



EN CONTACTO
CON

ANA DE LA TORRE

Manager Spain De Dietrich Thermique

“Hemos podido extender el alcance de la marca De Dietrich y crecer de modo sostenido, a pesar de la crisis”

Nuevas soluciones de producto que se adaptan a las necesidades de un mercado cambiante y la ampliación de la red de distribución especializada. Son algunas de las actuaciones clave que han permitido dar un mayor impulso a la marca De Dietrich en el mercado español de calefacción, en el que ha crecido de modo sostenido en los últimos cinco años, a pesar de la crisis económica.

ce. Aunque su presencia en el mercado español ha cumplido ya un cuarto de siglo, desde 2010, De Dietrich cuenta con filial propia en España. ¿Cuál ha sido la evolución de la empresa en este periodo, teniendo en cuenta la crisis económica que se está viviendo todo este tiempo?

A.d.I.T.: Efectivamente, nuestra presencia en el mercado español se inició hace ya 25 años a través de importadores nacionales exclusivos que desarrollaron la marca con el soporte de nuestra central en Francia. Desde 2010 nuestro objetivo primordial ha sido dar un mayor impulso al desarrollo de nuestra marca desde la proximidad de nuestra filial en

España, adaptando nuestro catálogo con nuevas soluciones de producto que nos han permitido adaptarnos a las necesidades de un mercado cambiante, así como ampliar nuestra red de distribución especializada con la que hemos podido extender el alcance de la marca De Dietrich y crecer de modo sostenido, a pesar de la crisis.

ce. ¿Cuál ha sido la estrategia que ha desarrollado la compañía para afianzarse en mercado de la calefacción, en el que opera?

A.d.I.T.: Nuestros inicios en el mercado español han estado especialmente enfocados hacia un perfil de instalación

de mediana y gran potencia, con una cierta complejidad técnica en la que la marca De Dietrich aporta todo el valor de nuestra experiencia tecnológica. En los últimos años hemos intensificado nuestros recursos para trasladar toda ese know-how y fiabilidad de producto también al segmento doméstico, especialmente en bombas de calor y calderas murales de condensación.

ce. Precisamente, la entrada en vigor en este septiembre de los reglamentos de Ecodiseño y Etiquetado energético, promueve cambios importantes en este mercado en el ámbito europeo. ¿En



este tipo de soluciones desde hace tiempo. ¿Cuáles son sus propuestas?

A.d.I.T.: Una instalación eficiente no puede ya ser concebida como un conjunto de dispositivos de alto rendimiento que funcionan de manera independiente, sino que debe aportarse una solución global coordinada por una regulación común. Nosotros estamos

“ Las nuevas directivas ErP y ELD suponen un paso adelante en la estandarización, aunque siguen existiendo algunas particularidades normativas específicas de nuestro mercado ”

qué se concretan y qué aporta De Dietrich en esta tarea?

A.d.I.T.: Nuestro nuevo catálogo 2015 lanzado en septiembre incorpora toda una gama de producto remodelada y adaptada a las nuevas directivas de ecodiseño y etiquetado energético; es lo que hemos denominado EcoSolutions De Dietrich, un lábel que identifica un producto acorde a los nuevos requisitos normativos. Adicionalmente, desde la marca estamos haciendo una importante tarea de divulgación y explicación de todo lo que conlleva la aplicación de las directivas, facilitando a los profesionales del sector todo tipo de herramientas y documentación, como el software de etiquetado energético disponible en nuestro sitio web: www.dedietrich-calefaccion.es

ce. En materia de reglamentación, usted ha reivindicado en alguna ocasión mayor coherencia y

unificación de criterios, que permitan encontrar soluciones estandarizadas en los diversos mercados europeos.

¿Son, en este sentido, las nuevas normativas aprobadas recientemente un paso adelante?

A.d.I.T.: Sin lugar a dudas lo son. Es conocido que sólo los edificios suponen el 40 % del consumo energético total en la UE. Las nuevas directivas responden a la necesidad apremiante de la UE de reducción del nivel de emisiones y de consumo energético limitando también nuestra dependencia energética del exterior. Efectivamente, también suponen un paso adelante en la estandarización, aunque siguen existiendo algunas particularidades normativas específicas de nuestro mercado.

ce. Los sistemas globales de climatización ganan terreno en el camino hacia la eficiencia de las instalaciones. De Dietrich apuesta por

apostando fuertemente por sistemas multienergía, como nuestros sistemas híbridos, combinación compacta de caldera de condensación y bomba de calor, una solución con una regulación inteligente que permite utilizar en cada momento la energía más favorable en función de las condiciones exteriores y de las necesidades de la instalación optimizando el rendimiento y reduciendo enormemente la factura energética.

ce. Como ha comentado anteriormente, el doméstico es un mercado de interés para la compañía. ¿Qué soluciones aporta en este segmento?

