

Aikaansa edellä:

Nibe- lämpöpumput ovat aikaansa edellä

Klaus Ackermann työskentelee toimitusjohtajana ruotsalaisen Niben Saksan tytäryhtiössä Nibe Deutschlandissa, joka edustaa lämpöpumppujen terävintä kärkeä. Tapasimme yrityksen pääkonttorissa, jossa Klaus esitteli lämpöpumppujen kasvanutta kysyntää ja sitä, kuinka hänen yrityksensä on siirtymässä myynnin kärkeen Pohjois-Euroopassa ja laajemminkin.

“Nibe muistuttaa paljon Purmo Radson, sillä olemme molemmat dynaamisesti kasvavia yrityksiä, joiden asema Euroopassa kasvaa koko ajan. Strategiamme ovat erilaiset, mutta ne sopivat teknisesti hyvin yhteen. Yrityksessämme on tuoreimman tiedon mukaan 6 500 työntekijää, liikevaihto on 850 miljoonaa euroa, ja olemme olleet listautuneita Tukholman pörssiin vuodesta 1997. Olemme vaativa työnantaja, jolla on työssä ahkeria ihmisiä ja joita palkitaan sekä taloudellisesti että työpaikalla vakaassa ja tulevaisuuteen luottavassa yrityksessä. Yritystämme määrittää ahkera työ, kovat tavoitteet ja eettisyys, esimerkkinä toimitusjohtaja ja toimialajohtaja Gerteric Lindqvist”.

TUOTEMERKKI NIBE

Nibe on suhteellisen nuori, Nils Bernerupin Ruotsissa vuonna 1949 perustama yritys, joka valmistaa liesiä, sähkölämmittimiä ja Nibe-energiajärjestelmiä. Pääosin lämpöpumpuista koostuvan tuotesektorin tuotteet valmistetaan kaikki Ruotsissa. Siellä Nibe on markkinajohtaja, kuten monissa muissakin Pohjois-Euroopan maissa. Saksassa Nibe on 10 suurimman valmistajan joukossa. “Aloitamme täysin puhtaalta pöydältä kuten Ranskassa tai hankimme valmiin yrityksen, kuten teimme Puolassa”, Ackermann kertoo. “Orgaaninen kasvumme on noin 10 %, ja yritysostojen tuoma kasvu on samaa luokkaa. Uusin hankintamme on Schulthess Group AG, joka on suurin yritysosto lämpöpumppusektorilla. Niben vuotuinen kasvutavoite on 20 %, jonka uskomme sen saavuttavan, olemmehan itsekin päässeet

siihen jatkuvasti viime vuosina. Me olemme ilmapiiriltämme ystävällinen mutta myös tehokkaasti kasvava yritys”.

Aggressiivinen tuotekehitys on keskeisessä asemassa. Nibe on lämpöpumppujen tuotekehityksen tunnustettu edelläkävijä, jolla on paljon asialleen omistautuneita, pelkästään tuoteinnovaatioon keskittyviä tuotekehittäjiä. “Kyseessä on mittava investointi ja luottamuksen osoitus”, Ackermann selittää. Luottamukselle on hyvät perustelut, onhan Niben nimellä perinteitä. “Olemme ensimmäinen yritys, joka on valmistanut CoP-luvultaan yli 5 olevia lämpöpumppuja, nopeusohjatun maalämpöpumpun ja nopeusohjatun poistoilmalämpöpumpun”, hän jatkaa.

