

ENERGY TODAY



Energy Campus 2.0

Extension du centre de compétences

STIEBEL ELTRON Matran
Nouveaux bureaux –
nouveau showroom

Réorganisation de l'équipe de techniciens de service
Responsables d'équipe régionaux pour une
meilleure mise en commun des compétences

«Chez STIEBEL ELTRON,
l'estime envers les
collaborateurs est une
priorité.»

Fabian Mayer, technicien de service
chez STIEBEL ELTRON Suisse



«STIEBEL ELTRON
offre des possibilités
d'évolution
intéressantes.»

Pascal Haller, chef-technicien
chez STIEBEL ELTRON Suisse



Chères lectrices, chers lecteurs

Depuis que j'ai pris la direction des ressources humaines de STIEBEL ELTRON Suisse en 2019, beaucoup de choses se sont produites. Au cours des cinq dernières années, le nombre d'employés a plus que doublé. Cette évolution a eu un impact particulier sur notre département. Avec ma formidable équipe, nous avons toujours su relever les défis. Mais le voyage se poursuit à un rythme effréné. Face à une telle activité, il est très avantageux d'être motivé et de prendre du plaisir à travailler.

C'est un plaisir pour nous d'accueillir chaque mois de nouveaux collaborateurs. Nous profitons de l'occasion pour faire preuve de personnalité, notamment dans le dernier numéro de notre revue clients. Vous rencontrerez en conséquence l'une ou l'autre personne dans le cadre du présent Energy Today. En effet, vous serez certainement intéressé par le fait que Martin Sägerser représente désormais notre entreprise au sein de la direction (page 10). Ou qu'Alfons Bopp et Thomas Strittmatter continuent à professionnaliser la communication avec les clients en ce qui concerne les dates de livraison (à partir de la page 18).

De même, la rétrospective du salon ISH (pages 26/27) pourrait faire apparaître l'un ou l'autre visage familier. Nous profitons de l'occasion pour vous remercier de votre participation active à cet événement client exceptionnel, qui nous a également laissé des impressions intéressantes.

Nous vous présentons une référence très particulière à partir de la page 14: ce bâtiment classé situé au cœur de la ville de Zurich a pu abandonner son ancien chauffage au gaz au profit d'une cascade de pompes à chaleur.

D'autres secteurs de notre entreprise poursuivent également leurs activités dans une perspective d'avenir: nous avons confié notre entrepôt à Camion Transport – les livraisons de nos produits sont désormais effectuées au départ de Hägendorf depuis octobre 2022. Nous vous présentons l'entrepôt, bien plus vaste, à la page 20.

Notre gamme de produits a également évolué: À partir de la page 21, nous vous présentons la nouvelle WPE-I Plus, des informations intéressantes sur nos stations d'appartement et vous en apprendrez davantage sur les produits des installations techniques.

Comme vous pouvez le constater, nous entendons poursuivre nos efforts pour vous offrir le meilleur service et des produits de qualité.

Je vous souhaite une lecture passionnante.



Veronica Petito

Responsable des ressources humaines
chez STIEBEL ELTRON Suisse

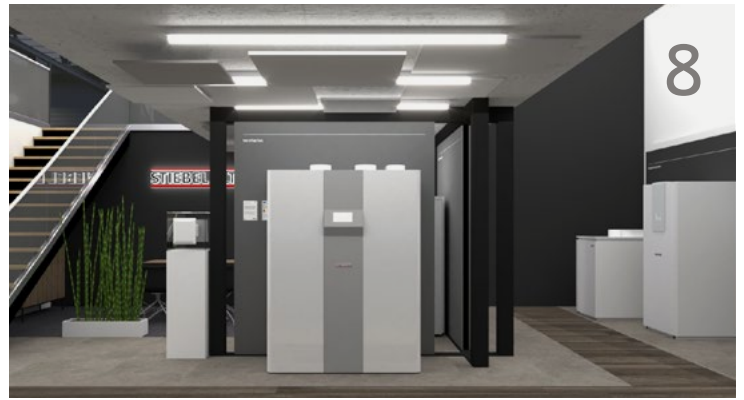


«Au cours des cinq dernières années, le nombre d'employés a plus que doublé.»

6

«Pour maintenir un niveau de qualité élevé, nous optimisons constamment nos processus.»

Patrick Drack, Directeur de STIEBEL ELTRON Suisse



8

12



14



19



20



26



Sommaire

Spécial

- › **Energy Campus 2.0**
Transformation de l'entrepôt en bureaux 6
- › **STIEBEL ELTRON Matran**
Notre siège en Suisse romande se dote de son propre showroom 8
- › **Un nouveau souffle à la direction**
Martin Sägesser veut renforcer la gestion de la chaîne d'approvisionnement 10
- › **Le service financier sous une nouvelle direction**
Les prestataires de services internes continuent à se professionnaliser 11

Service

- › **Réorganisation de l'équipe de techniciens de service**
Des responsables d'équipe régionaux pour une meilleure mise en commun des compétences 12

Installation de référence

- › **Du neuf avec du vieux**
D'aspect antique, mais ultramoderne 14

Management de la qualité

- › **«Dispo Dash»**
La solution logicielle pour les délais de livraison difficiles 18

Distribution

- › **Taxe anticipée de recyclage TAR**
Solution sectorielle pour les pompes à chaleur 19

Logistique

- › **De nouvelles voies avec des partenaires éprouvés**
Camion transport: Entrepôt externe et prestataire de transport 20

Technique

- › **WPE-I Plus Pompe à chaleur eau glycolée-eau**
à haut degré d'intégration 21
- › **Stations d'appartement**
Un bon choix pour plus de confort 22
- › **ULTRONIC**
Sèche-mains haute vitesse 23

Marketing

- › **Working Bicycle**
En route avec une «pompe à chaleur» STIEBEL ELTRON 24
- › **STIEBEL ELTRON goes ISH**
Déplacement à Francfort en compagnie de clients 26

Bon à savoir

- › **La puissance numérique**
Le nouveau «Servicewelt» 27

› Les formations se déroulent actuellement en ligne. Informez-vous sur notre programme actuel sur: www.stiebel-eltron.ch/formation



Impressum

Éditeur:

Rédaction:

Maquette:

Traduction et révision:

Photographie:

Impression:

Stiebel Eltron AG | Gass 8 | 5242 Lupfig
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch

Rahel Bühlmann | Sibylle Laube

Köpflipartners AG, Neuenhof

IBS Fachübersetzungen AG

Stiebel Eltron AG | Thalmann Steger Architekten AG |

Fundamenta Real Estate AG | Working Bicycle AG

Kromer Print AG, Lenzburg



ENERGY CAMPUS 2.0

Notre entrepôt de Lupfig était à deux doigts de la saturation depuis longtemps. Au fil du temps, une délocalisation dans des locaux externes est devenue inévitable. Nous avons pu transformer la partie inoccupée du bâtiment en bureaux – ce qui constitue un avantage considérable.



Les nouveaux collaborateurs sont toujours synonymes d'élargissement de l'horizon pour l'entreprise.»

Patrick Drack, Directeur de STIEBEL ELTRON Suisse

Le tribut de la croissance

STIEBEL ELTRON Suisse a toujours enregistré une croissance continue. Cependant, au cours des trois dernières années, ce phénomène a pris une ampleur bien plus importante. Patrick Drack, directeur de STIEBEL ELTRON Suisse, donne des chiffres concrets: «En 2020, STIEBEL ELTRON Suisse employait 120 personnes, et à la fin de l'année 2022, ce chiffre avoisinait déjà les 200.» Cette évolution devrait se poursuivre à un rythme similaire au cours des quatre ou cinq prochaines années. En été 2022, le service client a donc été délocalisé dans des locaux externes voisins, faute d'espaces de bureaux suffisants. Mais ce n'est qu'une solution transitoire. Des plans concernant l'aménagement de bureaux supplémentaires au siège de Lupfig sont déjà dans les tiroirs. Cela devrait permettre de créer suffisamment d'emplois – y compris pour les années à venir – et de réunir les équipes.

