



**Gruppo Imar®**  
 Investire nel calore

N

BIMESTRALE D'INFORMAZIONE

e

DEL GRUPPO IMAR SPA

W

LUGLIO / AGOSTO 2004

S

N°1

**Nasce Gruppo Imar News**

**ABBIAMO TANTO DA DIRE**

Con questo numero nasce Gruppo Imar News, una news letter creata per intensificare e sistematizzare il dialogo con il mondo della termotecnica.

Un dialogo che da questo mondo è sempre stato non solo gradito ma, stimolato e sollecitato.

Abbiamo molte cose da dire, e vogliamo farlo direttamente ai protagonisti del mercato con cui condividiamo problematiche e soddisfazioni.

La nostra news letter avrà cadenza bimestrale ed in ogni numero saranno contenute varie informazioni relative al mondo della produzione e al nostro Gruppo, mentre in particolare sarà affrontato un argomento specifico relativo a prodotti o servizi ad elevata specializzazione, con un particolare occhio di riguardo agli approfondimenti di carattere tecnico e normativo.

Invitiamo quindi tutti i nostri interlocutori a collaborare con noi con idee, suggerimenti e problematiche affinché questa nostra iniziativa possa risultare la più proficua possibile per tutti noi.

Augurandovi pieno successo personale e professionale, porgiamo cordialissimi saluti e vi auguriamo una buona lettura.

I fatti che confermano una vera coscienza etica

## DIECI ANNI DI PREMISCELAZIONE E CONDENSAZIONE



Era il 1994 quando il Gruppo Imar decise di cessare la produzione di caldaie atmosferiche, a beneficio dei soli gruppi termici a premiscelazione e successivamente a condensazione.

Una decisione, quella presa allora, che comportava l'eliminazione dal listino di una gamma di prodotti che rappresentava il 45% del fatturato.

Follia? No scelta etica.

Allora abbiamo deciso di prendere una posizione ben distinta. Visto che la tecnologia consentiva di offrire prodotti in grado di rispettare l'ambiente e di garantire un maggiore risparmio energetico, Gruppo Imar non ha avuto dubbi sul da farsi.

A distanza di anni, ancora oggi, il Gruppo Imar è in prima linea nella ricerca di nuove soluzioni che rendano sempre più possibile un vero sviluppo sostenibile.

Oggi possiamo dire con orgoglio che se tutte le aziende che producono caldaie avessero

preso la nostra stessa decisione, nell'arco degli ultimi anni probabilmente ci saremmo potuti risparmiare qualche blocco del traffico dovuto all'eccesso di polveri sottili. I vantaggi sarebbero stati inoltre di carattere economico.

Ogni anno infatti gli italiani spenderebbero mediamente il 20% in meno di bollette per il riscaldamento. Praticamente il costo di una piccola finanziaria.



Oggi più che mai, in un momento in cui piogge acide, effetto serra, bolla africana, inflazione, elevato costo della vita sono argomenti sempre più ricorrenti, sta a noi costruttori, progettisti e installatori, divulgare la cultura del risparmio energetico e dare così il nostro contributo per consegnare un mondo migliore alle generazioni che verranno.

### “PARTI CON NOI”

il nuovo programma del Gruppo Imar per presentarsi al mercato

Al contrario di quello che può suggerire il titolo, “Parti con noi” non è il nome di una promozione che regala viaggi premio.

Chi conosce il Gruppo Imar sa che la filosofia che caratterizza la nostra politica commerciale non contempla le promozioni e le vacanze premio che sempre più affollano le pagine pubblicitarie delle riviste di settore. Noi pensiamo che il modo migliore per rendere sempre più fedeli i nostri clienti sia dare loro gli strumenti utili ad aumentare la competitività, la differenziazione e l'immagine sul territorio di riferimento.

“Parti con noi” è il nome di un percorso informativo e formativo dedicato agli installatori che desiderano approfondire la conoscenza dell'azienda e delle sue proposte.

Il percorso si articola su quattro fasi.

Il primo incontro è dedicato alla presentazione dell'azienda e del programma.

Dal secondo incontro iniziano le attività vere e proprie, con approfondimenti sui prodotti, nozioni di marketing e formazione commerciale con docenti di comunicazione.

