

Forud for sin tid:

# Nibe varmepumper sætter standarden

Klaus Ackermann er administrerende direktør for Nibe Deutschland, den tyske gren af en svensk virksomhed, som sætter nye standarder i varmepumpernes verden. Vi mødtes på virksomhedens hovedkontor, hvor Klaus forklarede, at der nu var stigende efterspørgsel efter varmepumper, og hvordan hans virksomhed har taget føringen i Nordeuropa og andre dele af verden.

“Nibe ligner Purmo Radson meget, idet begge er dynamisk voksende virksomheder, der udbreder sig og styrkes over hele Europa, med forskellige strategier, men teknisk set passer vi godt sammen. Ved den sidste optælling havde vi omkring 6.500 medarbejdere med en omsætning på 850 mio. euro, og vi har været noteret på Stockholms børs siden 1997. Vi er en krævende arbejdsgiver med hårdt arbejdende medarbejdere, som naturligvis belønnes godt både økonomisk og med forvisningen om at arbejde for en virksomhed med en solid baggrund og en stabil fremtid. Vores virksomheds personlighed afgøres faktisk af vores samarbejdspartnere – hårdt arbejde og høje mål, drevet af etikken og eksemplet af Gerteric Lindquist, administrerende direktør og koncernchef (CEO).”

## BRANDET NIBE

Nibe er en forholdsvis ung virksomhed, etableret i Sverige i 1949 af Nils Bernerup og har tre forretningsområder: brændeovne, elvarmeapparater og Nibe energisystemer. Disse, hovedsagelig varmepumper, fremstilles udelukkende i Sverige, hvor Nibe er førende på markedet såvel som i mange andre nordeuropæiske lande, og er pt. blandt de top 10 i Tyskland. “Vi bygger enten nye anlæg fra bunden, som vi gjorde i Frankrig, eller overtager eksisterende anlæg, som i Polen,” siger hr. Ackermann. “Jeg vil sige, at vi har ca. 10 % organisk vækst, 10 % virksomhedsovertagelse, senest Schulthess Group AG, som er den største virksomhed, vi har overtaget i varmepumpe-sektoren. Nibe

sætter sine mål for årlig vækst på 20%, som vi er overbeviste om kan opnås, da det er et niveau, vi konstant har nået i senere år. Jeg vil sige, at vi er en venlig, men også kraftigt voksende virksomhed.

Aggressiv produktudvikling spiller en central rolle i denne positionering. Nibe er den accepterede leder inden for forskning og udvikling af varmepumper og har et stor gruppe engagerede ingeniører, som udelukkende fokuserer på produktinnovation. “Det er naturligvis en betydelig investering og tegn på tillid,” forklarer hr. Ackermann. Og den tillid er velfunderet med en historie af standarder, som stolt bærer navnet Nibe. “Vi var den første virksomhed, der producerede en varmepumpe med en CoP (virkningsgrad) på over 5, den første der kom på markedet med en hastighedsreguleret jordkildewarmepumpe og en hastighedsreguleret udblæsningsluftvarmepumpe,” fortsætter han.

Nibe var også den første til at bestemme, at hver varmepumpe skulle have en brugervenlig grænseflade. De mest komplekse varmepumpers mest komplicerede opgaver er forenklet på en klar måde, så de er lette at betjene; faktisk den dag, da de blev demonstreret for os, kunne vi næsten ikke tro, hvor let det var. Naturligvis er temperaturindstillingerne enkle for slutbrugeren, men de hårde data bag dem – ydelse, varmebelastning osv. – vises også tydeligt på displayet, så installatøren hurtigt og let kan måle, kontrollere og justere indstillingerne efter behov – via en laptop »



eller endda ved hjælp af fjernbetjening om nødvendigt. "Grænsefladen blev designet med hjælp fra ikke-teknikere, hvis evne til at gøre kompleksitet så enkelt tydeligvis er en anden milepæl for virksomheden," siger hr. Ackermann.

#### UDVIKLINGEN AF VEDVARENDE ENERGI

Tyskland er kendt for at være meget miljøbevidst. For nylig blev 13 atomkraftværker lukket, og målet er at erstatte atomkraft med vedvarende energi. Den øvrige verden holder nøje øje med landets fremskridt, og pt. er ca. 18 % af energi i Tyskland vedvarende. For væksten af varmepumper er det gode nyheder, som hr. Ackermann forklarer. "Ifølge loven skal der i nybyggeri bruges mellem mindst 10 og 50 % vedvarende energi. Blandt de ca. 600.000 varmesystemer, der installeres om året, er

9 % varmepumper, som anvendes i ca. 23 % af nybyggeriet i landet. "Markedsopdelingen mellem nybyggeri og renovering er ca. 60/40. "Jeg tror ikke længere, vi behøver at forklare det fysiske princip bag en varmepumpe," siger hr. Ackermann. "Enten forstår folk det eller tror de gør – der er ikke noget virkeligt behov fra kunder for at få forklaret fysikken. Der er nok tillid til, at de virker, så folk tvivler ikke på, at de gør det: når man tænder for lyset, behøver man ikke forstå princippet bag elektricitet eller ledninger for at se, at det ikke længere er mørkt. Ligeledes spørger slutbrugeren forståeligt nok kun: "Hvor meget kan jeg spare på mine energiregninger".

