

ENERGY TODAY



Energy Campus 2.0

Ampliamento del centro di competenza

STIEBEL ELTRON Matran
Nuovi uffici –
nuovo showroom

Riorganizzazione della squadra dei tecnici del service
Team leader regionali per integrare
meglio le competenze

**«In STIEBEL ELTRON
l'apprezzamento dei
collaboratori è una
priorità assoluta.»**

Fabian Mayer, tecnico del service
di STIEBEL ELTRON Svizzera



**«STIEBEL ELTRON offre
interessanti opportu-
nità di miglioramento
personale.»**

Pascal Haller, capo tecnico
di STIEBEL ELTRON Svizzera



Gentili lettrici e lettori

Sono successe molte cose da quando ho assunto la responsabilità delle risorse umane di STIEBEL ELTRON Svizzera nel 2019. Negli ultimi cinque anni il numero dei collaboratori è più che raddoppiato. Questo sviluppo ha avuto un impatto particolare anche sul nostro reparto. Io e la mia fantastica squadra abbiamo sempre affrontato bene le sfide, ma la nostra evoluzione ne pone sempre di nuove. Nonostante l'elevato carico di lavoro, l'alta motivazione e il fatto che il lavoro ci diverte sono grandi vantaggi.

Per noi è un piacere accogliere nuovi collaboratori ogni mese. Anche in questa edizione della nostra rivista per i clienti cogliamo l'occasione per presentarvi alcune personalità: in questo Energy Today potrete quindi conoscere alcuni dei nostri collaboratori. Certamente vi interesserà sapere che Martin Säggerer è entrato a far parte della direzione della nostra azienda (pagina 10) o che Alfons Bopp, insieme a Thomas Strittmatter, migliorerà professionalmente la comunicazione con i clienti riguardo ai termini di consegna (a partire da pagina 18).

Anche nel bilancio retrospettivo dell'ISH (pagine 26/27) troverete alcuni volti conosciuti. A tal proposito desideriamo ringraziare i clienti per la partecipazione attiva a questo straordinario evento, che ha lasciato anche in noi interessanti impressioni.

A partire da pagina 14 leggerete di un immobile di riferimento molto particolare: in un edificio storico tutelato nel cuore della città di Zurigo è stato possibile sostituire il vecchio riscaldamento a gas con una cascata di pompe di calore.

Continuiamo a guardare al futuro anche in altri settori della nostra azienda: il nostro magazzino è stato rilevato dall'affidabile Camion Transport; da ottobre 2022 le consegne dei nostri prodotti vengono effettuate da Hägendorf. Vi presentiamo il magazzino, molto più grande del precedente, a pagina 20.

Anche nel nostro assortimento di prodotti ci sono novità: a partire da pagina 21 vi presentiamo la nuova WPE-I Plus, vi forniamo dati interessanti sulle nostre stazioni di distribuzione e sui prodotti dell'assortimento tecnologia degli impianti domestici.

Come potete vedere, faremo anche in futuro quanto possibile per offrirvi il miglior servizio e prodotti di alta qualità.

Vi auguro un'interessante lettura.



Veronica Petito

Responsabile del personale di STIEBEL ELTRON Svizzera

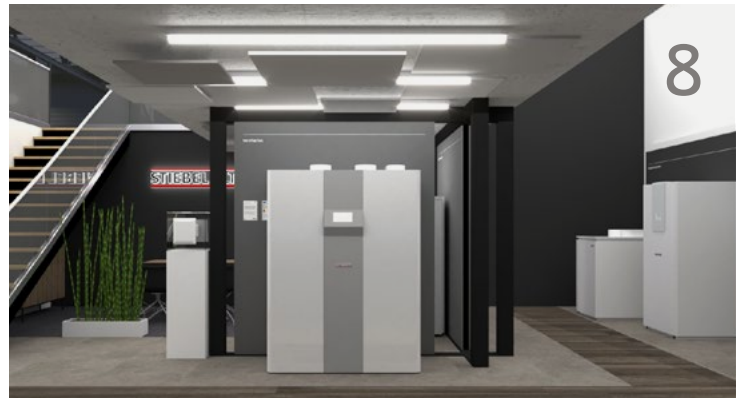


**«Negli ultimi cinque anni
il numero dei collaboratori
è più che raddoppiato.»**

6

«Per mantenere alta la qualità,
ottimizziamo costantemente
i nostri processi.»

Patrick Drack, direttore di STIEBEL ELTRON Svizzera



8

12



14



19



20



26



Indice

Servizio speciale

- › **Energy Campus 2.0**
Trasformazione del magazzino in uffici 6
- › **STIEBEL ELTRON Matran**
La sede della nostra azienda nella Svizzera romanda ha ora un proprio salone espositivo 8
- › **Novità nella direzione**
Martin Sägesser intende rinforzare la gestione della catena di approvvigionamento 10
- › **Nuova direzione del reparto finanze**
Ulteriore professionalizzazione anche dei fornitori di servizi interni 11

Service

- › **Riorganizzazione della squadra dei tecnici del service**
Team leader regionali per integrare meglio le competenze 12

Impianto di riferimento

- › **Dal vecchio al nuovo**
Antico ma tecnicamente modernissimo 14

Gestione della qualità

- › **«Dispo Dash»**
La soluzione software per i tempi di consegna difficili 18

Distribuzione

- › **Contributo di riciclaggio anticipato (CRA)**
Soluzione di settore per pompe di calore 19

Logistica

- › **Nuovi percorsi con partner collaudati**
Camion Transport: fornitore esterno di servizi di magazzino e trasporto 20

Tecnologia

- › **WPE-I Plus**
Pompa di calore acqua glicolata – acqua con elevato grado di integrazione 21
- › **Stazioni di distribuzione**
Una buona scelta per il massimo comfort 22
- › **ULTRONIC**
Asciugatore per mani ad alta velocità 23

Marketing

- › **Working Bicycle**
In viaggio con una «pompa di calore» di STIEBEL ELTRON 24
- › **STIEBEL ELTRON all'ISH**
Viaggio dei clienti a Francoforte 26

Da tenere presente

- › **Potenza digitale**
Il nuovo Servicewelt 27

› I perfezionamenti si svolgono anche online. Informatevi sul nostro attuale programma in: www.stiebel-eltron.ch/formazione



Nota redazionale

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

Redazione: Rahel Bühlmann | Sibylle Laube

Layout: Köpflipartners AG, Neuenhof

Traduzione e redazione editoriale: IBS Fachübersetzungen AG

Fotografie: Stiebel Eltron AG | Thalmann Steger Architekten AG | Fundamenta Real Estate AG | Working Bicycle AG

Stampa: Kromer Print AG, Lenzburg



ENERGY CAMPUS 2.0

Da tempo il nostro magazzino a Lupfig aveva raggiunto i propri limiti. L'espansione in locali esterni era ormai divenuta inevitabile. Possiamo convertire con grande vantaggio la parte di edificio rimasta vuota in uffici.



«I nuovi collaboratori implicano sempre anche un ampliamento degli orizzonti per l'azienda.»