Alla fine del programma l'installatore che inizia a collaborare con il Gruppo Imar può contare su uno staff di esperti che lo affiancano nell'identificazione, la preventivazione e la corretta installazione dei gruppi termici.



www.gruppoimar.it

si rifà il look

L'aggiornamento del sito web è per le aziende uno strumento essenziale per fornire informazioni sui propri prodotti e servizi.

Dall'inizio del 2004 è attivo il nuovo sito del Gruppo Imar. Gli obiettivi che ci siamo posti nella progettazione del sito aziendale è quello di creare uno strumento utile agli operatori per attingere informazioni sui prodotti sia tecniche che commerciali. All'interno del sito aprendo la sezione LIBRERIA si accede ad una raccolta di manuali tecnici per la progettazione, l'installazione e la manutenzione dei gruppi termici. In oltre sono disponibili le versioni sempre aggiornate dei listini, sia in formato Angaisa che PDF. Buona navigazione.



# Gruppo termico a premiscelazione con bruciatore ceramico Ceramic Compact Pluvia

La migliore soluzione per ottenere alti standard di rendimento, comfort da primato ed emissioni molto ridotte di NOx

Dall'esperienza del Gruppo Imar, la migliore soluzione per impianti a radiatori di medie e piccole dimensioni

## Progetto Ceramic Compact: concentrato d'esperienza

Da sempre il Gruppo Imar progetta e realizza gruppi termici in ghisa, un materiale che garantisce robustezza e affidabilità.

Dal 1995 inoltre, il Gruppo Imar utilizza per i gruppi di combustione solo sistemi a premiscelazione autoregolante, che permettono di raggiungere elevati rendimenti con minime emissioni di NOx.

Con il progetto Ceramic Compact, il Gruppo Imar ha concentrato in pochi centimetri di ingombro, tutta l'esperienza accumulata in questi anni.

Il risultato: un gruppo termico per installazioni esterne o da incasso che, per efficienza, potenza e produzione di acqua calda non ha rivali nella sua categoria.

Uno dei principali obiettivi del Gruppo Imar era quello di poter portare i vantaggi che offre uno scambiatore in ghisa anche nel segmento delle caldaie di piccole dimensioni.

Obiettivo raggiunto.

Lo scambiatore Ceramic Compact è attualmente sul mercato il corpo caldaia in ghisa con il miglior rapporto peso/potenza (800 gr ghisa per ogni kW di potenza erogata), per una potenza termica di ben 35 kW.



**Il sistema di combustione a premiscelazione con bruciatore ceramico è la migliore soluzione per ottenere alti standard di rendimento con emissioni molto ridotte di NOx**

### Rendimento termico utile

alla potenza nominale (35 kW):	al 30% potenza nominale (10 kW):
93,9%	98,6%



Il software delle caldaie Ceramic Compact Pluvia consente di programmare il gruppo termico per lavorare in tre differenti campi di modulazione per il riscaldamento, in base alle caratteristiche dell'abitazione, mantenendo sempre il massimo della potenza per la produzione di acqua calda sanitaria.

Grazie al sistema di combustione a premiscelazione autoregolante modulante il rendimento della caldaia rimane ottimale.

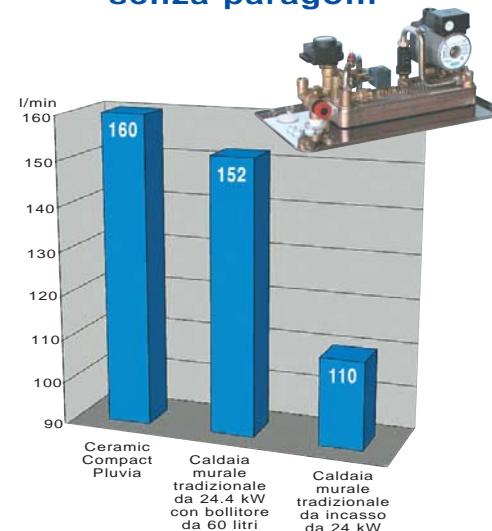


Per la produzione di acqua calda sanitaria è stato utilizzato uno scambiatore sovradimensionato, in grado di assorbire tutta la potenza della caldaia, per darvi una quantità d'acqua calda che non ha eguali nella categoria di riferimento.