L'énorme croissance a entraîné d'autres goulets d'étranglement: «L'entrepôt n'était plus en mesure de répondre à la demande ininterrompue, si bien que nous gérons depuis un certain temps déjà un entrepôt hybride avec des sites externes», explique le directeur. Mais l'externalisation implique également un surcroît de travail, des processus complexes et des coûts supplémentaires. «Regrouper les stocks chez notre partenaire logistique de longue date, Camion Transport, était une solution évidente.» Le stock de matériel

a donc été transféré au centre logistique de CT à Hägendorf à la fin de 2022. «Lors notre entrepôt ici à Lupfig est vide», poursuit M. Drack.

Faire de la nécessité une vertu

Le projet prévoit d'abord la transformation d'un étage de l'entrepôt en bureaux. Cela permet d'accueillir des bureaux avec 100 postes de travail supplémentaires. Dans une seconde phase, un étage supplémentaire pourrait être construit, ce qui garantirait un nombre d'emplois de bureau suffisant à long terme.

«Actuellement, nous disposons encore d'un nombre suffisant de postes de travail, notamment grâce aux bureaux externes que nous louons», ajoute le directeur. «Les méthodes de travail modernes, telles que le télétravail et les réunions en ligne, contribuent à rendre notre travail quotidien beaucoup plus flexible», explique-t-il. Dans l'ensemble, les salles de réunion sont donc moins utilisées et, grâce au partage de bureau des collaborateurs à temps partiel, le besoin en postes de travail de bureau diminue.

«Néanmoins, nous ne pouvons pas éviter une extension à plus long terme», précise M. Drack. C'est pourquoi la phase de planification est déjà bien engagée. «Il s'agit maintenant de prendre en compte toutes les éventualités et de couvrir autant de besoins que possible», explique le directeur. Parallèlement, la construction doit bien entendu être réalisée au meilleur coût. Pas si simple. En outre, comme il est très probable que des émissions sonores se produiront pendant les travaux de transformation, il est essentiel de bien planifier les choses afin que les activités en cours soient impactées le moins possible.

Saisir les opportunités

Les nouveaux bureaux ne marquent pas la fin des efforts de STIEBEL ELTRON Suisse pour faire face à son énorme croissance. L'augmentation des ressources humaines nécessite également des ajustements à d'autres niveaux. «Pour maintenir un niveau de qualité élevé, nous optimisons en permanence nos processus et mettons l'accent sur des formations ciblées afin d'assurer l'onboarding des nouveaux collègues de la manière la plus efficace possible», renchérit M. Drack. En effet, les collaborateurs représentent la ressource la plus importante de l'entreprise – et une grande opportunité. «Les nouveaux collaborateurs représentent toujours un élargissement de l'horizon. Dans une entreprise, différents points de vue et expériences se rencontrent, ce qui contribue à l'enrichir – c'est également le cas chez STIEBEL ELTRON», résume-t-il. □

100

postes de travail
de bureau
supplémentaires



Photo conceptuelle



L'ancien entrepôt est actuellement vide

STIEBEL ELTRON Matran – nouveaux bureaux – nouveau showroom

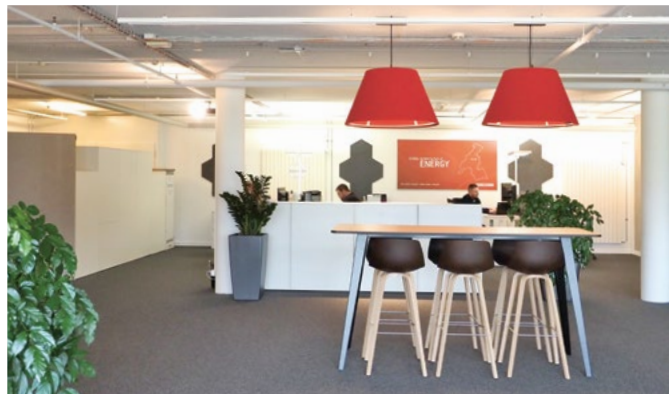
STIEBEL ELTRON est présent à Matran depuis une bonne dizaine d'années et y est bien implanté. Le succès a également entraîné une croissance du personnel, raison pour laquelle l'équipe romande a déménagé dans des locaux plus grands l'année dernière. Ces derniers offrent désormais également de la place pour un showroom dédié – ce qui profite à la fois aux collaborateurs et aux clients.



Visualisation du futur showroom de Matran.



Roland Berger et Patrick Waeber dans les nouveaux locaux du site romand.



«Avec ce nouveau showroom, nous pouvons montrer ce que nous avons à offrir à nos clients.»

Roland Berger, Conseiller système chez STIEBEL ELTRON Suisse

Place aux nouveautés

«Disposer de son propre showroom est presque un must», explique Patrick Waeber, responsable des ventes pour la région Ouest chez STIEBEL ELTRON Suisse. «En effet, nos clients nous rendent déjà fréquemment visite dans nos bureaux; parfois pour des rendez-vous de planification, parfois de manière spontanée.» Le site de Matran, situé directement le long de l'A12 entre Berne et Vevey, a été choisi de manière idéale car il est facilement accessible pour les clients de Suisse romande. Mais les clients de longue date du voisinage immédiat apprécient également cette proximité – car cela leur évite de devoir se rendre à Lupfig. «Nos collaborateurs sont étroitement liés à nos clients. Cela s'explique aussi par le fait que nous avons toujours privilégié le contact personnel», explique Waeber. «Le fait que nous puissions maintenant présenter nos appareils sur place et surtout procéder à des démonstrations est un plus indéniable.»

Roland Berger, conseiller système chez STIEBEL ELTRON Suisse, considère également le nouveau showroom comme un atout: «Avec ce nouveau showroom, nous pouvons montrer ce que nous avons à offrir à nos clients», affirme-t-il

avec conviction. «Car il y a une grande différence entre voir nos appareils sur des photos dans des prospectus ou sur Internet et voir les machines en situation réelle – et surtout les entendre lorsqu'elles fonctionnent», ajoute Berger. «La plupart du temps, la démonstration des appareils est la cerise sur le gâteau avant la commande», sait-il par expérience.

«À l'ENERGY CAMPUS de Lupfig, nous avons fait de bonnes expériences depuis plus de dix ans en conseillant les clients dans notre propre showroom», poursuit Waeber. «Nous en tirons bien sûr un grand profit.» Avant de choisir une pompe à chaleur, la plupart des clients veulent voir l'appareil en vrai. «Pour pouvoir répondre à leurs questions et leur recommander le bon modèle, l'idéal est de tout leur montrer directement sur place», explique Berger. «C'est ce que nous confirment également nos collègues de Lupfig», conclut Waeber.

La construction a déjà commencé. «Nous pensons que le showroom sera terminé en juillet et opérationnel avant l'automne», affirme Waeber. □

Un nouveau souffle à la direction

Le nouveau venu aux côtés de Patrick Drack et Chris Knellwolf est issu du secteur de la logistique et dispose d'une solide expérience dans le travail de projet et le management. Précisément le bon profil pour une fonction aussi importante.