Patrick Drack, direttore di STIEBEL ELTRON Svizzera

La crescita richiede sforzi

STIEBEL ELTRON Svizzera ha sempre registrato una crescita continua, ma negli ultimi tre anni essa ha avuto dimensioni molto maggiori. Patrick Drack, direttore di STIEBEL ELTRON Svizzera, fornisce cifre concrete: «nel 2020 presso STIEBEL ELTRON Svizzera lavoravano 120 persone; alla fine del 2022 i collaboratori erano quasi 200.» È probabile che questo sviluppo continui a un ritmo simile nei prossimi quattro o cinque anni. Nell'estate del 2022 l'assistenza clienti è stata spostata in locali esterni nelle vicinanze, a causa della mancanza di postazioni di lavoro sufficienti per gli uffici. Ma questa è solo una soluzione temporanea. Sono già progettati ulteriori spazi per uffici presso la sede centrale di Lupfig. In questo modo si dovrebbero creare postazioni di lavoro sufficienti anche per i prossimi anni e riunire nuovamente le squadre.

L'enorme crescita ha comportato anche altre difficoltà: «il magazzino non era più in grado di far fronte alla domanda ininterrotta, quindi da tempo gestiamo un magazzino ibrido con sedi esterne», afferma il direttore. Tuttavia lo stoccaggio esterno comporta anche maggiori sforzi, processi complessi e costi supplementari. «Riunire le giacenze di magazzino presso il nostro partner logistico di lunga data

Camion Transport era una soluzione ovvia.» Perciò alla fine del 2022 le scorte di materiale sono state trasferite nel centro logistico di CT a Hägendorf. «Da allora, il nostro magazzino qui a Lupfig è vuoto», continua Drack.

Fare di necessità virtù

Il progetto prevede anzitutto di convertire un piano dell'edificio precedentemente adibito a magazzino in spazio per uffici. Ciò consentirà di ospitare uffici con ulteriori 100 postazioni di lavoro. In una seconda fase si potrebbe costruire un altro piano, che garantirebbe un numero sufficiente di uffici anche a lungo termine.

«Attualmente disponiamo ancora di un numero sufficiente di postazioni di lavoro soprattutto grazie all'affitto di uffici esterni», illustra il direttore. «I moderni metodi di lavoro, come l'home office e le riunioni online, contribuiscono a rendere la nostra quotidianità lavorativa molto più flessibile», spiega. In generale sono richieste meno sale riunioni e, condividendo le postazioni di lavoro tra i collaboratori a tempo parziale, sono necessari minori spazi per uffici.

«Tuttavia a lungo termine non potremo evitare l'espansione», sostiene Drack. Perciò la progettazione è già in pieno svolgimento. «Ora dobbiamo considerare tutte le eventualità e soddisfare il maggior numero possibile di esigenze», spiega il direttore. Inoltre, naturalmente, la costruzione deve essere ottimizzata sotto il profilo dei costi, un'impresa non facile. Poiché durante la conversione si verificheranno molto probabilmente emissioni di rumore, è essenziale una buona pianificazione per garantire che le attività in corso siano influenzate il meno possibile.

Sfruttare le opportunità

Gli sforzi di STIEBEL ELTRON Svizzera per far fronte all'enorme crescita non si limitano alla creazione di nuovi uffici. L'aumento delle risorse umane richiede adeguamenti anche ad altri livelli. «Per mantenere alta la qualità ottimizziamo costantemente i nostri processi e ci concentriamo su formazioni mirate per garantire che l'inserimento dei nuovi colleghi sia il più efficace possibile», dice Drack. Infatti i collaboratori sono la risorsa più importante dell'azienda e costituiscono una grande opportunità. «I nuovi collaboratori implicano sempre anche un ampliamento degli orizzonti.» In un'azienda convergono punti di vista ed esperienze diverse che la arricchiscono: questo è anche il caso di STIEBEL ELTRON», riassume Drack. □

100

nuove postazioni
di lavoro



Immagine del progetto



Il vecchio magazzino attualmente è vuoto

STIEBEL ELTRON Matran: nuovi uffici, nuovo showroom

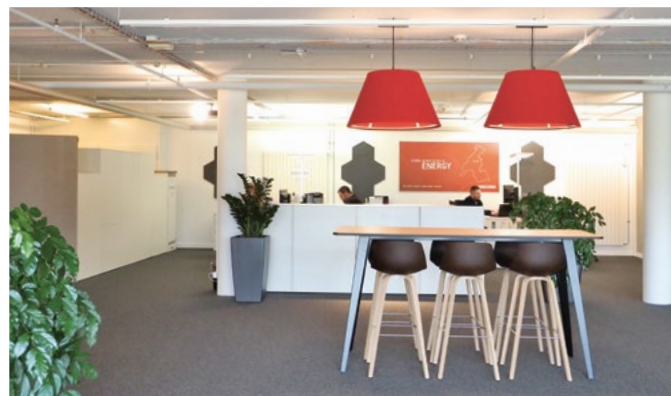
STIEBEL ELTRON è rappresentata a Matran da ben dieci anni e da allora si è ben consolidata. Il successo ha comportato anche l'aumento del personale e quindi l'anno scorso la squadra della Svizzera romanda si è trasferita in locali più ampi. Ora c'è anche spazio per uno showroom proprio, a vantaggio sia dei collaboratori che dei clienti.



Visualizzazione dello showroom progettato a Matran.



Roland Berger e Patrick Waeber nei nuovi locali della sede della Svizzera romanda.



«Con il nuovo showroom possiamo mostrare alla clientela la nostra offerta.»

Roland Berger, consulente di sistema di STIEBEL ELTRON Svizzera

Spazio per le novità

«Avere un proprio showroom è quasi d'obbligo», spiega Patrick Waeber, responsabile distribuzione della regione occidentale per STIEBEL ELTRON Svizzera. «Infatti i nostri clienti vengono già spesso nei nostri uffici: a volte per appuntamenti di progettazione, a volte in modo del tutto spontaneo.» La sede di Matran, direttamente sulla A12 tra Berna e Vevey, è stata scelta in modo ideale perché è facilmente raggiungibile dai clienti della Svizzera occidentale. Anche i clienti di lunga data delle immediate vicinanze la apprezzano perché evita loro il viaggio a Lupfig. «I nostri collaboratori sono ben collegati in rete con i nostri clienti. Questo anche perché abbiamo sempre coltivato il contatto personale», afferma Waeber. «Il fatto che ora possiamo mostrare e soprattutto presentare i nostri apparecchi in loco è indubbiamente un vantaggio.»

Anche Roland Berger, consulente di sistema di STIEBEL ELTRON Svizzera, vede nel nuovo showroom una carta vincente: «con il nuovo showroom possiamo mostrare alla clientela la nostra offerta», sostiene con convinzione. «Infatti

c'è una grande differenza tra vedere i nostri apparecchi in foto nei dépliant o in Internet e osservare le macchine nella realtà nonché, soprattutto, sentirle quando sono in funzione», aggiunge Berger. Egli sa per esperienza che «in genere la dimostrazione del funzionamento delle macchine è la ciliegina sulla torta prima dell'ordine».

«Nello showroom dell'ENERGY CAMPUS a Lupfig sono state acquisite buone esperienze di consulenza ai clienti da oltre dieci anni», continua Waeber. «Naturalmente possiamo trarne grande beneficio.» Prima di scegliere una pompa di calore i clienti vogliono per lo più vedere l'apparecchio dal vivo. «Per poter rispondere alle loro domande e consigliare il modello giusto è ideale mostrare tutto direttamente in loco», spiega Berger. «Questo viene confermato anche dai nostri colleghi di Lupfig», conclude.

La costruzione è già iniziata. «Prevediamo che lo showroom sarà completato a luglio e pronto per l'uso prima dell'autunno», afferma Waeber. □

Novità nella direzione

L'uomo nuovo a fianco di Patrick Drack e Chris Knellwolf proviene dal settore della logistica e possiede solida esperienza nel lavoro di progetto e nella leadership. Esattamente i requisiti giusti per una funzione così importante.