Nibe har måttet opdele sin markedsføring for at sikre, at fordelene formidles til alle niveauer: for installatører giver varmepumper god avance; for slutbrugere

giver de omkostningsbesparende indendørs komfort og for boligentreprenører er de lette at anbefale på grund af deres mange fordele, som vil hjælpe dem med at sælge boliger. Men i de kommende år forventes det, at der vil opstå en flaskehals, fordi antallet af kvalificerede installatører forbliver stabilt, mens efterspørgslen sikkert vil stige. "Løseligt beregnet kan der ud af 20 installatører måske kun være en eller to, som vil være gode nok til at blive installatører af varmepumper: med hensyn til ivrighed efter at lære, fordi det kræver en vis viden at kunne installere varmepumper," siger hr. Ackermann. "Men den viden er naturligvis meget værdifuld for installatøren, fordi det er en bæredygtig forretning med en meget attraktiv margin. Om måske 4 år vil der blive forlangt certificering for installatører, før de må installere varmepumper, og Nibe samarbejder med myndighederne for at skabe et solidt certificeringsprogram; det er frivilligt i dag, men på et eller andet tidspunkt vil det blive obligatorisk.

#### HVORFOR BLIVE VARMEPUMPEINSTALLATØR?

Typisk er det en fremadsynet installatør, som forstår, at fremtidens energi er vedvarende, og at hans forretning afhænger af at kunne tilbyde kunderne det. Der er naturligvis en anden vej til varmepumpeinstallationsverdenen, nemlig en opportunistisk: hvis man kan tilbyde en specialtjänstservice og et specialistprodukt – sammenlignet med traditionelle varmekilder – så kan man simpelthen tjene mere. Så 3 gange om året arrangerer Nibe workshops for at uddanne

installatører, og når de har gennemgået denne uddannelse, bliver de certificeret som effektivitetspartner med teoretisk og praktisk uddannelse i installation og drift af Nibe-produkter. "Vi har så stor tillid til denne uddannelse, at vi giver dem ekstra 3 års garanti ovenpå de 2 år, vi normalt tilbyder på vores produkter," siger hr. Ackermann. "Faktisk kan de sige til slutbrugerne, at "fordi min virksomhed er certificeret af Nibe, får du 5-års garanti i stedet for 2".

#### NIBE ER SUND FORNUFT

Nibe averterer ikke direkte til slutbrugere og kontakter ikke aktivt den sektor. "Naturligvis, hvis slutbrugere ønsker oplysninger, så får de dem. Men tænk engang på dette scenarie: hvis vi averterer til slutbrugere og overbeviser dem om fordelene ved varmepumper, så henvender de sig ikke direkte til os, men til deres installatør, og vi har så ingen kontrol over, hvad installatørerne anbefaler. Så der kunne være tilfælde, hvor vi faktisk sender slutbrugeren lige i armene på konkurrenterne. Ved ikke

at avertere til slutbrugere undgår vi den risiko. Men nu må vi se, ting kan naturligvis ændre sig." (Og faktisk har tingene ændret sig. For nylig bekendtgjorde Nibe Finland, at de havde planer om at samarbejde med Purmo Finland og udarbejde en fælles brochure til slutbrugere for at formidle fordelene ved Purmo Radson lavtemperatur-radiatorer og Nibe varmepumper.) "Det passer til vores mål om at gøre professionelle bekendte med fordelene ved at anvende moderne Purmo Radson-radiatorer sammen med varmepumper i lavtemperatursystemer", sagde Gunilla Laiho, salgsdirektør for Purmo Finland. Yderligere skridt i processen er fælles seminarer og uddannelse for installatører og deltagelse i regionale varemesser.)

#### SÅ HVORFOR ANVENDE VARMEPUMPER SAMMEN MED LAVTEMPERATURRADIATORER?

Det tager ca. 2 dage at installere et varmepumpesystem, og prisen ligger mellem 10.000 og 20.000 euro. Med en gennemsnitlig levetid på 20 år begynder



systemet at tjene investeringen hjem igen, lige så snart der tændes for det. "Med varmepumper får man op til 75 %

gratis energi fra miljøet: så for hver enhed elektrisk energi får man tre enheder varme. Og disse systemer virker som regel ved et optimalt niveau på 35 grader, hvilket gør dem ideelle til lavtemperaturreadiatorer.

Der er ingen konkurrence mellem vores virksomheder, så de passer godt sammen. Vores produkter kan i fællesskab tilbyde slutbrugere de mange fordele ved et indeklima til en lavere pris, større miljøvenlighed samt bedre ventilation, opvarmning og afkøling.

*"Varmepumpen som et varmesystem sammen med elforsyningen er så afgjort fremtiden. Det er ikke gas, ikke olie, men elektricitet, som man vil kunne skaffe fra vindmøller eller solpaneler – og varmepumpen er sammen med lavtemperaturreadiatorer en bæredygtig og energieffektiv løsning, som efterhånden vil blive hverdagskost." ■*



*"Der flourer stadig den misforståelse, at varmepumper og radiatorer ikke kan fungere sammen, men efterhånden som folk lærer mere, bliver de klar over, at de er et perfekt match. Såvel som det solide, tekniske match mellem Nibe og Purmo, er der også et stigende samarbejde mellem dem. Vi befinder os på det samme marked, på hver side af det samme varmesystem og kan tilbyde slutbrugerne mange fordele."*