

Der Zeit voraus:

Nibe-Wärmepumpen setzen die Benchmark

Klaus Ackermann ist Geschäftsführer von Nibe Deutschland, dem deutschen Zweig eines schwedischen Unternehmens, das neue Maßstäbe in der Welt der Wärmepumpen setzt. Bei einem Gespräch am Firmensitz erklärte Klaus Ackermann die wachsende Nachfrage nach Wärmepumpen und die Führungsrolle seines Unternehmens in Nordeuropa und darüber hinaus.

“Nibe ist Purmo Radson insofern sehr ähnlich, als wir beide dynamisch wachsende Firmen sind, die sich quer durch Europa ausbreiten und stärker werden. Unsere Strategien sind unterschiedlich, aber wir passen technisch trotzdem sehr gut zusammen. Wir haben nach der letzten Zählung etwa 6.500 Mitarbeiter, bei einem Umsatz von 850 Mio. Euro, und sind seit 1997 an der Stockholmer Börse gelistet. Wir sind ein anspruchsvoller Arbeitgeber mit sehr engagierten Mitarbeitern, die natürlich sowohl finanziell als auch mit der Sicherheit, in einer Firma mit solidem Fundament und stabiler Zukunft zu arbeiten, entsprechend belohnt werden. Unsere Firmenpersönlichkeit ist im Grunde durch unsere Stakeholder bestimmt – harte Arbeit und hohe Ziele, angespornt durch die Ethik und das Beispiel von Gerteric Lindquist, dem Geschäftsführer und CEO.”

NIBE ALS MARKE

Nibe ist ein relativ junges Unternehmen. Gegründet wurde es 1949 in Schweden von Nils Bernerup, und es umfasst drei Geschäftsbereiche: Herde, Elektroheizkörper und Nibe Energy Systems. Letztere, vorwiegend Wärmepumpen, werden ausschließlich in Schweden hergestellt. Hier wie auch in vielen anderen nord-europäischen Ländern ist Nibe Marktführer. In Deutschland steht Nibe zurzeit in den Top 10. “Wir bauen entweder völlig neue Werke, wie in Frankreich, oder übernehmen bestehende Werke, etwa in Polen”, sagt Ackermann. “Ich würde sagen, wir haben rund 10 % organisches Wachstum und 10 % durch Erwerb, zuletzt die Schulthess Group AG, unsere größte

Akquisition im Wärmepumpenbereich. Nibe zielt auf ein jährliches Wachstum von 20 %, und wir sind zuversichtlich, dass das erreichbar ist, denn dieses Niveau haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich erzielt. Ich würde uns als ein freundliches, aber auch kraftvoll wachsendes Unternehmen beschreiben.”

Offensive Produktentwicklung spielt eine zentrale Rolle bei dieser Positionierung. Nibe ist anerkanntermaßen führend in der Forschung und Entwicklung bei Wärmepumpen, mit einer großen Gruppe von engagierten Entwicklungsingenieuren, die sich allein auf die Produktinnovation konzentrieren. “Das ist natürlich eine beträchtliche Investition und ein starkes Zeichen des Selbstbewusstseins”, erklärt Ackermann. Und dieses Selbstbewusstsein hat seinen guten Grund, bei der Vorgeschichte von Benchmarks, die stolz den Namen Nibe tragen. “Wir waren die erste Firma, die eine Wärmepumpe mit einem CoP über 5 produziert haben, die erste, die eine Erdwärmepumpe und eine Abluftwärmepumpe mit regelbarer Geschwindigkeit herausgebracht haben”, fährt er fort.

Nibe war auch der erste Hersteller, der etwas schuf, was jede Wärmepumpe haben sollte: ein anwenderfreundliches Interface. Die komplexesten Aufgaben der kompliziertesten Wärmepumpe werden auf so klare, leicht anwendbare Art vereinfacht, dass wir am Tag der Vorführung beinahe glauben konnten, es sei eine Kleinigkeit. Natürlich sind die Temperatureinstellungen für den Anwender leicht durchschaubar, doch die konkreten Daten dahinter, Leistung, >>



Schaltkreisen oder den Prinzipien der Elektrizität verstehen, um zu sehen, dass es nicht mehr dunkel ist. Ebenso fragt der Anwender verständlicherweise nur: „Wie viel kann ich bei meinen Energiekosten einsparen?“