Che si voglia o meno, a causa dei problemi di approvvigionamento a livello globale la figura del massimo responsabile di gestione della catena di approvvigionamento è in questo momento particolarmente importante per un'azienda. Nella ricerca di un'integrazione adeguata alla direzione di STIEBEL ELTRON Svizzera erano all'ordine del giorno anche i problemi di approvvigionamento e la riorganizzazione della logistica. Dopo i primi mesi di piena occupazione, il nuovo Chief Operating Officer condivide con noi le sue impressioni sul nuovo ambiente e ci fornisce qualche informazione su di sé.

Fai parte del team da qualche mese. Ti sei ambientato bene?

Sì, molto. Mi piace la dimensione dell'azienda e il clima di collaborazione che vi si respira. Il settore è molto divertente: al momento molte sono le novità. Chiaramente ciò è anche impegnativo e richiede molto lavoro, ma operiamo in una situazione estremamente confortevole. Il nostro coerente impegno per le energie rinnovabili è sostenibile e giova alla nostra immagine.

Quindi hai lavorato in altri settori prima?

Esatto, ho assolto una formazione commerciale di base nella logistica di TNT (ora Fedex) e ho fatto carriera nell'azienda per diversi anni. Nel 2010 sono passato al settore delle forniture automobilistiche. Qui, fino all'autunno scorso ho ricoperto diversi ruoli, l'ultimo dei quali è stato quello di responsabile della catena di approvvigionamento a livello di gruppo.

Due datori di lavoro nella tua esperienza professionale finora?

Sì, ho sempre avuto buone opportunità di avanzamento interno e ho svolto progressivamente nuovi compiti. La crescita professionale è stata e continua ad essere importante per me. Oltre alla mia carriera in azienda, ho anche continuato la mia formazione scolastica. Nel 2016 ho completato l'EMBA in International Management e l'anno scorso il CAS in Digital Leadership and Transformation.

Ci pare un percorso coerente. È stato facile gestirlo insieme alla famiglia?

A volte è stato davvero eccessivo, specialmente perché viaggiamo molto a causa del lavoro. Talvolta passavo più notti in una camera d'albergo che in famiglia. Nel passaggio a STIEBEL ELTRON mi ha affascinato soprattutto abbandonare facili sicurezze.

Quindi sei determinato e ambizioso?

Sì, so quello che voglio e mi impegno per mantenerlo. Ma non sono un tipo competitivo nel vero senso della parola. Confrontarmi con gli altri non è importante per me. Mi piace invece sfidare me stesso. Faccio lo stesso anche nello sport. Pratico il triathlon, che richiede molto tempo. Questo tempo è soltanto mio, altrimenti sono sempre a disposizione degli altri, sia in famiglia che al lavoro.

Ciò suggerisce qualcosa riguardo al tuo stile direzionale?

Sono sicuramente non molto incline all'approccio gerarchico e non ho bisogno di essere al centro dell'attenzione. In generale dirigo in modo partecipativo, coinvolgendo i miei collaboratori e sono molto orientato al consenso. In



«Di STIEBEL ELTRON mi piacciono particolarmente i prodotti sostenibili e l'atmosfera collaborativa.»

Martin Sägger, Chief Operating Officer di STIEBEL ELTRON Svizzera

un team si può ottenere il massimo se ognuno contribuisce con le proprie capacità. Non mi sottraggo però alle decisioni difficili; se il superiore mi chiede di assumermi delle responsabilità, me ne faccio carico.

STIEBEL ELTRON può quindi contare sul tuo prezioso contributo. Quali sono esattamente i tuoi punti di forza?

Per quanto riguarda le aree di competenza, posso contribuire al meglio con la mia conoscenza della gestione della catena di approvvigionamento. L'argomento è molto importante, soprattutto nella nostra situazione. Posso rappresentare e rafforzare la posizione di Thomas Strittmatter, responsabile della gestione della catena di approvvigionamento, e della sua squadra all'interno dell'azienda. Abbiamo già ottenuto molto finora. Non meno importanti sono le altre due aree dell'IT e della tecnologia. Abbiamo fantastiche squadre per affrontare le sfide che ci attendono. In questi ambiti posso certamente contribuire con la mia conoscenza dell'organizzazione, delle strutture e dei processi, anche in materia di direzione. STIEBEL ELTRON sta vivendo una grande trasformazione, quindi questo know how non guasta. □

La nuova direzione del reparto finanze

Vogliamo fare progressi anche nell'area del controlling e in Daniel Bechter troviamo ora un valido rinforzo. Come nuovo responsabile del reparto finanze, egli assumerà anche la funzione di controller.

Un passo dopo l'altro

«La crescita dell'azienda ha reso necessaria la creazione di una contabilità analitica per centri di profitto», così Agostino Failla, team leader accounting di STIEBEL ELTRON Svizzera, riassume la situazione di partenza. «Come azienda di medie dimensioni con uno sviluppo incredibile, è naturale che continuiamo a crescere anche in questo settore», sottolinea anche Daniel Bechter, nuovo responsabile finanziario di STIEBEL ELTRON Svizzera. «STIEBEL ELTRON ha raggiunto una dimensione critica e ha bisogno di una professionalizzazione del controlling. Sono necessarie cifre chiave per rendere plausibili i confronti e fornire basi rilevanti per le decisioni aziendali. In poche parole, non possiamo affidarci solo all'istinto. Inoltre vogliamo agire, non reagire.»

La collaborazione e le interrelazioni con la casa madre hanno richiesto un approccio coordinato in questo senso. Il consolidamento delle scritture contabili all'interno del gruppo fornisce già molte protezioni e inoltre la filiale svizzera ha un'importanza non trascurabile per l'azienda operante a livello globale. «Naturalmente sussiste una certa dipendenza dalla casa madre di Holzminden. Questo è un vantaggio sotto molti aspetti, perché possiamo beneficiare delle strutture di un'azienda più grande, ma a volte costituisce anche una sfida, perché le esigenze sono diverse. Alla fine lo scambio diretto paga», afferma convinto Bechter.

Dell'ulteriore miglioramento qualitativo del reparto finanze traggono vantaggio non da ultimi i clienti, ma anche i collaboratori del reparto vivono positivamente lo sviluppo. Da un lato l'aumento del personale significa naturalmente un sollievo per i membri già in forza alla squadra. Molto più importanti sono, però, i miglioramenti dei processi e le loro implicazioni per il reparto e per l'intera azienda. □



«Per un'azienda di queste dimensioni è importante la professionalizzazione del controlling.»

Daniel Bechter, responsabile finanze di STIEBEL ELTRON Svizzera

Daniel Bechter – profilo personale

Amante della natura e degli animali, sta con piacere all'aria aperta. Le montagne sono la sua zona di svago preferita, sia d'estate che d'inverno. Gli piace muoversi. Gli sport all'aria aperta compensano in modo ideale il suo lavoro d'ufficio. Dopo aver completato la sua formazione commerciale di base, Bechter ha lavorato nella contabilità finanziaria e si è poi perfezionato nel campo del controlling. «Mi piacciono i numeri. Per un'azienda è fondamentale prestare attenzione al loro significato e trarre le giuste conclusioni. Mi considero una coscienza commerciale con funzione di consulenza per la direzione», così si esprime Bechter a proposito di se stesso e del proprio ruolo.