A.d.I.T.: Totalmente. Desde la creación de nuestra filial en España hemos intensificado nuestros esfuerzos en trasladar al mercado nuestra oferta de producto en el ámbito doméstico. Nuestra novedosa caldera mural Naneo, una completa gama de bombas de calor aire-agua o nuestra nueva caldera de baja temperatura de gasóleo NeOvo con quemador integrado y acorde a ErP son una muestra de ello.

ce. El cliente principal de De Dietrich es el profesional de la instalación. ¿Qué valora éste de los productos y servicios que ofrece la firma?

A.d.I.T.: De Dietrich es posiblemente la marca con mayor

historia del sector, ya que sus orígenes se remontan al año 1684, siendo una de las marcas pioneras en el mercado europeo de calefacción con experiencia en la fabricación de equipos desde el año 1905 y presencia actual en más de 60 países. Toda esa trayectoria histórica y conocimiento están presentes en nuestros productos. Adicionalmente, nuestra distribución exclusiva y especializada aporta un elevado nivel técnico y de conocimiento de producto, complementado con una voluntad de servicio impecable, que han sido la carta de presentación habitual empleada por nuestros distribuidores para argumentar la marca De Dietrich ante instaladores, prescriptores, mantenedores, etc.

ce. Entendemos que pertenecer a un grupo como DBR Thermea ofrecerá grandes ventajas en campos como la investigación y el desarrollo. ¿Hacia dónde dirige la empresa sus esfuerzos en I+D, teniendo en cuenta los retos actuales del mercado?

A.d.I.T.: Disponer de una gama de producto como la nuestra, con las mejores prestaciones adaptadas a un mercado en constante evolución, sólo es posible si se dispone de los mejores recursos en desarrollo y evolución de producto. De Dietrich pone especial interés en la investigación y una

“ Para que una instalación sea eficiente debe aportarse una solución global, coordinada por una regulación común ”

muestra de ello es que tenemos más de 100 ingenieros dedicados a I+D. Toda la tecnología incorporada en nuestros equipos es propia y surge de los diversos centros especializados de BDR Thermea en Europa.

ce. Nos consta del compromiso de la empresa con la sostenibilidad. ¿En qué aspectos se concreta?

A.d.I.T.: De Dietrich está fuertemente comprometida con estos aspectos llevando a cabo numerosas acciones que pueden verse en nuestro informe de responsabilidad social corporativa. Así, se ha conseguido que un 88% de los residuos generados en nuestra factoría de Metzwilser sean reciclados, los nuevos proyectos industriales son siempre evaluados valorando especialmente el consumo de energía, lo que ha permitido reducir en un periodo de 7 años, en más de 3 millones de kWh el consumo de electricidad, en 15 millones de kWh el consumo de gas y en 37000 m³ el gasto de agua. En términos globales, nuestras calderas de condensación instaladas desde el año 2004 han supuesto un ahorro global de 120.000 toneladas equivalentes de carbono. De Dietrich forma también parte de United Nations Global Compact, asociación mundial de empresas comprometidas a alinear sus estrategias y operaciones bajo el principio de un desarrollo sostenible.

ce. ¿Cuáles son los productos estrella con los que va a afrontar De Dietrich este periodo de invierno?

A.d.I.T.: Nuestra caldera mural Naneo, sin duda: una caldera de gas de condensación, con las dimensiones

más compactas del mercado, un peso de tan solo 25 kilos, que permite su fácil instalación por una sola persona, un control funcional sobre la caldera, pero sofisticado en opción sobre la unidad ambiente remota, y un funcionamiento altamente silencioso. Se trata de un formato muy compacto, pero cuyo interior viene equipado con la tecnología De Dietrich más avanzada para proporcionar las prestaciones más elevadas como, por ejemplo, una bomba modulante de serie y un gran volumen de agua caliente sanitaria.

ce. ¿Cómo espera se comporte este año el mercado de la calefacción y qué resultado espera obtener la compañía?

A.d.I.T.: Los próximos años asistiremos a un crecimiento moderado y sostenido del mercado, basado principalmente en la reposición de equipos. Al amparo de las nuevas directivas, la eficiencia y la sostenibilidad serán los principales argumentos de nuestro sector, en el cual las calderas de condensación y las bombas de calor serán los principales protagonistas. De Dietrich prevé mantener su crecimiento y presencia en nuestro mercado con una oferta de producto de elevada tecnología, especialmente adaptada a los requisitos de las nuevas directivas. 

“ Los próximos años asistiremos a un crecimiento moderado y sostenido del mercado de calefacción, basado principalmente en la reposición de equipos ”

mce



global
comfort
technology

2016

HEATING



COOLING



WATER



ENERGY



40[^] Mostra Convegno Expocomfort
fieramilano 15-18 de Marzo de 2016



mostra convegno
expocomfort

www.mceexpocomfort.it

in cooperation with

