

Wyprzedzamy swój czas:

Pompy ciepła Nibe wyznaczają standardy

Klaus Ackermann jest Dyrektorem Zarządzającym niemieckiego oddziału szwedzkiej firmy Nibe, która wyznacza standardy światowego rynku pomp ciepła. Spotykamy się w siedzibie firmy, gdzie Klaus Ackermann opowiada nam o rosnącym popycie na te urządzenia, wiodącej roli firmy w Europie Północnej i jej dalszych planach rozwoju.

“Zauważam duże podobieństwo Nibe do Purmo Radson. Obie firmy są dynamicznie rozwijającymi się organizacjami, umacniającymi swoją pozycję i obejmującymi coraz większy obszar Europy. Nasze strategie się różnią, jednak pod względem technologicznym jesteśmy dobrze dopasowani. Według ostatnich statystyk w Nibe zatrudniamy 6.500 pracowników, osiągamy obroty rzędu 850 milionów EURO i od 1997 roku jesteśmy notowani na sztokholmskiej giełdzie papierów wartościowych. Jesteśmy wymagającym pracodawcą. Zatrudniamy ludzi, którzy pracują ciężko, jednak są za swoją pracę odpowiednio wynagradzani – zarówno finansowo, jak i poprzez stabilność zatrudnienia w firmie o solidnych podstawach i dobrych widokach na przyszłość. Misja naszej korporacji jest zdeterminowana przez osobowości udziałowców – ciężka praca i ambitne cele to wartości wyznaczone przez etykę i przykład płynący od Gerterica Lindquista, Dyrektora Zarządzającego i Prezesa.”

MARKA NIBE

Nibe jest relatywnie młodą firmą – została założona w 1949 roku w Szwecji przez Nilsa Bernerupa – i zajmuje się trzema głównymi gałęziami produkcji: piecykami, grzejnikami elektrycznymi oraz systemami energetycznymi Nibe. Systemy te (głównie pompy ciepła) są produkowane wyłącznie w Szwecji, gdzie Nibe jest liderem rynku, podobnie jak w wielu innych krajach Europy Północnej. W Niemczech Nibe plasuje się w pierwszej dziesiątce. “Budujemy własne fabryki ‘od zera’, jak np. nasza fabryka we Francji, lub przejmujemy istniejące zakłady

produkcyjne, jak ten w Polsce” – mówi Klaus Ackermann. “Ostatnio zakupiliśmy Schulthess Group AG, co było największym przejęciem w branży pomp ciepła. Naszym celem jest rozwój na poziomie 20% rocznie, co jest osiągalne zważywszy na fakt, że firma rozwijała się w takim tempie przez ostatnie kilka lat. Powiedziałbym, że jesteśmy firmą przyjazną, ale jednocześnie intensywnie się rozwijającą.”

Dynamiczny rozwój produktów odgrywa główną rolę w pozycjonowaniu firmy. Nibe jest powszechnie uznawanym liderem rozwoju produktów w branży pomp ciepła. Dla Nibe pracuje z zaangażowaniem duża grupa inżynierów skupiających się tylko i wyłącznie na innowacjach produktowych. “To oczywiście wymaga dużych inwestycji i jest oznaką naszej pozycji rynkowej” – wyjaśnia Ackermann. Pewność siebie opiera się na solidnych podstawach, ponieważ wiele innowacji w branży powstało właśnie pod marką Nibe. “Jako pierwsi wyprodukowaliśmy pompę ciepła z COP powyżej 5, z regulacją dolnego źródła oraz regulacją prędkości wyrzutu powietrza”.

