

Före sin tid:

Nibes värmepumpar sätter ribban

Klaus Ackermann är VD för Nibe Deutschland, den tyska delen av ett svenskt företag som sätter nya standarder för värmepumpar. Vi träffades på företagets huvudkontor, där Klaus berättade om den växande efterfrågan på värmepumpar och hur hans företag tar ledningen i Europa och bortom.

“Nibe påminner mycket om Purmo Radson på det sättet att vi båda är dynamiskt växande företag som expanderar och blir starkare i hela Europa. Vi har olika strategier men passar ändå mycket bra ihop tekniskt. Vi har omkring 6 500 anställda, en omsättning på 850 miljoner euro och är noterade på Stockholmsbörsen sedan 1997. Vi är en krävande arbetsgivare med hårt arbetande anställda, som naturligtvis både tjänar bra och kan känna säkerheten i att arbeta på ett företag med en solid bakgrund och stabil framtid. Vårt företags personlighet bestäms av våra intressenter – hårt arbete och höga mål, som drivs genom vår VD Gerteric Lindquists etik och goda exempel.”

NIBE, VARUMÄRKET

Nibe är ett relativt ungt företag, som grundades i Sverige 1949 av Nils Bernerup. Det har tre affärsområden, Nibe Stoves, Nibe Element och Nibe energisystem. Värmepumparna tillverkas enbart i Sverige, där Nibe är marknadsledande precis som i många andra nordeuropeiska länder och för närvarande ett av de tio största i Tyskland. “Antingen bygger vi helt nya anläggningar, som vi gjorde i Frankrike, eller köper upp befintliga anläggningar, som i Polen”, säger Ackermann. “Jag skulle tro att vi har ungefär 10 % organisk tillväxt och 10 % förvärv, allra senast Schulthess Group AG, som var det största förvärvet i värmepumpsektorn. Nibes årliga tillväxtmål är 20 %, vilket vi är säkra på att uppnå, eftersom det är den nivå vi legat på konsekvent de senaste åren. Jag skulle säga att vi är ett vänligt men också kraftfullt, växande företag.”

Aggressiv produktutveckling spelar en central roll för att nå den positionen. Nibe är ledande inom FoU av värmepumpar med ett stort antal engagerade utvecklingsingenjörer som fokuserar enbart på produktinnovation. “Det är naturligtvis en stor investering och ett tecken på förtroende”, förklarar Ackermann. Och allt det förtroendet är välgrundat med tanke på alla gånger Nibe har satt ribban för branschen. “Vi var det första företag som producerade en värmepump med CoP över 5, det första som lanserade en varvtalsreglerad värmepump för markvärme och en varvtalsreglerad värmepump för utsläppsluft”, fortsätter han.

Nibe var också först med att skapa det som alla värmepumpar borde ha: ett användarvänligt gränssnitt. De mest komplexa uppgifterna i de mest komplicerade värmepumparna förenklas på ett så tydligt och lättanvänt sätt, att man nästan inte kan ana hur komplicerat det egentligen är. Naturligtvis är temperaturinställningarna enkla att göra för slutanvändaren, men även hårddata bakom – prestanda, värmebehov osv – visas också tydligt, så installatören snabbt och enkelt kan mäta, kontrollera och justera inställningarna vid behov med sin laptop eller med fjärruppkoppling. “Gränssnittet utformades med hjälp av icke-tekniker, och att lyckas göra allt det komplicerade så enkelt är ännu en pionjärbedrift av företaget”, säger Ackermann. »



FÖRNYBAR ENERGI PÅ FRAMMARSCH

Tyskland är känt som ett mycket miljövänligt land. Nyligen stängdes 13 kärnkraftverk med målet att ersätta deras produktion med förnybar kraft. Resten av Europa följer mycket noggrant hur det går. För närvarande är cirka 18 % av den tyska energin förnybar. Det här är goda nyheter för tillväxten av värmepumpar, som Klaus Ackermann förklarar. "Enligt lag måste minst 10–50 % av energin i nybyggda hus komma från förnybara källor. Årligen installeras omkring 600 000 värmesystem, och nio procent av dem är värmepumpar, som används i cirka 23 procent av alla nybyggda hus i landet."

Marknadsfördelningen mellan nybyggnation och renovering är cirka 60/40. "Jag tror vi har kommit förbi det stadium där vi behövde

förklara den fysiska principen bakom värmepumpen", säger Ackermann. "Antingen förstår folk hur den fungerar eller tror att de gör det – kunderna frågar inte efter principerna bakom. Man har fått tillräckliga bevis på att den fungerar för att inte ifrågasätta den: när du tänds en lampa, behöver du inte förstå strömkretsar eller elektricitetens lagar för att se att det inte är mörkt längre. På samma sätt frågar slutanvändaren helt självklart bara "hur mycket kan jag spara på elräkningarna?"

