori autorizzati SFA. Nel calendario attività come:

- duecento demo day: saranno sviluppate duecento giornate al banco dei termoidraulici autorizzati SFA con la presentazione dei prodotti;
- road show con ventiquattro tappe che toccherà i principali Centri Commerciali italiani;
- attività promo in seicento showroom: dal 4 settembre Sanitrit per la prima volta nella sua storia sarà presente in seicento showroom SFA con il supporto di un team di promoter Sanitrit;
- importante campagna ADV nei principali media digitali: partita a luglio durerà per circa ventiquattro mesi;
- nuovo mini-sito sanitrit.casa: il nuovo sito è dedicato interamente al potenziale cliente.



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/18979>



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/15500>

AFFILIAZIONE
Wavin premia la fiducia degli installatori con la promozione "Una Marcia in Più - La Sfida!"

Forte del successo ottenuto nei mesi di febbraio, marzo e aprile in tutti i principali paesi europei, la campagna internazionale di comunicazione "Una marcia in più con Wavin" e il mitico testimonial Gianni l'idraulico tornano in autunno con una nuova attività appositamente pensata per premiare la fiducia degli installatori che scelgono i prodotti Wavin. In Italia il lancio della campagna denominata "Una Marcia in Più - La Sfida" è partita lunedì 25 settembre e coinvolgerà tutti i principali rivenditori del settore termoidraulico con l'obiettivo di incrementare la notorietà del brand Wavin e di aumentare l'affluenza degli installatori nei vari punti vendita, anche attraverso una serie di giornate promozionali loro dedicate. La campagna è caratterizzata da una promozione online riservata agli installatori. Basta ritirare le apposite cartoline presso i punti vendita, registrarsi sul sito unamarciainpiu.wavin. Il sito attraverso il PC che da mobile e inserire il codice presente all'interno delle cartoline stespe per ricevere in omaggio un gadget brandizzato Wavin (cappellino, berretto, t-shirt, fascia scalda collo e metro flessibile) e partecipare all'estrazione settimanale di una borsa professionale firmata USAG e personalizzata Wavin.