Nibe jako pierwsza wprowadziła również udogodnienie, które powinno być w każdej pompie: przyjazny dla użytkownika interfejs. Dzięki niemu nawet najbardziej złożone operacje najbardziej skomplikowanego modelu pompy zostały uproszczone do tego stopnia, że podczas pierwszej prezentacji nawet my poddaliśmy się wrażeniu, że są to proste procesy. Oczywiście nastawy temperatur są nieskomplikowane dla użytkownika, jednak za nimi kryją się zaawansowane dane, ocena wydajności, >>



mocy itd. Również te bardziej skomplikowane nastawy są w jasny sposób wyświetlane na interfejsie urządzenia. Instalator może w razie potrzeby z łatwością skorygować ustawienia – przez podłączony laptop lub nawet zdalnie. “W projektowaniu interfejsu brały udział osoby niezwiązane z technologią, ich wkład przyczynił się do uproszczenia obsługi panelu i wyznaczył nowy standard w naszej firmie” – wyjaśnia Klaus Ackermann.

ENERGIA ODNAWIALNA STAJE SIĘ CORAZ BARDZIEJ POPULARNA

Niemcy słyną z dbałości o ochronę środowiska. Ostatnio zamknięto 13 elektrowni atomowych, planując w ich miejsce pozyskiwanie energii ze źródeł odnawialnych. Pozostałe kraje europejskie z uwagą obserwują te działania. Obecnie około 18% energii w Niemczech pochodzi ze źródeł odnawialnych. “To dobra wiadomość dla rynku pomp ciepła” – wyjaśnia Klaus

Ackermann. “Według przepisów w nowych budynkach od 10 do 50% energii musi pochodzić ze źródeł odnawialnych. Rocznie instaluje się około 600 000 systemów ogrzewania, z tego 9% stanowią pompy ciepła, które są montowane w około 23% nowych budynków w Niemczech.” Rynek dzieli się pomiędzy nowo budowane, a remontowane budynki w stosunku 60 do 40. “Odnoszę wrażenie, że za sobą mamy już czasy, gdy musieliśmy tłumaczyć zasadę działania pompy ciepła” – mówi Ackermann. “Albo wszyscy już to rozumieją, albo tak im się wydaje – klienci nie mają potrzeby rzeczywistego poznania zasad fizyki, które za tym stoją. Widzą efekty, wierzą, że pompa rzeczywiście działa i nie zadają więcej pytań. Kiedy włączasz lampę, nie musisz znać zasad fizyki, aby dostrzec, że w pokoju zrobiło się jasno. W przypadku pomp ciepła jest podobnie, klient pyta po prostu ‘Ile zaoszczędzę na rachunkach za energię?’”

Nibe prowadzi działania marketingowe dla różnych segmentów rynku, aby komunikować korzyści na wszystkich poziomach: dla instalatorów – pompy zapewniają odpowiedni zysk, dla klientów – komfort ciepłoty i redukcję kosztów energii. Argumentację dla deweloperów ułatwiają liczne zalety pomp ciepła, które pomagają im sprzedawać gotowe domy. W nadchodzących latach spodziewamy się, że rynek może napotkać pewne ograniczenia, bowiem liczba wykwalifikowanych instalatorów się nie zmienia, natomiast wyraźnie rośnie popyt. “Według szacunkowych danych na 20 instalatorów tylko jeden lub dwóch poradzi sobie z instalacją pomp ciepła – wymaga to bowiem chęci do nauki. Do instalowania pomp ciepła potrzebna jest specjalistyczna wiedza i umiejętności” – wyjaśnia Klaus Ackermann. “Wiedza ta jest jednak wymierną wartością dla instalatora, sprzedaż daje wysokie zyski, a nowy rynek ma duży potencjał. W ciągu najbliższych 4 lat powinien powstać system certyfikacji dla instalatorów pomp ciepła. Nibe współpracuje z władzami wspierając powstawanie programu certyfikacyjnego. Obecnie nie trzeba posiadać certyfikatu, ale w przyszłości będzie to obowiązkowe.”

DLACZEGO WARTO ZOSTAĆ INSTALATOREM POMP CIEPŁA?