Riorganizzazione della squadra dei tecnici del service

Per una crescita sostenibile è importante rimanere sempre flessibili. Per soddisfare anche in futuro i più elevati standard qualitativi ci affidiamo a tecnici esperti ben formati. Queste ragioni ci hanno spinto a riorganizzare la nostra squadra di tecnici del service e ad ottimizzarla con l'introduzione di team leader regionali come nuovo livello intermedio.

La crescita richiede capacità di adattamento

L'elevata richiesta di pompe di calore comporta sempre anche interventi di manutenzione e riparazione. C'è grande necessità di personale specializzato. «Per soddisfare questa domanda negli ultimi anni abbiamo assunto continuamente tecnici e li abbiamo impiegati in tutte le regioni della Svizzera», dice Michael Lüthi, responsabile dei tecnici del service di STIEBEL ELTRON Svizzera. Tuttavia l'assunzione di nuovo personale non è sufficiente da sola a garantire la competenza professionale e lo standard di qualità desiderato. «Naturalmente i giovani mancano ancora di esperienza. Perciò dobbiamo investire in modo mirato nella formazione e nell'aggiornamento dei nostri tecnici», afferma Lüthi. «Ciò richiede capacità disponibili e strutture organizzative idonee per questa esigenza.»

Negli ultimi anni è stato fatto molto per raggiungere un'elevata qualità del service: tecnici di assistenza ben addestrati e capi tecnici esperti si occupano della formazione e dell'aggiornamento, nonché di casi problematici specifici. Le sfide tecnicamente più complesse rientrano nell'area di competenza della squadra speciale, che si occupa anche del controllo di qualità dei sistemi in collaborazione con i responsabili della casa madre.

Ora, con l'introduzione dei team leader regionali, i capi tecnici saranno sollevati da compiti amministrativi e relativi al personale. «Ciò consentirà ai capi tecnici di dedicare più tempo alle loro competenze, al supporto professionale dei tecnici del service nonché alla formazione e all'aggiornamento della loro squadra.» □



Una squadra forte: nuovi team leader regionali dei tecnici del service

«Sono molto contento del mio nuovo compito perché mi propone sfide e mi offre possibilità di ulteriore sviluppo.»

Pascal Haller

«Grazie alla nuova suddivisione delle responsabilità possiamo soddisfare ancora meglio i nostri standard di qualità.»

Milos Tomic

«Alleggerendo il carico organizzativo dei capi tecnici, possiamo rispondere alle richieste dei clienti in modo ancora più mirato.»

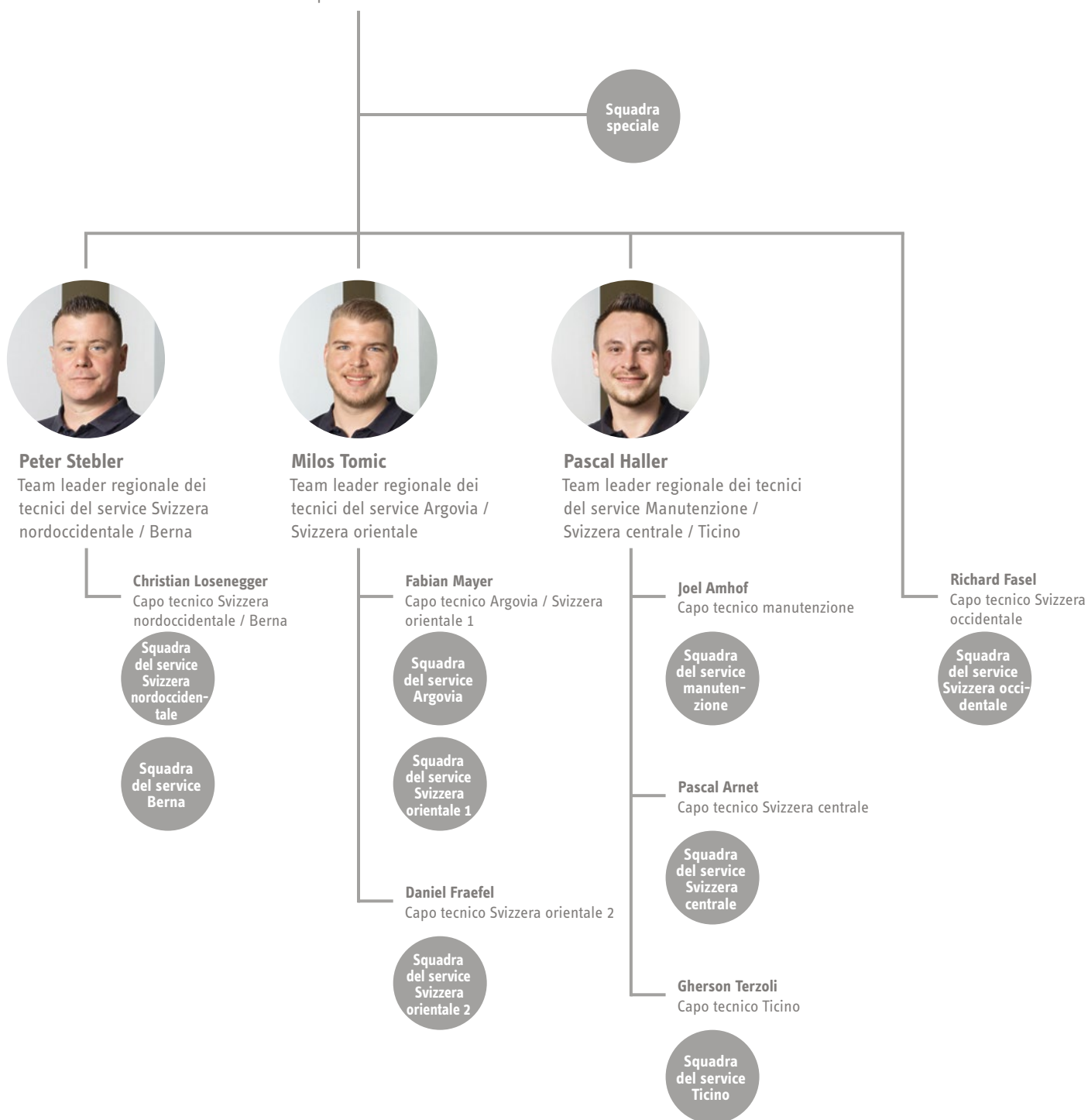
Peter Stebler



«Questa riorganizzazione garantisce uno sviluppo orientato al futuro.»

Michael Lüthi

Responsabile dei tecnici del service



Peter Stebler

Team leader regionale dei tecnici del service Svizzera nordoccidentale / Berna

Milos Tomic

Team leader regionale dei tecnici del service Argovia / Svizzera orientale

Pascal Haller

Team leader regionale dei tecnici del service Manutenzione / Svizzera centrale / Ticino

Christian Losenegger
Capo tecnico Svizzera nordoccidentale / Berna

Squadra del service Svizzera nordoccidentale

Squadra del service Berna

Fabian Mayer
Capo tecnico Argovia / Svizzera orientale 1

Squadra del service Argovia

Squadra del service Svizzera orientale 1

Daniel Fraefel
Capo tecnico Svizzera orientale 2

Squadra del service Svizzera orientale 2

Joel Amhof
Capo tecnico manutenzione

Squadra del service manutenzione

Pascal Arnet
Capo tecnico Svizzera centrale

Squadra del service Svizzera centrale

Gherson Terzoli
Capo tecnico Ticino

Squadra del service Ticino

Richard Fasel
Capo tecnico Svizzera occidentale

Squadra del service Svizzera occidentale

Dal vecchio al nuovo

Il riscaldamento a gas dell'edificio storico tutelato nel cuore della città di Zurigo doveva essere sostituito. Era necessaria una buona consulenza. La soluzione non doveva essere necessariamente costosa. Il risparmio di CO₂ e di energia ottenuto con la ristrutturazione è considerevole.