Que ce soit volontaire ou non: En raison des questions d'approvisionnement à l'échelle mondiale, le premier responsable de la gestion de la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise fait actuellement l'objet d'un intérêt particulier. Des sujets tels que les difficultés de livraison et la réorganisation de la logistique ont également été à l'ordre du jour lors de la recherche de la personne adéquate pour compléter la direction de STIEBEL ELTRON Suisse. Après ces premiers mois de pleine activité, le nouveau Chief Operating Officer nous fait part de ses impressions sur son nouvel environnement – et nous en apprend davantage sur sa personne.

Vous faites partie de l'équipe depuis quelques mois. Vous êtes bien intégré?

Oui, parfaitement. La taille de l'entreprise me convient et il y règne un esprit de collégialité. Et bien sûr, le secteur me passionne: il se passe tant de choses en ce moment. Bien évidemment, cela représente aussi un défi et une charge de travail importante. Mais nous sommes dans une situation extrêmement confortable. Le fait que nous missions systématiquement sur les énergies renouvelables est durable plaide en notre faveur.

Vous avez donc travaillé dans d'autres secteurs auparavant?

Exactement, j'ai suivi une formation commerciale de base à l'époque chez TNT (aujourd'hui Fedex) dans le domaine de la logistique et j'ai gravi les échelons au sein de l'entreprise pendant plusieurs années. En 2010, je me suis ensuite tourné vers l'industrie de la sous-traitance automobile. J'y ai exercé différentes fonctions jusqu'à l'automne dernier et, plus récemment, j'ai été responsable de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle du groupe.

Deux employeurs au cours de votre carrière?

En effet. Avec des possibilités d'avancement, cela m'a toujours convenu en interne et j'ai pu régulièrement assumer de nouvelles tâches. Aller de l'avant est et a toujours été important pour moi. Parallèlement à ma carrière au sein de l'entreprise, je me suis efforcé de suivre une formation académique. En 2016, j'ai obtenu un EMBA en management international et l'année dernière un CAS en leadership et transformation digitale.

Cela semble être une démarche cohérente. Était-ce gérable en plus de la famille?

Par moments, c'était effectivement un peu trop, d'autant plus que je voyageais beaucoup dans le cadre de mon travail. J'ai alors parfois passé plus de nuits dans une chambre d'hôtel qu'auprès de ma famille. En rejoignant STIEBEL ELTRON, c'est surtout le fait de sortir de ma zone de confort qui m'a attiré.

Vous êtes donc déterminé et ambitieux?

Ça, oui. Je sais ce que je veux et je m'y engage. Mais je ne suis pas un compétiteur au sens propre du terme. Me comparer aux autres ne m'intéresse pas. En revanche, j'aime me lancer des défis. C'est aussi ce que je fais dans le sport. Je pratique le triathlon, ce qui me prend beaucoup de temps. Cela m'appartient entièrement, sinon je suis toujours là pour les autres, en famille comme au travail.

Ces éléments sont-ils révélateurs de votre style de management?

Je n'ai définitivement pas un esprit très hiérarchique et je n'ai pas besoin d'être au centre de l'attention. En principe, je dirige de manière participative, j'implique mes collaborateurs et



«Ce qui me plaît le plus chez STIEBEL ELTRON, ce sont les produits durables et les relations entre collègues.»

Martin Sägesser, Chief Operating Officer
chez STIEBEL ELTRON Suisse

je suis très orienté vers le consensus. C'est en équipe que l'on peut obtenir le plus de résultats, lorsque chacun apporte ses compétences. Mais je n'ai pas peur de prendre des décisions difficiles, et si un supérieur me demande de prendre des responsabilités, je les assume.

STIEBEL ELTRON peut donc se réjouir de votre précieuse contribution. Quels sont vos points forts au juste?

En ce qui concerne les domaines d'expertise, je peux parfaitement mettre à profit mes connaissances en matière de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Ce sujet est particulièrement important dans notre situation. Je peux relayer et renforcer la position de Thomas Strittmatter, responsable de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, et de son équipe au sein de l'entreprise. Nous avons déjà bien avancé jusque-là. Mais les deux autres domaines, l'informatique et la technique, ne sont pas moins importants. Nous disposons d'équipes formidables pour relever les défis à venir. Je peux certainement mettre à profit mes connaissances en matière d'organisation, de structures et de processus, ainsi qu'en matière de gestion. STIEBEL ELTRON est en pleine mutation, ce savoir-faire lui sera certainement utile. □

Le service financier sous une nouvelle direction

En matière de contrôle de gestion, nous souhaitons également aller de l'avant. Avec Daniel Bechter, nous avons désormais un renfort précieux à bord. En tant que nouveau responsable du service comptabilité, il assumera également la fonction de contrôleur de gestion.

Chaque chose en son temps

Agostino Failla, responsable de l'équipe de comptabilité chez STIEBEL ELTRON Suisse, résume ainsi la situation initiale: «La croissance de l'entreprise a rendu nécessaire l'établissement d'une comptabilité de centre de profit.» En tant qu'entreprise de taille moyenne avec une croissance incroyable, il est naturel que nous continuions à nous développer dans ce domaine, souligne également Daniel Bechter, le nouveau responsable des finances chez STIEBEL ELTRON Suisse. «STIEBEL ELTRON a atteint une taille critique et a besoin de professionnaliser son contrôle de gestion. Les indicateurs sont nécessaires pour rendre les comparaisons plausibles et fournir des bases pertinentes pour les décisions de l'entreprise. En termes simples, nous ne pouvons pas nous fier uniquement à notre instinct. De plus, nous voulons agir – et non réagir.»

La collaboration et l'interdépendance avec la maison mère ont exigé une approche coordonnée à cet égard. La consolidation des livres comptables au sein du groupe apporte déjà de nombreux garde-fous, sans compter que l'établissement en Suisse est d'une importance non négligeable pour l'entreprise qui opère dans le monde entier. «Il y a bien sûr une certaine dépendance vis-à-vis de la maison mère à Holzmin-den. C'est un avantage à bien des égards, car nous pouvons profiter des structures d'une plus grande entreprise. Mais cela peut aussi être un défi, car les besoins sont différents. L'échange direct est finalement payant», affirme Bechter avec conviction.

L'amélioration de la qualité du service financier profite également aux clients. Et les collaborateurs du service eux-mêmes vivent cette évolution de manière positive. D'une part, l'augmentation des ressources humaines signifie bien entendu un allègement de la charge de travail pour les membres actuels de l'équipe. Mais ce qui est beaucoup plus important, ce sont les améliorations de processus que les mesures prises impliquent pour le service et pour l'ensemble de l'entreprise. □



«La professionnalisation du contrôle de gestion est importante pour une entreprise de cette taille.»

Daniel Bechter, Responsable des finances
chez STIEBEL ELTRON Suisse

Daniel Bechter – à propos de sa personne

Amoureux de la nature et des animaux, il aime avant tout se déplacer à l'extérieur. En été comme en hiver, les montagnes sont le lieu de détente actif préféré de Daniel Bechter. Il adore bouger. Les sports de plein air sont alors l'équilibre idéal par rapport à son activité de bureau. Après sa formation commerciale de base, Bechter a d'abord travaillé dans la comptabilité financière avant de se diriger vers le contrôle de gestion. «J'aime les chiffres. Il est essentiel pour une entreprise d'accorder l'attention nécessaire à leur signification et d'en tirer les bonnes conclusions. Je me considère comme une conscience commerciale avec un rôle de conseil auprès de la direction», explique Bechter à propos de lui-même et de sa fonction.