Typowy instalator myśli w sposób nowoczesny i rozumie, że przyszłością energetyki są źródła odnawialne. Jego biznes zależy od tego, czy będzie mógł zaoferować również takie rozwiązania swoim klientom. Wśród instalatorów funkcjonuje także inny trend, bardziej

oportunistyczny: oferowanie jedynie wyspecjalizowanych usług i produktów – ponieważ, w porównaniu z tradycyjnymi źródłami ciepła, zapewniają one większe zyski. Trzy razy do roku Nibe organizuje warsztaty szkoleniowe dla instalatorów, podczas których przekazuje teoretyczną i praktyczną wiedzę na temat instalacji oraz serwisu produktów Nibe. Po szkoleniu instalatorzy otrzymują certyfikaty oraz tytuł “Partnera Wydajności”. “Naszym certyfikowanym instalatorom ufamy na tyle, że mogą oferować swoim klientom dodatkowe 3 lata gwarancji do standardowej 2-letniej gwarancji na nasze produkty” wyjaśnia Klaus Ackermann. “W skrócie mogą mówić swoim klientom: ‘moja firma otrzymała certyfikat Nibe, więc zamiast 2 lat gwarancji otrzyma Pan 5’.”

NIBE – TO BRZMI DOBRZE

Nibe nie kieruje reklam do klientów indywidualnych i nie działa aktywnie na tym rynku. “Oczywiście udzielamy wszelkich informacji, jeśli klient

indywidualny zwróci się do nas z zapytaniem. Jednak proszę wyobrazić sobie taką sytuację: reklamujemy się na rynku indywidualnym przekonując klientów do montażu pomp ciepła, jednak klienci nie zwracają się do nas bezpośrednio, a my nie mamy wpływu na rekomendacje poszczególnych instalatorów. A więc reklamując się moglibyśmy skierować klienta do konkurencji. Bez reklamy nie mamy takiego ryzyka. Jednak w przyszłości, możemy zmienić strategię.”

I rzeczywiście wiele się zmieniło. Niedawno Nibe Finlandia zgłosiło chęć współpracy z Purmo Radson nad tworzeniem broszury informacyjnej dla klientów indywidualnych na temat zalet związanych z wykorzystaniem grzejników Purmo Radson wraz z pompami ciepła Nibe. “Naszym celem jest przekonanie profesjonalistów o zaletach stosowania nowoczesnych grzejników Purmo Radson we współpracy z pompami ciepła w niskotemperaturowych systemach

grzewczych” mówi Gunilla Laiho, dyrektor sprzedaży Purmo Finlandia. Dalszymi krokami kampanii mają być wspólnie organizowane szkolenia i seminaria dla instalatorów oraz udział w targach.

A WIĘC DLACZEGO WARTO STOSOWAĆ POMPY CIEPŁA I GRZEJNIKI W INSTALACJACH NISKOTEMPERATUROWYCH?

Instalacja pompy ciepła trwa około 2 dni i kosztuje od 10 do 20 tysięcy EURO. Średnio pompa działa przez 20 lat, a instalacja zwraca się przy każdym włączeniu systemu. “Przy zastosowaniu pompy ciepła, 75% energii jest darmowej i pochodzi ze środowiska. Na jedną część energii elektrycznej system oddaje 3 części czystej energii termalnej. Optymalną temperaturą działania systemów pompy ciepła jest 35 stopni, co sprawia, że są idealnym źródłem ciepła dla grzejników w systemach niskotemperaturowych.” Między naszymi firmami nie ma konkurencji. Nasze produkty stosowane łącznie oferują klientom: oszczędność kosztów, ochronę środowiska, lepszą wentylację, ogrzewanie i chłodzenie.

“To nie gaz czy olej opałowy, tylko elektryczność będzie pozyskiwana z energii wiatrowej i słonecznej. Zasilana elektrycznie pompa ciepła to przyszłość. Pompy ciepła we współpracy z grzejnikami to stały, wydajny energetycznie trend, który w przyszłości będzie powszechnie stosowanym rozwiązaniem grzewczym.” ■



“Nadal pokutuje pogląd, że pompy ciepła i grzejniki nie funkcjonują dobrze w jednym systemie. Jednak w miarę rozwoju wiedzy, coraz więcej osób zdaje sobie sprawę, że są idealnie dobrane. Dokładnie tak jak partnerstwo między Purmo i Nibe. Działamy na tym samym rynku, na dwóch przeciwległych krańcach systemu ogrzewania, oferując klientom wielorakie korzyści.”