Antico ma tecnicamente modernissimo

L'edificio storico tutelato situato nel quartiere di Sihlfeld, nel centro di Zurigo, fu costruito all'inizio del 20 secolo. L'imponente costruzione ospita dieci appartamenti e un ristorante al piano terra. In precedenza l'immobile era riscaldato con un impianto a gas. «Questo si è improvvisamente spento», spiega Jürg Zwick, consulente per progettisti e ingegneri di STIEBEL ELTRON Svizzera. «L'amministrazione doveva quindi fare presto perché, come gli esperti sanno, il processo di autorizzazione richiede tempo» racconta lo specialista. Era perciò necessaria un'azione rapida. Eppure non c'erano molte alternative. Non era possibile sostituire il vecchio riscaldamento a gas con uno nuovo, né collegarsi a una rete di teleriscaldamento. «Gli scantinati sono molto piccoli», spiega Jürg Zwick. Per questo motivo un riscaldamento a legna o a

pellet era fuori questione. «Inoltre il proprietario aveva stabilito che in futuro il riscaldamento dovesse essere alimentato da energie rinnovabili», afferma il responsabile del progetto di STIEBEL ELTRON Svizzera. Tuttavia le opzioni erano limitate. «Non era possibile effettuare una trivellazione per una sonda geotermica», spiega, «e la sala di controllo era troppo piccola per un'installazione interna, come spesso accade negli edifici cittadini.» Quindi l'unica opzione praticabile era un'installazione all'esterno. Le ridotte dimensioni del cortile interno e le norme sulle emissioni sonore della città di Zurigo imponevano di cercare una soluzione non immediatamente ovvia. L'abbiamo trovata sul tetto: «assieme al progettista specializzato abbiamo esaminato varie possibilità e siamo giunti alla conclusione che la struttura dell'ascensore con misure di stabilizzazione aggiuntive sarebbe stata idonea», racconta Jürg Zwick. Anche in questo caso,



L'edificio ospita 10 appartamenti e un ristorante al piano terra



Il cortile non è adatto per l'installazione di pompe di calore

Casa di abitazione storica tutelata nel quartiere Sihlfeld della città di Zurigo. I requisiti per i provvedimenti di ristrutturazione sono severi.





Breve panoramica

Immobile

- › Casa di abitazione storica tutelata
- › Quartiere Sihlfeld a Zurigo
- › Costruita all'inizio del XX secolo
- › 10 appartamenti
- › Ristorante al piano terra

Situazione tecnica di partenza

- › Sostituzione del riscaldamento a gas esistente
- › Carico calorifico ca. 50 kW
- › Elementi riscaldanti
- › Acqua sanitaria
- › Impianto di aerazione per il ristorante al piano terra

Tecnologia installata

- › 4 pompe di calore aria-acqua WPL 25A in cascata
- › Pompe di calore con inverter
- › Bassa corrente di spunto
- › Compensazione delle ore di esercizio
- › Mandata 65 °C
- › 175 kg / pompa di calore
- › Tonalità cromatica delle carcasse bianco alpino
- › Pellicola di rivestimento in tonalità di grigio
- › Serbatoio di accumulo
- › Boiler per acqua sanitaria
- › Gruppi di riscaldamento
- › Pannello / regolatore

Località

- › 8004 Zurigo

Committente

- › Fundamenta Real Estate AG
www.fundamentarealestate.ch

Realizzazione

- › sem solutions ag (consulenza tecnica al committente / progettazione generale / direzione dei lavori)
www.semsolutions.ch

Panoramica della WPL 25 A

- › Pompa di calore aria-acqua WPL 25 A installata all'esterno
- › Perfettamente adatta per nuove costruzioni e ristrutturazioni
- › Tecnologia inverter per elevata efficienza e bassi costi energetici
- › Bassi rumori di esercizio, che possono essere ulteriormente ridotti con il modo operativo notturno (funzione «Silent Mode»)
- › Temperatura di mandata fino a 65 °C per un comfort di prima classe nella produzione di acqua calda
- › Elevata classe di efficienza energetica (A++ / A+++), anche impiegando radiatori



L'installazione sulla struttura dell'ascensore sul tetto



Poco appariscente grazie alla pellicola di rivestimento dello stesso colore del tetto

però, gli obblighi cittadini hanno condizionato la realizzazione: trattandosi di un edificio storico tutelato, abbiamo dovuto garantire un'installazione particolarmente discreta. Le autorità cittadine di Zurigo hanno insistito affinché il colore delle pompe di calore corrispondesse a quello del tetto. «Per questo motivo gli apparecchi sono stati rivestiti con una pellicola speciale», spiega l'esperto Jürg Zwick.

Dopo i chiarimenti relativi alle emissioni sonore e all'accessibilità dei servizi, il progetto ha ricevuto il via libera e nulla l'ha più ostacolato. Il risultato è più che soddisfacente.

«In termini di sostenibilità altri generatori di calore reggono a malapena il confronto con una pompa di calore», dice convinto Jürg Zwick e aggiunge. «Passando dal gas alle energie rinnovabili, si possono risparmiare migliaia di kW/h e molte tonnellate di CO₂ all'anno». Inoltre questo sistema non fa solo risparmiare molta energia e CO₂, ma anche denaro: «abbiamo calcolato un risparmio di diverse decine di migliaia di franchi in 15 anni grazie all'abbattimento di CO₂», spiega Jürg Zwick. □



«In termini di sostenibilità la pompa di calore occupa una posizione di spicco.»

Jürg Zwick, consulente per progettisti e ingegneri di STIEBEL ELTRON Svizzera

«Dispo Dash», la soluzione software per i tempi di consegna difficili

I ritardi nelle consegne rappresentano una grande sfida per tutti i soggetti coinvolti. Tuttavia, dalle situazioni problematiche si può imparare. Detto fatto: il progetto «Dispo Dash» ha contribuito in modo significativo a migliorare il nostro flusso di informazioni sullo stato delle consegne.



Lo scambio regolare di informazioni è importante per adeguare il programma alle esigenze.

Soluzione software per una maggiore affidabilità

«L'obiettivo della nostra soluzione software è molto chiaro: fornire ai clienti informazioni ottimali sullo stato degli ordini», spiega Alfons Bopp, collaboratore dell'area progetti e strumenti di STIEBEL ELTRON Svizzera e responsabile dell'implementazione informatica di questo progetto. I clienti potranno in futuro informarsi sulla disponibilità della merce e sullo stato degli ordini nel sito Web. «Fino a quel momento i nostri clienti riceveranno e-mail automatiche con lo stato attuale; mensilmente o anche settimanalmente, se lo desiderano», aggiunge Bopp. Prevediamo che la piattaforma on line entri in funzione alla fine dell'anno.

L'obiettivo è che la comunicazione sia non solo attiva, ma soprattutto affidabile. «Con il nostro nuovo strumento vogliamo comunicare in modo attendibile e concreto al cliente le settimane di consegna», sottolinea Bopp. «Dovrà essere possibile distinguere tra consegne parziali e consegne complete.»