Nibe muss seine Marketingmaßnahmen je nach Zielgruppe unterschiedlich gestalten, um sicherzustellen, dass die Vorteile auf allen Ebenen deutlich werden: Für Installateure bringen Wärmepumpen eine gute Gewinnspanne; den Anwendern bringen sie kostensparenden Wohnraumkomfort, und Bauunternehmern sind sie aufgrund ihrer vielfältigen Vorteile, die ihnen helfen, ihre Häuser zu verkaufen, leicht zu empfehlen. In den kommenden Jahren jedoch gibt es einen voraussehbaren Engpass, da die Zahl der qualifizierten Installateure konstant bleibt, während die Nachfrage steigen wird.

„Grob geschätzt sind vielleicht unter 20 Installateuren nur einer oder zwei, die das Zeug zu einem Wärmepumpeninstallateur haben. Das gilt insbesondere hinsichtlich der Lernbereitschaft, denn man muss schon einiges wissen, um mit der Installation einer Wärmepumpe fertig zu werden“, sagt Ackermann. „Doch dieses Wissen ist für den Installateur natürlich sehr wertvoll, denn darin stecken eine sehr attraktive Marge und ein nachhaltiges Geschäft. In vielleicht 4 Jahren wird es eine Zertifizierung für Installateure geben, die in der Lage sind, Wärmepumpen zu installieren. Nibe arbeitet gemeinsam mit den Behörden an der Schaffung eines soliden Zertifizierungsprogramms. Bisher ist es noch freiwillig, aber irgendwann wird es vorgeschrieben sein.“

WARUM WÄRMEPUMPEN-INSTALLATEUR WERDEN?

Meist ist das ein Installateur, der vorausdenkt, der versteht, dass die Zukunft

der Energie erneuerbar ist und dass sein Geschäft davon abhängt, dass er seinen Kunden das anbieten kann. Natürlich gibt es noch einen anderen Weg in die Welt der Wärmepumpen-Installation, nämlich den opportunistischen: Wenn man einen speziellen Service und ein spezielles Produkt anbieten kann – im Gegensatz zu traditionellen Wärmequellen – verdient man einfach mehr. Daher führt Nibe dreimal im Jahr Workshops durch, um Installateure zu schulen. Nach dem Abschluss des Trainings werden sie als Effizienzpartner zertifiziert, die theoretisch und praktisch qualifiziert sind, Nibe-Produkte zu installieren und zu warten. „Wir haben so großes Zutrauen zu ihnen, dass sie die 2 Jahre Garantie, die wir auf unsere Produkte anbieten, um zusätzliche 3 Jahre verlängern können“, sagt Ackermann. „Im Grunde können sie den Anwendern sagen: ‘Weil meine Firma das Nibe-Zertifikat hat, bekommen Sie 5 Jahre Garantie anstatt 2.’“

NIBE MACHT SINN

Nibe betreibt keine direkte Endkundenwerbung. „Natürlich geben

wir Informationen an Endkunden, wenn sie das wünschen. Aber bedenken Sie folgendes Szenario: Wenn wir Werbung für Endkunden machen und sie von den Vorzügen von Wärmepumpen überzeugen, dann kommen sie nicht direkt zu uns, sondern sie wenden sich an ihre Installateure, und was die ihnen empfehlen, können wir nicht steuern. Es könnte also so laufen, dass wir hervorragende Werbung machen und damit den Endkunden direkt in die Arme der Konkurrenz treiben. Indem wir keine Endkundenwerbung machen, vermeiden wir dieses Risiko. Aber wir werden sehen, natürlich kann sich alles ändern.“ Und es hat sich tatsächlich geändert. Erst kürzlich kündigte Nibe Finnland an, zusammen mit Purmo Finnland eine Broschüre für Endkunden herausgeben zu wollen, um die Vorzüge von Purmo Radson Niedrigtemperatur-Heizkörpern und Nibe-Wärmepumpen herauszustellen. „Das passt zu unserem Ziel, die Fachleute auf die Vorteile aufmerksam zu machen, moderne Purmo Radson Heizkörper zusammen mit Wärmepumpen in Niedrigtemperatur-

Systemen einzusetzen“, sagt Gunnilla Laiho, Verkaufsleiterin für Purmo Finnland. Weitere Schritte in diesem Prozess sind gemeinsame Seminare und Schulungen für Installateure und Teilnahme an regionalen Fachmessen.