Nibe kehitti myös ensimmäisenä käyttäjäystävällisen käyttöliittymän, jollainen jokaisessa lämpöpumpussa pitäisi olla. Monimutkaisimpienkin lämpöpumppujen hankalimmatkin toiminnot on yksinkertaistettu niin selkeiksi käyttää, että saatoimme tosiaan uskoa kaiken olevan niin helppoa kuin miltä se näyttää. Käyttäjän on tietysti helppo tehdä lämpötila-asetukset, mutta niiden takana oleva data, suorituskyky, lämpökuorma ja muut vastaavat tiedot saadaan myös helposti näkyviin niin, että asentaja voi nopeasti ja helposti mitata, tarkistaa ja säätää asetuksia tarvittaessa joko kannettavan tietokoneen tai vaikka kaukosäätimen avulla. “Käyttöliittymä suunniteltiin tavallisten käyttäjien kanssa, mikä sekin kertoo yrityksemme asenteesta”, johtaja Ackermann sanoo. >>



UUSIUTUVAN ENERGIAN NOUSU

Saksa on tunnetusti ympäristöystävällinen maa. Siellä päätettiin hiljattain 13 ydinvoimalan sulkemisesta ja korvaamisesta uusiutuvalla energialla. Muu Eurooppa seuraa sen kehitystä erittäin tarkasti, ja tällä hetkellä jo noin 18 % maan energiasta tulee uusiutuvista energialähteistä. Lämpöpumppujen kannalta se on hyvä uutinen, kuten Ackermann selittää. "Lain mukaan uudisrakentamisessa on käytettävä vähintään 10 - 50 % uusiutuvaa energiaa. Lämpöpumppujen osuus vuosittain asennettavista 600 000 lämmitysjärjestelmästä on 9 %, ja niitä käyttää noin 23 % maan uudisrakennuksista." Markkinat jakautuvat uudisrakentamisen ja saneeraamisen kesken suhteessa 60/40. "Olemme jo

ohittaneet sen vaiheen, kun jouduimme selittämään lämpöpumppujen periaatetta", Ackermann sanoo. "Ihmiset joko ymmärtävät niiden toiminnan tai olettavat ymmärtävänsä, enää ei tarvitse väentää rautalangasta. Luottamuksen herättämiseksi riittää, että laite toimii ilman epäilyksiä: kun laitot valot päälle, ei sinun tarvitse ymmärtää virtapiirejä huomataksesi, että valo syttyy. Samoin lämpöpumppua harkitseva voi kysyä vain, kuinka paljon sähkölasku sen myötä pienenee."

Niben pitää segmentoida markkinointinsa varmistaakseen, että viesti menee perille kaikilla tasoilla. Asentajille jää työstä hyvä kate, ja loppukäyttäjä saa jatkuvia säästöjä ja mukavan lämpötilan taloonsa. Rakentajille hankintaa on erittäin helppo

perustella, sillä etuja on monia aina talon jälleenmyyntiarvoon asti. Tulevina vuosina asennukseen on kuitenkin odotettavissa pullonkauloja, sillä asentajien määrä pysyy vakiona, vaikka kysyntää kasvaa koko ajan. "Karkeasti arvioiden voidaan sanoa, että 20 asentajasta vain yksi tai kaksi on hyvä lämpöpumppuasentaja, sillä oppimishalu ja perustiedot ovat perusedellytys lämpöpumppuasennusten onnistumiselle", selventää Ackermann. "Tällainen taito on asentajalle loistavaa pääomaa, sillä kate on hyvä ja kysyntä jatkuvaa". Noin 4 vuoden kuluttua lämpöpumppuasentajat tarvitsevat sertifikaatin, ja Nibe tekeekin yhteistyötä viranomaisten kanssa sertifiointiohjelmia laadittaessa. Tällä hetkellä sertifikaatti on vapaaehtoinen, mutta jossain vaiheessa se muuttuu pakolliseksi.

MIKSI RYHTYÄ LÄMPÖPUMPPUASENTAJAKSI?

Yleensä asentaja "näkee tulevaisuuteen" ja ymmärtää, että energia-alan tulevaisuus on uudistuvassa energiassa ja että hänen liiketoimintansa riippuu siitä, voiko hän tarjota asiakkailleen vaihtoehtoja. Asentajaksi voi tietysti ajaa toinenkin syy eli raha: erikoispalveluiden ja -tuotteiden tarjoamisella yksinkertaisesti ansaitsee enemmän. Niinpä Nibe pitää asentajille koulutuspäiviä 3 kertaa vuodessa. Koulutuksen jälkeen asentajat sertifioidaan Efficiency Partner -sertifikaatilla merkiksi Nibe-tuotteiden asennuksesta ja käytöstä saadusta käytännön koulutuksesta. "Luotamme heihin niin paljon, että

voimme antaa 3 vuoden lisätakuun tuotteillemme myönnettävän 2 vuoden takuun lisäksi", kertoo Ackerman. "Asentaja saa siis yhden myyntivaltin lisää kertomalla, että koska hänellä on Nibe-sertifikaatti, takuu-aika on 5 vuotta normaalin 2 vuoden takuun sijaan".