Réorganisation de l'équipe de techniciens de service

Pour une croissance durable, il est important de rester flexible en permanence. Pour continuer à répondre aux normes de qualité les plus élevées, nous misons sur des experts techniques bien formés. C'est pourquoi notre équipe de techniciens de maintenance sera restructurée et optimisée avec l'introduction de chefs d'équipe régionaux comme nouvel échelon intermédiaire.

La croissance exige une capacité d'adaptation

La forte demande de pompes à chaleur entraîne toujours des interventions de maintenance et de réparation. Le besoin en personnel qualifié est important. «Pour répondre à cette demande, nous n'avons cessé de recruter des techniciens ces dernières années et de les affecter à toutes les régions de Suisse», explique Michael Lüthi, responsable des équipes de techniciens de service chez STIEBEL ELTRON Suisse. Mais l'embauche de nouveau personnel ne suffit pas à garantir les compétences professionnelles ainsi que le niveau de qualité visé. «Il est évident que la jeune génération manque encore d'expérience. C'est pourquoi nous devons investir de manière ciblée dans la formation et le perfectionnement de nos techniciens», explique Lüthi. «Cela nécessite des capacités disponibles et des structures organisationnelles prenant ce besoin en compte.»

Ces dernières années, des efforts ont déjà été entrepris pour atteindre un niveau de qualité élevé dans les services: En plus des techniciens de service bien formés, des chefs techniciens expérimentés se sont occupés de leur formation initiale et continue ainsi que de problèmes spécifiques. Les défis plus complexes sur le plan technique relèvent de l'équipe spécialisée, qui se charge également de l'assurance qualité des systèmes en collaboration avec les responsables de la maison mère.

Aujourd'hui, l'introduction de chefs d'équipe régionaux vise à décharger les chefs techniciens des tâches administratives et personnelles. «Ainsi, les chefs techniciens peuvent à nouveau se consacrer davantage à l'expertise, au soutien technique des techniciens de service et à la formation initiale et continue de leur équipe.» □



Une équipe solide: les nouveaux chefs d'équipe régionaux des techniciens de service

«Je suis très heureux de cette nouvelle mission. Car elle me propose à la fois des défis à relever et une opportunité d'évolution.»

Pascal Haller

«La nouvelle répartition des responsabilités nous permet de mieux répondre à notre exigence de qualité.»

Milos Tomic

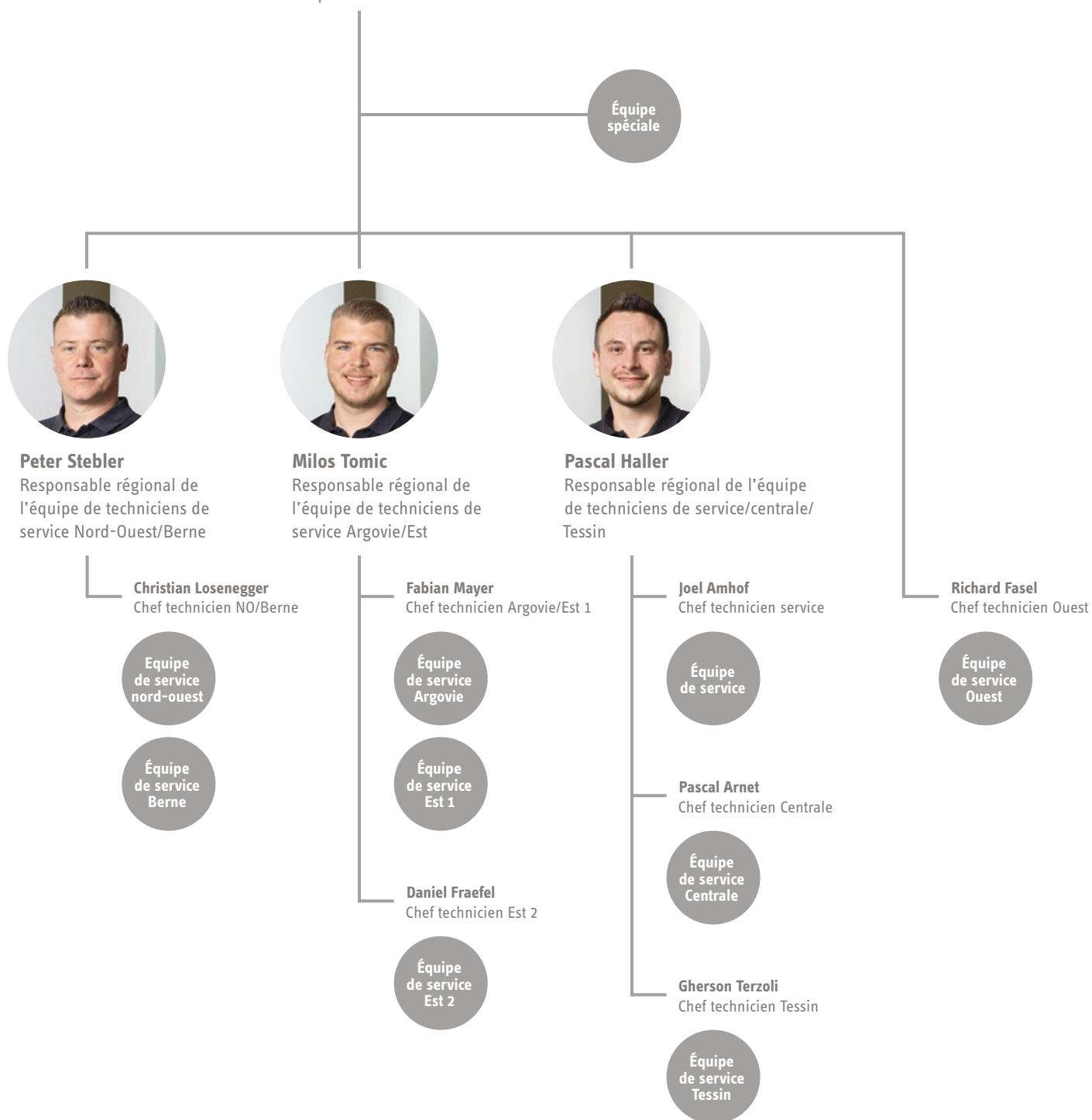
«En allégeant la charge organisationnelle des chefs techniciens, nous pouvons répondre de manière encore plus ciblée aux demandes des clients.»

Peter Stebler



«Cette réorganisation garantit un développement orienté vers l'avenir.»

Michael Lüthi
Responsable des techniciens de service



Du neuf avec du vieux

Le chauffage au gaz de ce bâtiment classé situé en plein cœur de la ville de Zurich devait être remplacé. Le conseil était certes nécessaire – mais pas forcément coûteux. En effet, les économies de CO₂ et d'énergie réalisées grâce à la rénovation sont considérables.

