

Zijn tijd vooruit:

Nibe warmtepompen leggen de lat hoog

Klaus Ackermann is algemeen directeur van Nibe Duitsland, de Duitse tak van een Zweeds bedrijf dat de lat in de wereld van warmtepompen erg hoog legt. We ontmoetten elkaar op het hoofdkantoor van het bedrijf, waar Klaus de groeiende vraag naar warmtepompen verklaart, en uitlegt waarom zijn bedrijf de leiding neemt in Noord-Europa en daarbuiten.

“Nibe lijkt erg op Purmo Radson, omdat we allebei dynamisch groeiende bedrijven zijn die zich uitbreiden en versterken binnen Europa. We hebben verschillende strategieën, maar sluiten op technisch gebied toch goed op elkaar aan. We hebben ongeveer 6.500 mensen in dienst en realiseren een omzet van €850 miljoen. Sinds 1997 staan we genoteerd op de beurs van Stockholm. We zijn een veeleisende werkgever, met mensen die hard werken en daar uiteraard financieel voor beloond worden. Bovendien bieden wij de zekerheid van een bedrijf met een solide achtergrond en stabiele toekomst. De persoonlijkheid van ons bedrijf wordt bepaald door onze stakeholders – hard werken en ambitieuze doelen, gedreven door de ethiek en naar het voorbeeld van Gerteric Lindquist, algemeen directeur en CEO.”

HET MERK NIBE

Nibe is een relatief jong bedrijf, opgericht in 1949 in Zweden door Nils Bernerup, en is werkzaam in drie sectoren: fornuizen, elektrische verwarming en Nibe energiesystemen. Deze (vooral warmtepompen) worden in Zweden geproduceerd, waar Nibe marktleider is, maar ook in veel andere Noord-Europese landen. In Duitsland staat het merk momenteel in de top 10. “Of we bouwen nieuwe faciliteiten uit het niets op, zoals in Frankrijk, of we nemen bestaande faciliteiten over, zoals in Polen,” zegt Ackermann. “Ik zou zeggen dat onze groei ongeveer 10% organisch is, en voor 10% voortkomt uit overnames. Recentelijk nog hebben we Schulthess Group AG overgenomen, wat de grootste overname ooit was in de warmtepompsector. Nibe’s doelstelling is een jaarlijkse groei van 20%,”

en we zijn er van overtuigd dat we dat gaan halen, aangezien we dat niveau de afgelopen jaren al consistent halen. Ik zou zeggen dat we een vriendelijke maar ook snelgroeiende onderneming zijn.” Agressieve productontwikkeling speelt een centrale rol in deze positionering. Nibe is marktleider op het gebied van R&D voor warmtepompen, met een grote groep toegewijde ontwikkelingsingenieurs die zich volledig richt op productinnovatie. “Dit is uiteraard een significante investering en een teken van vertrouwen,” legt Ackermann uit. En dat vertrouwen is terecht, met een geschiedenis vol innovaties voor het merk Nibe. “We waren het eerste bedrijf met een COP boven de 5, de eerste met een aardwarmtepomp met een regelbaar toerental, en de eerste met een afvoerlucht-warmtepomp met een regelbaar toerental,” voegt hij toe.

Nibe was ook de eerste die warmtepompen uitrustte met iets wat ze eigenlijk altijd al hadden moeten hebben: een gebruiksvriendelijke interface. De meest complexe handelingen van de meest complexe warmtepompen worden hierdoor simpeler en duidelijker in gebruik. Tijdens de demodag konden we bijna niet geloven hoe eenvoudig het was. De temperatuurinstellingen zijn uiteraard eenvoudig voor de gebruiker, maar de harde data daarachter, de prestaties, warmtelast, enzovoort worden ook duidelijk weergegeven zodat de installateur indien nodig snel en eenvoudig kan meten, controleren en bijstellen, met een laptop of op afstand. “De interface is ontworpen met de hulp van niet-specialisten. Het vereenvoudigen van al deze complexiteit is duidelijk een >>



volgende innovatie van het bedrijf,” zegt Ackermann.

DE OPKOMST VAN HERNIEUWBARE ENERGIE

Duitsland staat bekend als zeer milieuvriendelijk. Recentelijk zijn 13 kerncentrales gesloten met de bedoeling dat hun output vervangen zou worden door hernieuwbare energie. De rest van Europa volgt Duitsland nauwlettend, en momenteel komt ongeveer 18% van Duitslands energie uit hernieuwbare bronnen. Dit is goed nieuws voor de markt voor warmtepompen, legt Ackermann uit. “De wet bepaalt dat bij nieuwbouw er minimaal tussen de 10 en 50% hernieuwbare energie gebruikt moet worden. Negen procent van de 600.000 warmtesystemen

die per jaar geïnstalleerd worden bestaat uit warmtepompen, die door ongeveer 23% van de nieuwbouw in het land gebruikt worden.”

De verhouding tussen nieuwbouw en renovatie ligt op ongeveer 60/40. “Ik denk dat we niet meer hoeven uit te leggen hoe een warmtepomp werkt,” zegt Ackermann. “Mensen begrijpen het, of ze denken dat ze het begrijpen – klanten vragen niet echt naar de principes achter de warmtepomp. Het feit dat het werkt wekt al genoeg vertrouwen, en mensen twijfelen er dus ook niet aan. Als je het licht aan doet, hoef je immers de elektrische principes die dat mogelijk maken ook niet te begrijpen om te zien dat het niet meer donker is. De gebruiker vraagt dan ook simpelweg hoeveel