Con i suoi 160 litri di acqua calda nei primi 10 minuti di prelievo ( $\Delta t$  30°-EN625), Ceramic Compact Pluvia offre prestazioni riscontrabili in caldaie dotate di bollitore da 60 litri.



## Una produzione di acqua calda sanitaria senza paragoni



## Comando remoto a parete: per gestire il vostro comfort dall'interno della vostra casa

Il pannello di comando remoto con termostato ambiente consente di gestire tutte le impostazioni dall'interno dell'abitazione. In oltre permette di gestire il vostro comfort domestico con programmazioni personalizzate per ogni giorno della settimana. I dati impostati vengono visualizzati anche sul display a bordo della caldaia per facilitare le impostazioni da parte del personale tecnico.



## Elettronica evoluta: tutto sotto controllo e massima semplicità di utilizzo

Il software del gruppo termico Ceramic Compact Pluvia gestisce tutti i parametri di funzionamento della caldaia, assicurando il mantenimento delle impostazioni effettuate.

La caldaia è dotata della funzione "Autodiagnosi" per informarvi intempo reale di eventuali anomalie nel funzionamento.





# Il preventivo: la prima mossa vincente

La cura nella presentazione del preventivo è un aspetto che non va assolutamente sottovalutato.

Quante volte, per mancanza di tempo o perché non si hanno gli strumenti adatti ci si limita ad indicare il costo delle voci principali a penna su una pagina di block notes?

Questo può essere sufficiente quando il nostro cliente ci conosce così bene, che la sua fiducia nella nostra professionalità è incondizionata.

Le cose cambiano quando il nostro cliente non ci conosce e magari ci confronta con altri concorrenti.

Il nostro preventivo è uno dei primi punti di contatto con il cliente.

Quanto più il preventivo sarà disordi-

nato, poco esplicativo e privo di personalizzazione, tanto più dovremo lavorare per compensare la prima impressione che il cliente si farà.



Al contrario se presenteremo un preventivo ordinato e fatto su misura, riassumendo i vantaggi che proponiamo, ci metteremo in una posizione di vantaggio in termini di immagine percepita dal cliente, aumentando così la sua fiducia nella qualità della nostra impresa.

Gruppo Imar ha messo a punto per i suoi partner installatori un software per la compilazione dei preventivi. Il programma comprende la possibilità di inserire le caratteristiche dell'abitazione da riscaldare e i dati del cliente. Una volta inserito il prodotto scelto il software genera un'offerta su carta personalizzata con la fotografia del gruppo termico e la scheda tecnica.



In oltre, sempre in maniera automatica viene stampata una pagina che riassume in modo comprensibile quali sono i vantaggi derivanti dall'installazione del gruppo termico proposto.



## La nostra missione



Nella nostra squadra ciascuno di noi condivide un impegno: trattare i nostri clienti e i nostri partner come vorremmo essere trattati noi. Questo significa: progettare, costruire, installare e assistere ogni caldaia come se fosse per la propria casa.

## Parliamone... Parliamone... Parliamone...

Questa newsletter non vuole essere un documento a senso unico, piuttosto vuole costituire un canale di discussione tra attori di un mercato.

Pertanto chi volesse porre quesiti o proporre riflessioni sulle problematiche sia tecniche che commerciali inerenti il mondo della termoidraulica può scrivere una e-mail all'indirizzo di posta elettronica

**newsletter@gruppoimar.it**

o inviare un fax al numero

**030-9969315**

all'attenzione dell'ufficio marketing.

Su ogni numero di Gruppo Imar News andremo a trattare gli argomenti proposti con le opinioni di specialisti in materia.

Se desidera saperne di più sul Gruppo Imar può inviare questo coupon al n° di fax 0309969315

Saremo lieti di farla contattare da un nostro agente che sarà a sua disposizione per ogni esigenza

Dati dell'Installatore:

Nome

Cognome

Via

CAP  Città

Prov.  Tel.

e-mail