D'aspect antique, mais ultramoderne

Ce bâtiment classé situé dans le quartier de Sihlfeld, au cœur de la ville de Zurich, a été construit au début du 20^e siècle. L'imposant bâtiment abrite dix appartements ainsi qu'un restaurant au rez-de-chaussée. Jusqu'à présent, le bâtiment était chauffé au gaz. «Celui-ci a brusquement cessé de fonctionner», rapporte Jürg Zwick, conseiller auprès des planificateurs et des ingénieurs chez STIEBEL ELTRON Suisse. «L'administration a donc été soumise à d'énormes contraintes de temps. En effet, l'expérience montre que le processus d'autorisation prend du temps», explique le spécialiste. Il fallait donc agir rapidement. Et pourtant: Il n'y avait pas vraiment d'options. Il était impossible de remplacer l'ancien chauffage au gaz par un nouveau et il n'y avait pas non plus

de possibilité de raccordement à un réseau de chauffage urbain. «Les espaces en sous-sol sont très limités», explique Jürg Zwick. Le chauffage au bois ou aux granulés n'était pas non plus envisageable. «De plus, la copropriété exigeait qu'à l'avenir, le chauffage soit assuré par des énergies renouvelables», explique le responsable du projet chez STIEBEL ELTRON Suisse. Les possibilités étaient cependant limitées. «Un forage pour sonde géothermique n'aurait pas pu être réalisé», explique-t-il. «Et pour une installation en intérieur, le local technique était beaucoup trop petit, comme c'est souvent le cas dans les bâtiments urbains.» Il ne restait donc plus qu'à envisager une installation en extérieur. En raison de la cour intérieure limitée et des réglementations sur le bruit de la ville de Zurich, il a fallu chercher des solutions non pas à portée de main – mais sur le toit: «En collaboration avec le planificateur expert, nous avons étudié différentes possibilités et sommes arrivés à la conclusion que



Le bâtiment abrite 10 appartements et un restaurant au rez-de-chaussée



La cour intérieure n'est pas adaptée à l'installation de pompes à chaleur

Immeuble d'habitation classé dans le quartier de Sihlfeld, dans la ville de Zurich. Les conditions relatives aux mesures d'assainissement sont strictes.





Aperçu

Projet

- › Immeuble d'habitation classé
- › Quartier de Sihlfeld à Zurich
- › Construit au début du 20^e siècle.
- › 10 appartements
- › Restaurant au rez-de-chaussée

Situation technique initiale

- › Remplacement du chauffage au gaz existant
- › Puissance calorifique env. 50 kW
- › Radiateurs
- › Eau sanitaire
- › Système de ventilation pour le restaurant du rez-de-chaussée

Technologie installée

- › Cascade de 4 pompes à chaleur air | eau WPL 25 A
- › Pompes à chaleur Inverter
- › Courant de démarrage faible
- › Équilibrage des heures de fonctionnement
- › Départ 65 °C
- › 175 kg / pompe à chaleur
- › Couleur du boîtier blanc alpin
- › Filmage en teinte grise
- › Ballon tampon
- › Chauffe-eau sanitaire
- › Groupes de chauffage
- › Tableau / Régulateurs

Localité

- › 8004 Zurich

Maître d'ouvrage

- › Fundamenta Real Estate AG www.fundamentarealestate.ch

Réalisation

- › sem solutions ag, conseil technique au maître d'ouvrage / planification générale / direction des travaux www.semsolutions.ch

La WPL 25 A en bref

- › Pompe à chaleur air-eau installée à l'extérieur WPL 25 A
- › Parfaitement adapté aux nouvelles constructions et aux rénovations
- › Technologie Inverter assurant une efficacité élevée et des coûts énergétiques réduits
- › Faible bruit de fonctionnement, pouvant être encore réduit par le mode nuit (fonction « Silent Mode»)
- › Température de départ jusqu'à 65°C pour un confort en eau chaude de premier ordre
- › Classe d'efficacité énergétique élevée A++/A+++ , même en cas d'utilisation de radiateurs



L'installation sur le toit près de la structure de l'ascenseur



Discrète – grâce au film de la couleur du toit

la structure de l'ascenseur avec des mesures de stabilisation supplémentaires conviendrait», poursuit Jürg Zwick. Mais là encore, les conditions imposées par la ville ont été déterminantes pour la mise en œuvre: Étant donné qu'il s'agit d'un bâtiment classé, il fallait veiller à ce que l'installation soit particulièrement discrète. Les autorités de la ville de Zurich ont insisté pour que la couleur des pompes à chaleur s'harmonise avec celle du toit. «C'est pourquoi les appareils ont été recouverts d'un film spécial pour l'occasion», explique l'expert Jürg Zwick.

Le feu vert a été donné après avoir vérifié la réglementation en matière de bruit et l'accessibilité pour les services, ce qui a permis de lancer le projet. Le résultat est plus que probant.

«En termes de durabilité, les autres générateurs de chaleur ont du mal à soutenir la comparaison avec une pompe à chaleur», affirme Jürg Zwick avec conviction: «Passer du gaz aux énergies renouvelables permet d'économiser des milliers de kW/h et plusieurs tonnes de CO₂ par an.» De plus, ce système permet non seulement d'économiser beaucoup d'énergie et de CO₂ – mais aussi de l'argent: «Nous comptons sur plusieurs dizaines de milliers de francs sur 15 ans en raison des économies de CO₂ réalisées», explique Jürg Zwick. □



«En termes de durabilité, la pompe à chaleur occupe une position de leader.»

Jürg Zwick, conseiller auprès des planificateurs et des ingénieurs chez STIEBEL ELTRON Suisse

«Dispo Dash» – la solution logicielle pour les délais de livraison difficiles

Les difficultés de livraison sont un défi majeur pour toutes les parties concernées. Mais il est possible d'apprendre à partir de situations problématiques. Aussitôt dit, aussitôt fait: Le projet «Dispo Dash» a contribué de manière significative à l'amélioration de notre flux d'informations concernant l'état des livraisons.



Il est important d'avoir des échanges réguliers afin d'adapter le programme aux besoins.

Solution logicielle pour un engagement accru

«L'objectif de notre solution logicielle est très clair: fournir au client des informations optimales sur l'état de ses commandes», explique Alfons Bopp, collaborateur Projets & Outils chez STIEBEL ELTRON Suisse et responsable de la mise en œuvre informatique de ce projet. En fin de compte, il est prévu que l'on puisse s'informer sur le site de la disponibilité des marchandises et de l'état des commandes. «En attendant, nos clients reçoivent des e-mails automatisés avec le statut actuel; sur demande, tous les mois, voire toutes les semaines», ajoute-t-il. Il est prévu que la plateforme en ligne soit opérationnelle à la fin de l'année.

Mais l'objectif n'est pas seulement une communication active, mais surtout une communication fiable. «Avec notre nouvel outil, nous voulons faire en sorte que le client puisse être informé de manière fiable des semaines de livraison concrètes», souligne Bopp. «Il doit également pouvoir choisir entre des livraisons partielles ou complètes.»

Du concept à la réalisation

Il est évident que cela ne peut pas être mis en œuvre aussi facilement et du jour au lendemain. STIEBEL ELTRON Suisse a spécialement créé un poste et embauché un développeur informatique spécialiste de la programmation de telles solutions logicielles. «Il s'agit d'un logiciel auto-apprenant qui prend en compte les priorités et établit des prévisions pour l'avenir», explique l'informaticien. «L'objectif est d'atteindre une précision d'estimation de la disponibilité de la livraison de 95%», ajoute-t-il. Ce qui peut paraître étonnant pour les non-initiés est tout à fait plausible pour les informaticiens. Avec plus de 20 ans d'expérience dans l'intégration de systèmes, notamment dans l'optimisation des processus, il connaît son métier.

«Avec notre nouvel outil, nous voulons faire en sorte de pouvoir communiquer aux clients des semaines de livraison fiables.»

Alfons Bopp, Collaborateur Projets & Outils chez STIEBEL ELTRON Suisse

«Le logiciel est impitoyable», affirme le spécialiste. «Il ne connaît que le oui et le non.» Grâce à une vérification croisée, le programme met en évidence les questions en suspens qui n'étaient pas visibles pour les collaborateurs de la disposition. Cela a permis de combler de nombreux retards. «Ce n'est que lorsque vous avez des données concrètes sous les yeux que les collaborateurs peuvent prendre des décisions claires», ajoute Bopp.