hij of zij op de energierekening kan besparen.” Nibe splitst zijn marketing op om er zeker van te zijn dat de voordelen naar de juiste mensen gecommuniceerd worden. Voor installateurs bieden warmtepompen goede winstmarges. Voor gebruikers bieden ze kostenbesparend comfort binnenshuis. Aan bouwfirmas zijn ze eenvoudig aan te bevelen vanwege hun vele voordelen, zodat zij hun huizen eenvoudiger kunnen verkopen. In de komende jaren ziet Ackermann echter wel een bottleneck, omdat het aantal gekwalificeerde installateurs gelijk blijft terwijl de vraag toch blijft toenemen. “Een wilde gok: van elke 20 installateurs zijn er maar 1 of 2 geschikt om warmtepompen te installeren. Deze geschiktheid hangt vooral af van de wil om te leren, omdat het toch bepaalde kennis vereist om een warmtepomp te kunnen installeren,” zegt Ackermann. “Maar die kennis is natuurlijk waardevol voor de installateur, omdat er een aantrekkelijke winstmarge op zit en het een duurzame investering is. Waarschijnlijk bestaat er over 4 jaar een certificering voor installateurs van warmtepompen, en Nibe werkt dan ook nauw samen met de overheid om de totstandkoming van een solide certificeringsprogramma te ondersteunen. Het is momenteel nog vrijwillig, maar het zal op enig moment verplicht worden.”

WAAROM ZOU JE EEN INSTALLATEUR VAN WARMTEPOMPEN WORDEN?

Het is echt iets voor installateurs die vooruit denken, die inzien dat hernieuwbare energie de toekomst is. Met andere woorden, zijn bedrijf heeft er groot belang bij dat het warmtepompen aan zijn klanten kan

aanbieden. Er is ook nog een andere reden om warmtepompinstallaties uit de voeren, namelijk de opportunistische reden: het kunnen leveren van een specialistische service en een specialistisch product is – in vergelijking met traditionele warmtebronnen – gewoon goed verdienen. Daarom organiseert Nibe 3 maal per jaar een workshop om installateurs te trainen. Nadat ze de cursus hebben afgerond zijn ze gecertificeerd Efficiency Partner en beschikken ze over de juiste theoretische en praktische kennis om Nibe-producten te installeren en te onderhouden. “Het vertrouwen in hen is zó groot dat zij 3 jaar extra garantie mogen geven, bovenop de 2 jaar die wij zelf al geven op onze producten,” zegt Ackermann. “De essentie is dat zij tegen gebruikers kunnen zeggen: ‘Omdat mijn bedrijf gecertificeerd is door Nibe, krijgt u 5 jaar garantie in plaats van 2.’”

NIBE MAKES SENSE

Nibe adverteert niet rechtstreeks richting eindgebruikers en richt zich ook niet op die

sector. “Als eindgebruikers om informatie vragen dan verstrekken wij die natuurlijk. Denk echter ook eens aan het volgende scenario: als wij ons op eindgebruikers zouden richten en hen overtuigen van de voordelen van warmtepompen, dan komen zij niet rechtstreeks naar ons, maar gaan ze naar hun installateur. Wij hebben geen controle over de aanbevelingen van de installateurs, dus het kan gebeuren dat wij klanten linea recta in de armen van de concurrentie drijven. Dit risico elimineren wij door ons niet op eindgebruikers te richten. Maar we zullen zien, je weet natuurlijk nooit hoe het loopt.”

(De tijden veranderen al. Kort geleden kondigde Nibe Finland een samenwerking aan met Purmo Finland. De 2 bedrijven gaan gezamenlijk een brochure maken voor eindgebruikers over de voordelen van Purmo Radson Lage Temperatuur-Radiatoren en Nibe warmtepompen. “Dit past bij ons doel om professionals te informeren over het gebruik van moderne Purmo Radson-

radiatoren in combinatie met warmtepompen in lage temperatuur-systemen,” zegt Gunilla Laiho, Sales Director van Purmo Finland. Verdere stappen in dit proces zijn gezamenlijke seminars, cursussen voor installateurs en deelname aan lokale beurzen).

WAAROM ZOU JE WARMTEPOMPEN GEBRUIKEN IN COMBINATIE MET LAGE TEMPERATUURSYSTEMEN?

De installatie van een warmtepompsysteem neemt ongeveer 2 dagen in beslag en kost tussen de €10.000 de €20.000. Met een gemiddelde levensduur van twintig jaar verdient het systeem zichzelf terug vanaf het moment dat het wordt ingeschakeld. “Met warmtepompen profiteer je van tot wel 75% gratis milieuvriendelijke energie: je investeert één unit elektrische energie en je krijgt er 3 units schone warmte-energie voor terug. Deze systemen presteren optimaal bij 35 graden, waardoor ze ideaal zijn voor lage temperatuur-radiatoren.”

We concurreren niet met elkaar, en dus we passen goed bij elkaar. Samen bieden onze producten gebruikers meerdere voordelen, zoals goedkopere klimaatregeling, milieuvriendelijkheid, betere ventilatie, verwarming en koeling.

“De warmtepomp, als verwarmingssysteem met stroomtoevoer, is de toekomst. Het verbruikt geen gas of olie, maar elektriciteit, opgewekt uit wind- of zonne-energie. In combinatie met lage temperatuur-radiatoren is de warmtepomp een duurzame en energiezuinige trend die uiteindelijk niet meer weg te denken zal zijn.” ■



“De misvatting dat warmtepompen en radiatoren niet samengaan bestaat nog steeds, maar nu mensen steeds meer te weten komen over waterpompen realiseren ze eindelijk dat ze perfect bij elkaar passen. Buiten de solide technische match tussen Nibe en Purmo bestaat er ook een groeiend samenhangsgevoel. We zijn actief in dezelfde markt, aan de 2 verschillende uiteinden van hetzelfde verwarmingssysteem, en bieden meerdere voordelen aan eindgebruikers.”