Nibe måste segmentera sin marknadsföring för att se till att fördelarna kommuniceras på alla nivåer: för installatörer betyder värmepumpar goda marginaler, för slutanvändarna ger de kostnadsbesparande inomhuskomfort, och för husbyggare är de lätta att rekommendera tack vare att de gör

huset lättare att sälja. Under de närmaste åren förutspår man dock att det uppstår en flaskhals, eftersom antalet installatörer är konstant, men efterfrågan ökar. "Grovt gissat kanske en av 20 installatörer har förmågan att bli en bra installatör av värmepumpar – det krävs en vilja att utbilda sig, eftersom det behövs vissa kunskaper för installera en värmepump," säger Ackermann. "Men den kunskapen är naturligtvis mycket värdefull för installatören, eftersom det finns mycket attraktiva marginaler och stabila affärsmöjligheter på området. Om fyra år finns det kanske en certifiering för värmepumpsinstallatörer, och Nibe arbetar med myndigheterna för att stöda skapandet av ett riktigt certifieringsprogram – det är frivilligt idag men kommer säkert att bli obligatoriskt."

VEM BLIR VÄRME-PUMPSINSTALLATÖR?

Typiskt sett är det en installatör som tänker framåt, som förstår att framtidens energi är förnybar, och att hans affärer är beroende av att han kan erbjuda det till sina kunder. Det finns förstås även en mer opportunistisk ingång till värmepumpsvärlden: om man kan erbjuda specialservice och specialprodukter – jämfört med traditionella värmekällor – tjänar man helt enkelt mer pengar. Tre gånger om året anordnar Nibe kurser för installatörer. Efter genomförd utbildning får de certifikat som Efficiency Partner, vilket visar att de fått teoretisk och praktisk utbildning om installation och användning av Nibes produkter. "Certifikatet innebär att de kan lägga ytterligare tre års

garanti ovanpå de två år som vi ger på våra produkter", säger Ackermann. "I princip kan de säga till slutanvändaren "eftersom mitt företag är certifierat av Nibe, kan jag ge dig fem års garanti i stället för två."

DET ÄR IDÉ MED NIBE

Nibe annonserar inte direkt till slutanvändare i Tyskland och söker sig inte aktivt till den sektorn. "Det är klart att om slutanvändarna vill ha information, så får de det. Men tänk dig det här scenariot: om vi annonserar till slutanvändarna och övertygar dem om fördelarna med värmepumpar, kommer de inte direkt till oss utan de går till sina installatörer, och vi har ingen kontroll över vad installatörerna rekommenderar. Så det skulle kunna sluta med att vi gör ett jättebra jobb med att styra slutanvändaren rätt in i armarna på en konkurrent. Genom att inte annonsera till

slutanvändare eliminerar vi den risken. Men vi får se, saker och ting kan ju förändras."

Och det har de faktiskt gjort. Alldeles nyligen offentliggjorde Nibe Finland planer på att arbeta med Purmo Radson Finland i en gemensam broschyr till slutanvändare för att föra fram fördelarna med Purmo Radson lågtempererade radiatorer och Nibes värmepumpar. "Det passar in i vår målsättning att göra yrkesverksamma medvetna om fördelarna med att använda moderna Purmo Radson-radiatorer tillsammans med värmepumpar i lågtempererade värmesystem", säger Gunilla Laiho, Sales Director för Purmo Radson Finland. Ytterligare steg i processen kan vara gemensamma seminarier och utbildning för installatörer och medverkan i regionala mässor.



Det finns fortfarande en missuppfattning att värmepumpar och radiatorer inte fungerar ihop, men allt eftersom folk får mer kunskaper, börjar de inse att de passar ihop perfekt. På samma sätt som det finns en solid teknisk samstämmighet mellan Nibe och Purmo Radson, blir fördelarna med ett samarbete allt tydligare. Vi opererar på samma marknad, på varsin sida av samma värmesystem, och kan erbjuda många fördelar till slutanvändarna."



VARFÖR SKA MAN DÅ ANVÄNDA VÄRMEPUMPAR MED

LÅGTEMPERERADE RADIATORER?

Det tar ungefär två dagar att installera ett värmepumpsystem, och det kostar mellan 10 000 och 20 000 euro. Med en genomsnittlig livslängd på 20 år börjar systemet betala tillbaka den initiala investeringen det ögonblick du slår på det. "Med värmepumpar får du upp till 75 % kostnadsfri energi från omgivningen: du investerar en enhet elenergi, och du vinner tre enheter ren jordvärme i retur. Och systemen körs i allmänhet med en optimal nivå på 35 grader, vilket gör dem idealiska för lågtempererade radiatorer. Det råder ingen konkurrens mellan våra företag, så det är en god affär. Tillsammans kan våra produkter erbjuda slutanvändarna en rad fördelar: klimatkontroll till lägre kostnad, miljövänlighet, bättre ventilation, värme och kyla.

"Värmepumpen, som ett värmesystem med elförsörjning, är i högsta grad en framtidsprodukt. Den drivs inte med gas eller olja utan elektricitet, som vi kan få från vind- eller solkraft. Värmepumpen i kombination med lågtempererade radiatorer är en hållbar och energieffektiv trend som med tiden kommer att finnas överallt." ■