Dall'idea alla realizzazione

Ovviamente il tutto non è così semplice da implementare da un giorno all'altro. STIEBEL ELTRON Svizzera ha creato una posizione specifica e ha assunto uno sviluppatore informatico capace di programmare tali soluzioni software. «Si tratta di un software ad autoapprendimento che tiene conto delle priorità e fa previsioni per il futuro», spiega lo specialista informatico. «Aspiriamo a raggiungere una precisione del 95% nella stima della disponibilità delle consegne», aggiunge. Ciò che può sembrare sbalorditivo per i non esperti, è plausibile per lo specialista IT. Con oltre 20 anni di esperienza nell'integrazione di sistemi e specializzazione nell'ottimizzazione dei processi, egli conosce il mestiere.

«Con il nostro nuovo strumento vogliamo comunicare in modo affidabile al cliente le settimane di consegna.»

Alfons Bopp, collaboratore dell'area progetti e strumenti di STIEBEL ELTRON Svizzera

«Il software è spietato», dice lo specialista. «Conosce solo i sì e i no.» Effettuando un controllo incrociato il programma mostra le scorte in arretrato, che non erano visibili al personale addetto alla disposizione. In questo modo è stato possibile elaborare molti arretrati. «I collaboratori possono prendere decisioni chiare solo se dispongono di dati concreti», aggiunge Bopp.

Tuttavia il software ha bisogno di un aggiornamento periodico. Perciò i dipendenti devono effettuare regolarmente una valutazione, per consentire l'implementazione sempre più concreta del programma in base alle loro esigenze.

Aspiriamo al
95%
di precisione

L'implementazione del progetto dà risultati evidenti

«Ora la nostra clientela vede chiaramente i frutti dei nostri instancabili sforzi», afferma con evidente sollievo Thomas Strittmatter, responsabile SCM di STIEBEL ELTRON Svizzera. Le difficoltà di consegna causate dall'esplosione della domanda e i massicci arretrati di produzione dovuti alla carenza di risorse hanno costituito una sfida snervante per tutti i soggetti coinvolti.

«Poiché non vendiamo solo pompe di calore come apparecchi singoli, ma interi impianti, per l'installazione dei sistemi sono naturalmente necessari innumerevoli prodotti», spiega Strittmatter. «Se non sono disponibili tutti gli articoli necessari, gli installatori si trovano in difficoltà», conclude. Nei periodi di punta le carenze hanno interessato fino a 70 articoli e circa 30 prodotti non sono stati disponibili per due o tre mesi. Nonostante la comprensione reciproca, è stato un momento difficile per entrambe le parti: installatori e STIEBEL ELTRON.

«Ora la nostra clientela vede chiaramente i frutti dei nostri instancabili sforzi.»

Thomas Strittmatter, responsabile SCM di STIEBEL ELTRON Svizzera

«Abbiamo fatto tutto il possibile per migliorare la situazione», assicura Strittmatter. È stato assunto nuovo personale. Sono stati creati nuovi programmi per migliorare il coordinamento e la comunicazione. Anche STIEBEL ELTRON Germania ha fornito un importante contributo alla gestione della situazione con riunioni speciali sulle difficoltà di consegna. «Con i nostri sforzi siamo riusciti a ridurre i ritardi di consegna del 60-70%», afferma Strittmatter con una punta di orgoglio. «I nostri clienti devono ancora sopportare un certo tempo di attesa, ma ora possiamo consegnare la merce per la maggior parte entro la data prevista. Abbiamo notevolmente migliorato il flusso delle informazioni», afferma convinto. □

Contributo di riciclaggio anticipato (CRA)

Soluzione di settore per pompe di calore

Il contributo di riciclaggio anticipato è un sovrapprezzo imposto dai produttori o dai commercianti per finanziare il riciclaggio del prodotto in questione.

Ora esiste anche una soluzione di settore per le pompe di calore, che entrerà in vigore il 1° luglio 2023.

Caratteristiche della soluzione di settore CRA per le pompe di calore

- › Il CRA deve essere chiaramente espresso nell'offerta
- › La dichiarazione della pompa di calore è possibile nel portale SENS: www.erecycling.ch/it/sens
- › È possibile inserire ordini di ritiro delle pompe di calore
- › È possibile far ritirare le pompe di calore dall'azienda di smaltimento



Novità a partire dal 1° luglio 2023

Nuovi percorsi con partner collaudati

L'eccellente situazione degli ordini e la continua crescita hanno gradualmente portato il magazzino interno di Lupfig a raggiungere i propri limiti di capacità. Lo stoccaggio presso un fornitore di servizi esterno era un passo ovvio. Dopo una complessa fase di transizione, il nuovo processo di consegna è ormai consolidato.

La grande domanda richiede un diverso modo di pensare

L'eccellente situazione degli ordini e la continua crescita hanno gradualmente portato il magazzino interno di Lupfig a raggiungere i propri limiti di capacità. «Prima o poi dovevamo prendere in considerazione una nuova soluzione», spiega Antonio Frabotta, ex responsabile della logistica di STIEBEL ELTRON Svizzera e da oltre 26 anni responsabile della consegna puntuale delle pompe di calore ordinate. Gli spazi di stoccaggio erano quasi al limite. «Un ripensamento era inevitabile», dice Frabotta. In realtà c'erano solo due opzioni: costruire un nuovo magazzino più grande o stoccare in una sede esterna. «Poiché lavoravamo già con Camion Transport AG con successo da più di 15 anni, è stato ovvio affidare le scorte di magazzino e il trasporto a questo esperto fornitore di servizi logistici», spiega Frabotta. Dopo una complessa fase di pianificazione e transizione, è stato completato il trasferimento delle scorte di materiale da Lupfig a Hägendorf.

Un partner collaudato per una nuova soluzione

Da ottobre 2022 le merci di STIEBEL ELTRON Svizzera vengono consegnate ai clienti dalla sede di Hägendorf. «Ogni giorno arrivano nella nostra sede fino a quattro grandi camion con materiali provenienti dalla sede centrale di STIEBEL ELTRON a Holzminden», afferma Peter Ruf, responsabile della



«Dopo la fase di transizione il nuovo processo di consegna è ben consolidato.»

Antonio Frabotta, team leader SCM logistica di STIEBEL ELTRON Svizzera

logistica di Camion Transport di Hägendorf. «Ogni giorno più di 100 pompe di calore lasciano il nostro magazzino e vengono consegnate in tutta la Svizzera», aggiunge. Un numero considerevole. «STIEBEL ELTRON è un cliente esigente con elevati requisiti di qualità», sottolinea Ruf. «Questo corrisponde pienamente alle nostre aspettative: per noi è ovvio trovare la soluzione migliore insieme al cliente e soddisfare le richieste più esigenti», dice Ruf. Le aspettative sono davvero elevate: oggi come oggi la tempestività è fondamentale e costituisce allo stesso tempo una grande sfida, soprattutto nella gestione del personale. Gli ordini vengono programmati con circa tre giorni di anticipo. La consegna è di conseguenza importante e urgente, viste le attuali difficoltà di fornitura.

Tuttavia gli obiettivi sono stati raggiunti, con soddisfazione di STIEBEL ELTRON e degli stessi clienti. «I casi di danneggiamento segnalati, pari allo 0,5%, sono molto rari», spiega Frabotta, team leader SCM logistica di STIEBEL ELTRON Svizzera dall'anno scorso. «Anche le consegne errate o i resi sono trascurabili con questo volume di ordini», aggiunge. «Dopo una complessa fase di transizione, il nuovo processo di consegna è ormai consolidato», dichiara Frabotta con soddisfazione, «a vantaggio soprattutto dei nostri clienti.» □



Sono disponibili 7000 posti di stoccaggio su un'area di magazzino di 8000 m².