UND WARUM SOLLTE MAN WÄRMEPUMPEN MIT NIEDRIGTEMPERATUR-HEIZKÖRPERN EINSETZEN?

Es dauert etwa zwei Tage, ein Wärmepumpensystem zu installieren, und es kostet zwischen 10.000 und 20.000 Euro. Bei einer durchschnittlichen Lebensdauer von zwanzig Jahren beginnt das System die anfängliche Investition wieder einzufahren, sobald es eingeschaltet wird. „Mit Wärmepumpen kommen Sie in den Genuss, bis zu 75 % Ihrer Energie kostenfrei aus der Umwelt zu beziehen: Sie investieren eine Einheit elektrische Energie und bekommen drei Einheiten saubere Wärmeenergie zurück. Und diese Systeme arbeiten allgemein auf einem optimalen Level von 35 Grad. Damit sind sie ideal für Niedrigtemperatur-Heizkörper.“

Da unsere Firmen nicht miteinander konkurrieren, passen wir gut zusammen. Gemeinsam bieten unsere Produkte den Endkunden vielfältige Vorteile: kostensparende Klimasteuerung, Umweltfreundlichkeit und bessere Belüftung, Heizung und Kühlung.

„Der Wärmepumpe als elektrisch betriebenen Heizungssystem gehört die Zukunft. Sie funktioniert nicht mit Gas, nicht mit Öl, sondern mit Strom, den wir aus Wind oder Fotovoltaik gewinnen können – und die Wärmepumpe im Tandem mit Niedrigtemperatur-Heizkörpern ist ein nachhaltiger und energieeffizienter Trend, der letzten Endes der Standard sein wird.“ ■



„Es gibt immer noch das Missverständnis, Wärmepumpen und Heizkörper würden nicht zusammen funktionieren, aber je besser die Leute informiert werden, desto deutlicher wird ihnen, dass beides perfekt zusammenpasst. Zwischen Nibe und Purmo passt nicht nur technisch alles, es gibt auch ein wachsendes Gefühl der Verbundenheit. Wir sind auf demselben Markt, auf zwei Seiten desselben Heizungssystems, und bieten den Endkunden eine Vielzahl von Vorteilen.“

Heizlast und so weiter – auch diese werden klar dargestellt, sodass der Installateur die Einstellungen nötigenfalls rasch messen, überprüfen und verändern kann – per Laptop oder im Falle eines Falles sogar per Fernwartung. „Das Interface wurde mit Hilfe von Nichttechnikern entworfen. Deren Beitrag dazu, etwas Komplexes so einfach zu machen, ist eine weitere Benchmark für das Unternehmen“, sagt Ackermann.

ERNEUERBARE ENERGIEN BOOMEN

Deutschland ist bekannt für seine Umweltfreundlichkeit. Kürzlich wurden 13 Atomkraftwerke abgeschaltet. Ziel ist, ihren Output durch erneuerbare Energien zu ersetzen. Das übrige Europa beobachtet die Fortschritte des Landes sehr genau. Gegenwärtig sind etwa 18 % der Energie in Deutschland erneuerbar. Für das Wachstum bei Wärmepumpen ist das eine gute

Nachricht, wie Ackermann erklärt. „Nach dem Gesetz muss man in Neubauten mindestens 10 bis 15 % erneuerbare Energie einsetzen. Bei etwa 600.000 Heizungssystemen, die pro Jahr installiert werden, sind davon 9 % Wärmepumpen, die in etwa 23 % der Neubauten im Land eingesetzt werden.“

Die Marktaufteilung zwischen Neubauten und Renovierungen liegt bei etwa 60/40. „Ich glaube, über die Situation, wo wir das physikalische Prinzip einer Wärmepumpe erklären müssen, sind wir hinaus“, sagt Ackermann. „Entweder verstehen es die Leute, oder sie glauben es zu verstehen – die Kunden fragen eigentlich nicht nach der Physik dahinter. Die Leute haben genug Zutrauen zu den Beweisen dafür, dass es funktioniert, sodass sie das nicht mehr hinterfragen: Wenn man das Licht einschaltet, muss man nichts von