Mais le logiciel a lui aussi régulièrement besoin d'une mise à jour. C'est pourquoi les collaborateurs doivent régulièrement procéder à une évaluation afin que le programme puisse être mis en œuvre de manière toujours plus concrète en fonction de leurs besoins.

95 %
de précision

La mise en œuvre du projet porte clairement ses fruits

«Il est désormais clairement visible pour notre clientèle que nos efforts incessants portent leurs fruits», déclare Thomas Strittmatter, responsable SCM chez STIEBEL ELTRON Suisse, qui a facilité la mise en place de ce système. Les difficultés d'approvisionnement dues à l'explosion de la demande et, parallèlement, les retards de production massifs dus à la pénurie de ressources ont constitué un défi épuisant pour toutes les parties concernées.

«Comme nous ne vendons pas seulement des pompes à chaleur en tant qu'unités individuelles, mais des installations complètes, nous avons naturellement besoin de plusieurs produits pour le montage du système», explique Strittmatter. «Si tous les articles nécessaires ne sont pas disponibles, cela met les installateurs dans une situation délicate», conclut-il. Aux périodes extrêmes, jusqu'à 70 articles ont été concernés et une trentaine de produits ont été indisponibles pendant deux à trois mois. Malgré une compréhension mutuelle, ce fut une période difficile pour les deux parties, les installateurs tout comme STIEBEL ELTRON.

«Désormais, nos clients voient clairement que nos efforts incessants portent leurs fruits.»

Thomas Strittmatter, Responsable SCM chez STIEBEL ELTRON Suisse

«Nous avons fait tout ce qui était possible pour améliorer la situation», assure Strittmatter. Du personnel supplémentaire a été embauché. De nouveaux programmes ont été créés pour améliorer la coordination et la communication. STIEBEL ELTRON Allemagne a également apporté une contribution importante à la gestion de la situation en organisant des réunions dédiées aux goulots d'étranglement. «Grâce à nos efforts, nous sommes parvenus à réduire les retards de livraison de 60 à 70%», déclare Strittmatter, avec un brin de fierté. «Certes, cela implique toujours un certain temps d'attente pour notre clientèle. Mais nous sommes désormais en mesure de livrer la majeure partie de la marchandise à la date prévue. Nous avons ainsi pu améliorer considérablement le flux d'informations», affirme-t-il avec conviction. □

Taxe anticipée de recyclage TAR

Solution sectorielle pour les pompes à chaleur

La cotisation anticipée de recyclage est un supplément de prix prélevé par les producteurs ou les distributeurs et destiné à couvrir le financement du recyclage du produit concerné.

Il existe désormais une solution sectorielle pour les pompes à chaleur, qui entrera en vigueur à la date butoir du 1^{er} juillet 2023.

La solution sectorielle TAR pour les pompes à chaleur comprend

- › La TAR doit être visible dans l'offre
- › La déclaration de la pompe à chaleur est possible sur le portail SENS: www.erecycling.ch/sens
- › Il est possible de saisir des ordres d'enlèvement de pompes à chaleur
- › L'enlèvement de pompes à chaleur par l'entreprise de collecte est possible



Nouveau à partir du 1^{er} juillet 2023

De nouvelles voies avec des partenaires éprouvés

L'excellent carnet de commandes ainsi que la croissance continue ont progressivement mené l'entrepôt interne de Lupfig à la limite de ses capacités. L'externalisation vers un prestataire de services externe est apparue comme une évidence. Après une phase de transition laborieuse, le nouveau processus de livraison est désormais bien rodé.

La forte demande nécessite un changement de mentalité

L'excellent carnet de commandes ainsi que la croissance continue ont progressivement mené l'entrepôt interne de Lupfig à la limite de ses capacités. «Tôt ou tard, nous devons envisager une nouvelle solution», explique Antonio Frabotta, ancien responsable de la logistique chez STIEBEL ELTRON Suisse et responsable pendant plus de 26 ans de la livraison ponctuelle des pompes à chaleur commandées. L'espace de stockage était déjà pratiquement saturé. «Un changement de mentalité était inévitable», estime M. Frabotta. En fait, il n'y avait que deux options: la construction d'un nouvel entrepôt plus grand ou la délocalisation vers un site externe. «Comme nous travaillions déjà avec Camion Transport AG depuis plus de 15 ans avec beaucoup de succès, il était évident de confier le stock ainsi que le transport à ce prestataire de services logistiques expérimenté», affirme Frabotta. Après une planification complexe et une phase de transition soigneusement préparée, le stock de matériel a été transféré de Lupfig à Högendorf.

Un partenaire éprouvé pour une nouvelle solution

Depuis octobre 2022, la marchandise de STIEBEL ELTRON Suisse est désormais livrée aux clients depuis le site de Högendorf. «Chaque jour, jusqu'à quatre gros camions arrivent chez nous avec des matériels en provenance du siège



«Après la phase de transition, le nouveau processus de livraison est bien établi.»

Antonio Frabotta, Chef d'équipe SCM Logistique chez STIEBEL ELTRON Suisse

de STIEBEL ELTRON à Holzminden», explique Peter Ruf, responsable logistique de Camion Transport Högendorf. «Plus de 100 pompes à chaleur quittent chaque jour notre entrepôt pour être livrées dans toute la Suisse», ajoute-t-il. Un chiffre considérable. «STIEBEL ELTRON est un client exigeant qui a des critères de qualité élevés», souligne Ruf. «Cela nous convient parfaitement: pour nous, il est évident de trouver la meilleure solution avec le client et de satisfaire à des exigences élevées», explique Ruf. Et le niveau d'exigence est en effet élevé: le court terme est une nécessité dans le monde d'aujourd'hui et en même temps un grand défi, notamment au niveau du personnel. Les commandes sont planifiées environ trois jours à l'avance. La livraison est donc importante et urgente, compte tenu des difficultés d'approvisionnement actuelles.

Les objectifs visés sont néanmoins atteints, à la satisfaction de STIEBEL ELTRON et de la clientèle proprement dite. «Les sinistres déclarés sont extrêmement rares (0,5 %)», explique Frabotta, chef d'équipe SCM Logistique chez STIEBEL ELTRON Suisse depuis l'année dernière. «Et les erreurs de livraison ou les retours sont également négligeables pour un tel volume de commandes», renchérit-il. «Après une phase de transition laborieuse, le nouveau processus de livraison est donc désormais bien rodé», se réjouit M. Frabotta, «ce qui profite avant tout à notre clientèle». □



Sur une surface de stockage de 8000 m², 7000 emplacements de stockage sont disponibles.

Plus de **100**
pompes à chaleur sont
livrées chaque jour



WPE-I Plus – Pompe à chaleur eau glycolée-eau à haut degré d'intégration

STIEBEL ELTRON a choisi un successeur pour sa gamme de pompes à chaleur eau glycolée-eau WPF/WPC qui rencontre un grand succès: la nouvelle WPE-I Plus. Cette pompe à chaleur est encore plus efficace, plus silencieuse et surtout plus facile à installer que son prédécesseur.

Silencieuse, efficace et facile à installer

L'un des grands avantages de la nouvelle pompe à chaleur est son poids nettement réduit par rapport au modèle prédécesseur. De plus, la faible quantité de fluide frigorigène de sécurité à faible PRG (A2L) permet une installation sans exigences supplémentaires concernant le local d'installation. Cela simplifie l'installation, même en combinaison avec des surfaces de dégagement minimales réduites. Le régulateur et les composants hydrauliques tels que la vanne d'inversion et le circulateur sont intégrés à l'appareil.