Vengono consegnate più di

100
pompe di calore
ogni giorno



WPE-I Plus: pompa di calore acqua glicolata – acqua con elevato grado di integrazione

STIEBEL ELTRON ha sviluppato il successore della fortunata serie di pompe di calore acqua glicolata – acqua WPF/WPC: la nuova WPE-I Plus. Questa pompa di calore è ancora più efficiente, più silenziosa e, soprattutto, più facile da installare rispetto ai modelli precedenti.

Silenziosa, efficiente e facile da installare

Un grande vantaggio della nuova pompa di calore è il peso notevolmente ridotto rispetto al modello precedente. Inoltre la bassa quantità di refrigerante di sicurezza a basso valore GWP (A2L) non impone ulteriori requisiti per il locale di installazione. Questo e la riduzione delle aree di ingombro minimo rendono l'installazione semplice. Anche il regolatore e i componenti idraulici, come la valvola di commutazione e la pompa di circolazione, sono integrati nell'apparecchio.

Grazie all'elevata temperatura di mandata di 60 °C raggiunta nel puro esercizio come pompa di calore, la WPE-I Plus può venire utilizzata sia in edifici nuovi che in ristrutturazioni. Il limite di impiego per la temperatura della sorgente è di +25 °C. Ciò rende la pompa di calore con sonda geotermica perfettamente adatta per l'esercizio in una rete di riscaldamento locale fredda, per esempio per lo sfruttamento del calore residuo.

Con livelli di potenza sonora da 40 fino a un massimo di 46 dB(A) (EN 12102), questi apparecchi sono anche estremamente silenziosi. Sono possibili inoltre il raffreddamento attivo e passivo con componenti esterni aggiuntivi.

La WPE-I Plus è disponibile in cinque classi di potenza, da 5 fino a 17 kW.

Vantaggi e particolarità

«Un aspetto interessante di questa macchina è l'alto grado di integrazione: sia la pompa di circolazione di sorgente e di carico che la valvola di commutazione dell'acqua calda sono incorporate», spiega Zdravko Djuric, responsabile tecnico specializzato di STIEBEL ELTRON Svizzera. «La WPE-I Plus è anche più efficiente della WPF. Il nuovo apparecchio è costruito senza inverter, cioè è una macchina on/off. Ciò lo rende più robusto e la regolazione è ottimizzata per le pompe di calore acqua glicolata – acqua», spiega l'esperto. «Nello sviluppo della WPE-I Plus è stato fondamentalmente mantenuto il meglio della vecchia macchina trasferendolo al modello successivo con i componenti adattati.» □

Stazioni di distribuzione – una buona scelta per il massimo comfort

Buone ragioni per restare volentieri a casa



«La stazione di distribuzione consente di aumentare l'efficienza dell'intero impianto.»

Swetlan Ognjanovic, product manager
di STIEBEL ELTRON Svizzera

Temperatura ambiente gradevole e acqua calda precisa al grado: la stazione di distribuzione è la soluzione ideale per le case plurifamiliari. Infatti gli inquilini beneficiano di acqua calda come desiderano, di confortevole calore ambiente nonché della registrazione dei consumi esatta per ogni singolo appartamento. I proprietari apprezzano le stazioni di distribuzione anche per un altro motivo: esse soddisfano ottimamente i severi requisiti di igiene per l'acqua potabile. La completa separazione dell'acqua potabile dalla produzione di calore garantisce il riscaldamento dell'acqua sanitaria pulito e igienico. Le stazioni di distribuzione presentano un ulteriore vantaggio: non necessitano della manutenzione annuale. Questo le rende una soluzione economica ed efficiente per la casa plurifamiliare.

Soluzione individuale per ogni peculiarità

«Siccome ogni progetto ha proprie caratteristiche specifiche, vengono richieste per lo più soluzioni personalizzate», spiega Swetlan Ognjanovic, product manager di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Le stazioni di distribuzione offrono esattamente questo: combinano tutti i vantaggi della generazione centralizzata di calore e della produzione decentralizzata dell'acqua calda sanitaria. I conti tornano tanto sotto il profilo dell'economicità per i proprietari che sotto quello del comfort degli inquilini», constata. Altri vantaggi tecnici sono: basse perdite di pressione, adattabilità ai requisiti di temperatura individuali, bassa profondità di montaggio e quindi praticità di installazione. La stazione di distribuzione in combinazione con la pompa di calore è la soluzione più efficiente, più igienica e più comoda per la produzione dell'acqua calda sanitaria nelle case plurifamiliari. □

Panoramica dei vantaggi

- › Installazione semplice e veloce
- › Adattabile a qualsiasi sistema di riscaldamento, esercizio ottimale con le pompe di calore
- › Costruzione compatta
- › Flessibilità grazie agli accessori integrabili a posteriori
- › Infestazione da legionella esclusa grazie alla completa separazione dell'acqua calda sanitaria dall'impianto di riscaldamento
- › Regolazione affidabile e immediata dell'acqua calda sanitaria
- › Possibile regolazione individuale da parte dell'inquilino

ULTRONIC – asciugatore per mani ad alta velocità

Mani asciutte in meno di 15 secondi



Pratica funzione di purificazione dell'aria mediante lampada UV-C e generatore di ioni

Gli asciugatori per mani di STIEBEL ELTRON sono sempre una buona scelta. Nelle imprese commerciali, nella gastronomia e nel settore pubblico sono praticamente indispensabili. Il loro funzionamento senza contatto assicura l'igiene a ospiti, clienti e personale. E questo 24 ore su 24, senza che qualcuno debba ricaricare e smaltire salviette di carta.

La funzione di riscaldamento aumenta il comfort. Rinunciando al riscaldamento, invece, è possibile risparmiare energia. Con il Silent Mode l'apparecchio è ancora più silenzioso, il che rappresenta un vantaggio nelle scuole o negli uffici. □

Asciugatore per mani ad alta velocità ULTRONIC Premium – igiene con nobile design

Con questo asciugatore per mani non si dovrà mai più rinunciare al comfort e all'igiene. L'apparecchio impiega meno di dodici secondi per asciugare le mani degli ospiti o dei collaboratori. Questo soddisfa in modo ideale specialmente i severi requisiti dei locali sanitari nella gastronomia, nelle attività commerciali o negli edifici pubblici.



«Riassumendo: lunga durata, facile da usare, bel design.»

Francis Dind, responsabile del settore aziendale tecnologia degli impianti domestici di STIEBEL ELTRON Svizzera



Working Bicycle

In primavera 70 biciclette hanno attraversato tre città della Svizzera occidentale. Nel loro bagaglio c'era una pompa di calore di STIEBEL ELTRON. Ovviamente solo come scatola. Il progetto Working Bicycle sostiene in modo intelligente la mobilità ecologica in Svizzera. Un buon motivo per STIEBEL ELTRON per partecipare a questo progetto.

«On the road» con STIEBEL ELTRON

STIEBEL ELTRON ha già condotto nel 2020 una campagna con Working Bicycle, che ha avuto molto successo. La scatola della bicicletta è stata progettata ex novo con il tema della pompa di calore STIEBEL ELTRON. In marzo e aprile un totale di 70 biciclette ha attraversato per tre settimane le città di Ginevra, Losanna e Sion con la scatola di STIEBEL ELTRON sul portapacchi. «Naturalmente la scatola non è solo un mezzo pubblicitario, ma può essere utilizzata anche come baule», dice Fabienne Moser, digital marketing manager di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Io lo trovo fantastico.»