NIBE ON JÄRKIRATKAISU

Nibe ei mainosta suoraan kuluttaja-asiakkaille tai lähesty heitä aktiivisesti Saksassa. "Jos kuluttaja haluaa tietoa, annamme sitä tietysti. Vaikka mainostaisimme lämpöpumppujamme suoraan kuluttajille, itse osto tehdään joka tapauksessa asentajan kautta, emmekä voi vaikuttaa suoraan asentajien toimintaan. Saattaisi siis olla, että kaikki markkinointiponnistelut valuisivat suoraan kilpailijan pussiin. Jättämällä kuluttajamarkkinoinnin pois vältämme tämän riskin. Mutta eihän tulevasta

koskaan tiedä". Niinpä. Aivan äskettäin saimme kuulla Niben suunnitelmista Suomessa tehdä Purmo Radson kanssa yhteistyötä kuluttaja-asiakkaille suunnitellun esitteen tiimoilta. Siinä esitellään Purmo Radson radiaattoreiden ja Nibe lämpöpumppujen etuja matalalämpöjärjestelmässä. "Se sopii strategiaamme jakaa alan ammattilaisille Purmo Radson-radiaattoreiden eduista käytettyinä lämpöpumppujen kanssa matalalämpöjärjestelmissä", kertoo Purmo Radson Suomen myyntijohtaja Gunilla Laiho. Seuraava askel voisi olla asentajien yhteisiä seminaareja ja koulutustapahtumia sekä osallistumista paikallisille messuille.

MIKSI YHDISTÄÄ LÄMPÖPUMPPU MATALALÄMPÖRADIAATTOREIHIN?

Lämpöpumppujärjestelmän asentaminen vie noin 2 päivää, ja hinta on noin



10 000 - 20 000 euroa. Koska järjestelmän keskimääräinen käyttöikä on 20 vuotta, se alkaa

maksaa itseään takaisin ensihetkestä. "Lämpöpumpun avulla saat 75 % ilmaista energiaa ympäristöstäsi: kun investoit yhden yksikön sähköenergiaan, saat 3 yksikköä takaisin. Järjestelmät toimivat yleensä optimaalisesti 35 asteessa, joten se sopivat ihanteellisesti matalalämpöradiaattoreiden seuraksi. Yritykset eivät kilpaile keskenään, joten tilanne on hyvä. Tuotteemme tarjoavat asiakkaille monia edulliseen ilmastointiin ja lämmitykseen liittyviä etuja, ympäristöystävällisyyttä, parempaa ilmanvaihtoa, lämmitystä ja jäähdytystä."

"Sähkölämmityksellä täydennetyt lämpöpumput lämmitysjärjestelmänä ovat tätä päivää. Tuulesta ja auringosta saamme nimenomaan sähköä, emme kaasua tai öljyä! Lämpöpumppu yhdessä matalalämpöradiaattoreiden kanssa on kestävä ja energiatehokas ratkaisu, joka tulee koko ajan lisääntymään voimakkaasti". ■



"Yleisesti luullaan, että lämpöpumput ja radiaattorit eivät sovi hyvin yhteen, mutta tiedon lisääntyessä käyttäjät alkavat ymmärtää, että ne ovat loistava työpari. Niben ja Purmo Radson välisen teknisen yhteensopivuuden lisäksi yhteistyö kehittyy koko ajan. Toimimme samoilla markkinoilla saman lämmitysjärjestelmän eli puolilla, ja voimme tarjota loppukäyttäjille monia etuja".