Grâce à la température de départ élevée de 60°C pouvant être atteinte en mode pompe à chaleur seul, la WPE-I Plus peut être utilisée aussi bien dans les bâtiments neufs qu'en rénovation. La limite d'utilisation pour la température de la source est de +25°C. La pompe à chaleur à sonde géothermique est donc parfaitement adaptée pour fonctionner sur un réseau de chaleur local froid approprié, par exemple pour l'utilisation des rejets de chaleur.

Avec des niveaux de puissance acoustique de 40 à 46 dB(A) maximum (EN 12102), les appareils sont en outre extrêmement silencieux. Le refroidissement actif et passif est également possible avec des composants externes supplémentaires.

La WPE-I Plus est disponible en cinq puissances, de 5 à 17 kW.

Avantages et particularités

«Ce qui est intéressant avec cette machine, c'est son haut degré d'intégration: Le circulateur de source et de charge ainsi que la vanne d'inversion de l'eau chaude sont tous deux intégrés», explique Zdravko Djuric, responsable technique chez STIEBEL ELTRON Suisse. «La WPE-I Plus est également plus efficace que la WPF. Cependant, le nouvel appareil est construit sans Inverter. Il s'agit donc d'une machine on/off. Cela se traduit par une grande robustesse et la régulation est optimisée pour les pompes à chaleur eau glycolée/eau», explique le spécialiste. «En fait, lors du développement de la WPE-I Plus, le meilleur de l'ancienne machine a été conservé et transféré au modèle successeur en utilisant des composants adaptés.» □

Stations d'appartement – Un bon choix pour plus de confort

De bonnes raisons d'aimer être chez soi



«La station d'appartement permet d'améliorer l'efficacité de l'ensemble de l'installation.»

Svetlan Ognjanovic, Chef de produit
chez STIEBEL ELTRON Suisse

Une température ambiante agréable et de l'eau chaude au degré près: la station d'appartement est idéale dans les immeubles collectifs. En effet, les locataires se réjouissent de disposer d'une eau chaude conforme à leurs souhaits, d'une chaleur ambiante confortable et d'un enregistrement de la consommation au niveau de l'appartement. Les propriétaires apprécient les stations d'appartement pour une autre raison: elles permettent de répondre au mieux aux exigences élevées en matière d'hygiène de l'eau sanitaire. La séparation complète de l'eau sanitaire et de la production de chaleur garantit une production d'eau sanitaire propre et hygiénique. Les stations d'appartement présentent également un autre avantage: elles ne nécessitent pas d'entretien annuel. Elles constituent ainsi une solution économique et efficace pour l'habitat collectif.

Une solution personnalisée pour chaque spécificité

«Comme chaque projet a ses particularités, il faut généralement des solutions individuelles», explique Svetlan Ognjanovic, chef de produit chez STIEBEL ELTRON Suisse. «C'est exactement ce que proposent les stations d'appartement: Elles combinent tous les avantages d'une production de chaleur centralisée et d'une production d'eau chaude sanitaire décentralisée. Les propriétaires bénéficient d'une bonne rentabilité et les locataires d'un bon confort. Les avantages techniques vont plus loin: faibles pertes de pression, adaptabilité aux souhaits individuels en matière de température, faible profondeur de construction et donc mise en place pratique. En combinaison avec la pompe à chaleur, la station d'appartement offre la solution la plus efficace, la plus hygiénique et la plus confortable pour la production d'eau chaude sanitaire dans les immeubles collectifs. □

Aperçu des avantages

- › Installation simple et rapide
- › S'adapte à tout système de chauffage, fonctionnement optimal avec les pompes à chaleur
- › Conception compacte
- › Flexibilité grâce aux accessoires évolutifs
- › Absence de légionellose grâce à la séparation complète de l'eau chaude sanitaire et de la production de chaleur
- › Régulation fiable et instantanée de l'eau chaude sanitaire
- › Réglage individuel par le locataire possible

ULTRONIC – Sèche-mains haute vitesse

Des mains sèches en moins de 15 secondes



Purification de l'air pratique grâce à la lumière UV-C et au générateur d'ions

Les sèche-mains de STIEBEL ELTRON constituent toujours un bon choix. Dans les entreprises commerciales, la restauration et le secteur public, ils sont pratiquement sans alternative. Ils garantissent aux hôtes, aux clients et aux collaborateurs un fonctionnement sans contact, donc hygiénique. Et ce 24 heures sur 24 – sans que personne n'ait besoin de remplir ou de jeter des essuie-mains en papier.

Sèche-mains Highspeed ULTRONIC Premium – l'hygiène dans un design élégant

Confort et hygiène – vous ne devrez plus jamais y renoncer avec ce sèche-mains. Douze secondes suffisent pour sécher les mains des clients ou des employés. Ceci est parfait pour les exigences élevées concernant les locaux sanitaires dans la restauration, le commerce ou les bâtiments publics.

Si la fonction de chauffage est également utilisée, cela augmente le confort. En revanche, sans chauffage, il est possible d'économiser de l'énergie. En mode silencieux, l'appareil fonctionne encore plus discrètement, ce qui est un avantage dans les écoles ou les bureaux. □



«Ma conclusion: longévité, simplicité d'utilisation, design superbe.»

Francis Dind, Responsable de la division Installations techniques du bâtiment chez STIEBEL ELTRON Suisse



Working Bicycle

Au printemps, 70 vélos ont parcouru trois villes de Suisse romande. Dans leurs bagages: une pompe à chaleur STIEBEL ELTRON. Bien entendu, sous forme de boîte publicitaire, bien sûr - mais quand même. Le projet de Working Bicycle soutient judicieusement la mobilité écologique en Suisse. Une bonne raison pour STIEBEL ELTRON d'y participer.

«En route» avec STIEBEL ELTRON

STIEBEL ELTRON a déjà mené en 2020 une campagne de sensibilisation avec Working Bicycle, qui s'est avérée très fructueuse. La boîte publicitaire sur le vélo a été redessinée avec une pompe à chaleur STIEBEL ELTRON pour thème. En mars et avril, 70 vélos au total ont sillonné les villes de Genève, Lausanne et Sion pendant trois semaines avec STIEBEL ELTRON sur leur porte-bagages. «Bien sûr, la boîte publicitaire n'est pas seulement un support publicitaire, elle peut aussi être utilisée comme espace de rangement», explique Fabienne Moser, Digital Marketing Manager chez STIEBEL ELTRON Suisse. «Je trouve ça génial.»

Dans une perspective de développement durable

Ce qui l'a convaincue dans le concept, c'est la concordance des valeurs - orientées vers l'exigence de durabilité. «Faire de la publicité pour un produit durable d'une manière durable, cela correspond à STIEBEL ELTRON», assure la spécialiste du marketing. La publicité est perçue comme très sympathique par les participants et les passants - comme en témoigne l'expérience. □



«Voir notre pompe à chaleur se déplacer sous forme de boîte publicitaire sur un vélo à Genève, Lausanne ou Sion, c'est vraiment cool.»

Fabienne Moser, Digital Marketing Manager chez STIEBEL ELTRON Suisse

Alice Paatz, cycliste chez Working Bicycle

Comment as-tu découvert la campagne?

À chaque nouvelle campagne disponible, je reçois une notification dans l'application Working Bicycle ou par mail. Je me connecte à mon compte et je peux alors lire la description de l'entreprise et voir à quoi ressemblera la boîte publicitaire. Cela me permet de décider si je veux m'inscrire ou non à la campagne.

Qu'est-ce qui t'as séduit dans la campagne Working Bicycle?

Cela me plaît beaucoup. Cela me permet de soutenir les publicités des entreprises qui m'intéressent – et ce, via mon moyen de transport préféré: le vélo!

Il est également arrivé que des personnes m'interpellent dans la rue au sujet de ma boîte publicitaire parce qu'elles étaient intéressées par une publicité particulière. Cela permet d'entrer en contact avec des personnes que l'on ne connaît pas et de créer des liens enrichissants.

Je pense que Working Bicycle encourage l'utilisation du vélo, car les campagnes exigent que vous rouliez au moins trois jours par semaine et au moins 10 km! De plus, je peux me faire un peu d'argent de poche. C'est très pratique pour moi en tant qu'étudiante. En outre, l'équipe de Working Bicycle est très sympathique et il est agréable de travailler avec elle.

Quelles sont les raisons qui t'ont poussé à participer?

Je suis tombée par hasard sur une annonce de Working Bicycle. L'idée de diffuser de la publicité sur des vélos m'a immédiatement convaincue.

À l'époque, je prévoyais un voyage à vélo d'environ 450 km à travers la Suisse. La boîte publicitaire était très pratique pour moi car je pouvais y ranger mes bagages. De plus, cela m'a permis de financer une partie de mon voyage.

Pourquoi utilises-tu le vélo la plupart du temps?

J'utilise souvent mon vélo pour me rendre à l'université, ce qui représente environ 20 km cinq jours par semaine. Parfois, je fais du vélo pour le plaisir et je fais des sorties. Pendant les vacances, j'ai déjà parcouru plusieurs longues distances en Suisse avec mon vélo et la boîte publicitaire de Working Bicycle.

Pourquoi as-tu choisi la boîte de STIEBEL ELTRON? Qu'est-ce qui te séduit chez cette marque?

La protection de l'environnement est actuellement un sujet très important et l'électricité est essentielle au bon fonctionnement de notre société. Il est donc préférable de produire de l'énergie de manière écologique. Avec ses pompes à chaleur, STIEBEL ELTRON répond à ces critères et contribue à un approvisionnement énergétique durable. C'est pourquoi j'ai été très heureuse de soutenir cette entreprise familiale qui propose des produits de haute qualité et durables.



De plus, nous avons installé une pompe à chaleur dans notre maison et j'en suis très satisfaite.

Recommanderais-tu Working Bicycle à un ami? Pourquoi?

Oui, je l'ai déjà recommandé à plusieurs personnes différentes qui se sont inscrites. Working Bicycle incite les gens à utiliser plus souvent le vélo au lieu de la voiture, ce qui est super pour l'environnement.

Si l'on aime faire du vélo et que l'on souhaite se faire un peu d'argent de poche, il est très facile de participer à ce projet.



70

Working Bicycles font
la promotion des pompes
à chaleur STIEBEL ELTRON



S'informer et participer:
www.workingbicycle.ch

STIEBEL ELTRON goes ISH

STIEBEL ELTRON Suisse s'est rendu avec un groupe de clients, au salon professionnel de Francfort. Quatre jours d'impressions intéressantes et de nombreuses occasions de développer des réseaux.



Déplacement à Francfort en compagnie de clients

Sept autocars de la «classe royale» de Twerenbold ont permis à plus de 160 partenaires de se rendre au salon ISH avec STIEBEL ELTRON Suisse pendant quatre jours. Bien entendu, l'imposant stand de la maison mère, où étaient présentées des nouveautés et des spécificités, a notamment été visité. «Ce voyage au salon ISH a été une bonne occasion de présenter nos nouveautés à notre clientèle», explique Sladjana Mitrovic, Event & Communications Manager chez STIEBEL ELTRON Suisse. Mais outre les présentations de produits, ces événements sont toujours l'occasion de créer et de tisser des liens. «Les réseaux de partenariat sont l'une des choses les

plus importantes dans notre secteur», explique Rolf Grolimund, responsable Marketing & Communication chez STIEBEL ELTRON Suisse. «C'est pourquoi nous profitons volontiers de ces occasions pour entretenir nos partenariats.» Cet écho est revenu de manière similaire chez les clients: «Le voyage à l'ISH est une occasion formidable d'entretenir des échanges professionnels et amicaux avec nos collègues du secteur», déclare Nicole Schmutz, directrice générale de ServiceTech GmbH. «Une fois de plus, STIEBEL ELTRON a prouvé à l'ISH que, malgré sa taille respectable, elle est une entreprise à la fois proche de ses clients, innovante et familiale».



«Le voyage à l'ISH a été un franc succès et une opportunité de présenter nos nouveautés à notre clientèle.»

Sladjana Mitrovic, Event & Communications Manager chez STIEBEL ELTRON Suisse



«STIEBEL ELTRON est agile, proche de ses clients et innovant. Cela a été démontré une fois de plus à l'ISH.»

Nicole Schmutz, Directrice de ServiceTech GmbH

STIEBEL ELTRON à l'ISH à Francfort

Sur le stand d'environ 1000 mètres carrés, le thème principal était bien sûr la technologie de chauffage par pompe à chaleur. Sous le slogan «PAC easy – la pompe à chaleur, simple comme jamais», STIEBEL ELTRON a présenté des produits innovants, des kits intelligents et des systèmes évolutifs répondant à toutes les exigences: Qu'il s'agisse d'une construction neuve ou d'une modernisation, d'une maison individuelle ou d'un bâtiment à deux logements, ou encore de la décarbonisation dans le secteur immobilier, STIEBEL ELTRON a la solution adaptée à tous les besoins en matière de pompes à chaleur et de ventilation.

En plus des thématiques passionnantes, une vaste zone d'accueil attendait les visiteurs sur le stand pour les mettre à l'aise. En outre, des postes de travail modernes étaient disponibles pour tester sur place la Toolbox – la boîte à outils numérique de STIEBEL ELTRON – de manière approfondie. □

La puissance numérique



Nouveau «Servicewelt»

Vous avez accès à Servicewelt et souhaitez en savoir davantage sur les nouveautés?

Kevin Pais, agent du support technique chez STIEBEL ELTRON Suisse, explique les principaux changements dans la vidéo.



«L'outil est gratuit et orienté vers l'avenir – presque un must à l'heure actuelle.»

Kevin Pais, agent du support technique chez STIEBEL ELTRON Suisse

Ce spécialiste technique s'occupe déjà depuis 2017 des pompes à chaleur de STIEBEL ELTRON et de leur technologie système. Il a d'abord travaillé en tant que technicien de maintenance. Depuis 2020, il est désormais responsable de l'assistance et de la recherche de solutions aux problèmes techniques au sein du service interne. «Je trouve que Servicewelt est un très bon instrument pour surveiller la pompe à chaleur à distance», dit-il à propos de cet outil, qu'il recommande donc vivement. □

STIEBEL ELTRON AG | Gass 8 | 5242 Lupfig
Téléphone 056 464 05 00 | info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch

Avertissement légal | En dépit d'une compilation minutieuse, nous ne pouvons garantir que les informations contenues dans le présent prospectus sont exemptes d'erreurs. Les déclarations concernant les équipements et les caractéristiques sont données à titre indicatif. Les caractéristiques des équipements décrits dans la présente brochure ne sont pas considérées comme la qualité convenue de nos produits. Certaines caractéristiques sont susceptibles de changer ou d'être supprimées en raison du développement continu de nos produits. Veuillez contacter votre conseiller local concernant les informations sur les caractéristiques d'équipement actuellement en vigueur. Les illustrations du présent prospectus ne constituent que des exemples d'application. Les illustrations comprennent également des pièces d'installation, des accessoires et des équipements spéciaux qui ne font pas partie de la fourniture standard. Une réimpression – même partielle – n'est autorisée qu'avec le consentement de l'éditeur.