Nello spirito della sostenibilità

Il progetto l'ha convinta per la coerenza dei valori, nello spirito della sostenibilità. «Pubblicizzare un prodotto sostenibile in modo sostenibile si addice a STIEBEL ELTRON», afferma l'esperta di marketing. Secondo la sua esperienza, la pubblicità è anche percepita come molto simpatica dai partecipanti e dai passanti. □



«Vedere la nostra pompa di calore sotto forma di scatola che attraversa in bicicletta Ginevra, Losanna o Sion è davvero fantastico.»

Fabienne Moser, digital marketing manager di STIEBEL ELTRON Svizzera

Alice Paatz, ciclista di Working Bicycle

Come sei venuta a conoscenza della campagna?

Ricevo la notifica di ogni nuova campagna nell'app Working Bicycle o per e-mail. Accedo al mio account e posso leggere la descrizione dell'azienda e vedere come sarà la scatola pubblicitaria. In questo modo posso decidere se iscrivermi o meno alla campagna.

Cosa ti entusiasma nella campagna Working Bicycle?

La trovo molto divertente. Mi permette di sostenere la pubblicità di aziende che mi interessano con il mio mezzo di trasporto preferito: la bicicletta!

È anche capitato che qualcuno mi abbia avvicinato per strada per parlare della mia scatola perché erano interessate a una certa pubblicità. In questo modo entro in contatto con persone sconosciute e possono derivarne relazioni che mi arricchiscono.

Penso che Working Bicycle incoraggi l'uso della bicicletta, dato che le campagne richiedono di pedalare almeno tre giorni alla settimana e per almeno 10 km! Inoltre posso guadagnare una piccola somma di denaro. Questo è molto pratico per me che sono una studentessa. Il team di Working Bicycle è poi molto gentile e divertente.

Quali motivi ti hanno spinto ad aderire?

Mi sono imbattuta per caso in un annuncio di Working Bicycle. L'idea di diffondere la pubblicità sulle biciclette mi ha subito convinto. All'epoca stavo progettando un viaggio di circa 450 km in bicicletta attraverso la Svizzera. La scatola mi è stata molto utile perché ho potuto riporvi il mio bagaglio. Inoltre l'adesione mi ha permesso di finanziare parte del viaggio.

A quale scopo usi principalmente la bicicletta?

Uso spesso la bicicletta per andare all'università: circa 20 km per cinque giorni alla settimana. A volte vado in bici anche per divertimento e faccio delle escursioni. In vacanza ho già percorso diverse lunghe distanze in Svizzera con la mia bici e la scatola di Working Bicycle.

Perché hai scelto la scatola STIEBEL ELTRON?

Cosa ti ha convinto di questo marchio?

La tutela dell'ambiente è un argomento molto importante al momento e l'elettricità è fondamentale per il funzionamento della nostra società. Perciò è meglio generare energia in modo ecologico. Con le sue pompe di calore STIEBEL ELTRON soddisfa questi criteri e contribuisce a un approvvigionamento energetico sostenibile. Quindi sono stata molto felice di pubblicizzare questa azienda a conduzione familiare, che offre prodotti sostenibili e di alta qualità.

Anche noi abbiamo installato una pompa di calore in casa e ne sono molto soddisfatta.



Consigliaresti Working Bicycle ad altri?

Perché?

Sì, l'ho già consigliato a molte persone, che si sono iscritte. Working Bicycle motiva le persone a usare più spesso la bicicletta invece dell'auto, cosa ottima per l'ambiente.

Se vi piace andare in bicicletta e volete guadagnare un po' di soldi, potete facilmente partecipare a questo progetto.



70

Working Bicycle pubblica
le pompe di calore
di STIEBEL ELTRON



Per informarsi e partecipare:
www.workingbicycle.ch

STIEBEL ELTRON all'ISH

STIEBEL ELTRON Svizzera si è recata alla fiera specialistica di Francoforte con un gruppo di clienti: sono stati quattro giorni ricchi di impressioni interessanti con molte opportunità di ampliare la rete di contatti.



Viaggio dei clienti a Francoforte

Ben 160 partner di STIEBEL ELTRON Svizzera, suddivisi in quattro giorni, hanno raggiunto l'ISH di Francoforte con sette autobus di prima classe gran turismo di Twerenbold. Naturalmente hanno visitato anche, tra l'altro, l'imponente stand della casa madre, dove sono stati presentati articoli nuovi e speciali. «La visita all'ISH è stata una buona occasione per presentare le nostre novità ai clienti», afferma Sladjana Mitrovic, event & communications manager di STIEBEL ELTRON Svizzera. Ma oltre alle presentazioni di prodotti, questi eventi servono anche per creare e sviluppare contatti. «Le reti di collaborazione sono una delle cose più importanti nel nostro settore», afferma Rolf Grolimund, responsabile

marketing e comunicazione di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Perciò sfruttiamo con piacere tali opportunità per coltivare le nostre collaborazioni commerciali.» L'iniziativa ha avuto analogo riscontro anche nella clientela: «il viaggio all'ISH è una fantastica opportunità per coltivare lo scambio professionale e amichevole con i colleghi del settore», dice Nicole Schmutz, direttrice di ServiceTech GmbH. «All'ISH STIEBEL ELTRON ha dimostrato ancora una volta che, nonostante le sue notevoli dimensioni, è un'azienda orientata al cliente, innovativa e familiare.»



«Il viaggio all'ISH è stato un completo successo e un'ottima occasione per presentare le nostre novità ai clienti.»

Sladjana Mitrovic, event & communications manager di STIEBEL ELTRON Svizzera



«STIEBEL ELTRON è agile, orientata al cliente e innovativa. L'ha dimostrato ancora una volta all'ISH.»

Nicole Schmutz, direttrice di ServiceTech GmbH

STIEBEL ELTRON all'ISH di Francoforte

Nello stand fieristico di circa 1000 metri quadrati l'attenzione si è concentrata naturalmente sull'argomento «tecnologia di riscaldamento con pompe di calore». Con il motto «PC easy – pompa di calore, più facile che mai» STIEBEL ELTRON ha presentato prodotti innovativi, set intelligenti e sistemi graduabili per tutti i bisogni. Per nuove costruzioni o ammodernamenti, per case unifamiliari e bifamiliari o per la decarbonizzazione del settore immobiliare, STIEBEL ELTRON ha la pompa di calore e la soluzione di aerazione giusta per ogni esigenza.

Oltre a proporre entusiasmanti aree tematiche, lo stand ha accolto piacevolmente i visitatori in un'ampia area di benvenuto. Inoltre erano disponibili moderne postazioni di lavoro, che consentivano di testare a fondo il Toolbox, la cassetta degli strumenti digitali di STIEBEL ELTRON. □

Potenza digitale



Il nuovo Servicewelt

Avete accesso al Servicewelt e desiderate informarvi sulle novità? Kevin Pais, collaboratore supporto service di STIEBEL ELTRON Svizzera spiega in un video i cambiamenti più importanti.



«Lo strumento è gratuito e orientato al futuro, cosa quasi obbligatoria di questi tempi.»

Kevin Pais, collaboratore supporto service di STIEBEL ELTRON Svizzera

L'esperto tecnico si occupa delle pompe di calore di STIEBEL ELTRON e della loro tecnologia di sistema fin dal 2017. Inizialmente ha lavorato come tecnico del service. Dal 2020 è responsabile nel servizio interno del supporto e della ricerca di soluzioni ai problemi tecnici. «Penso che il Servicewelt sia un ottimo strumento per monitorare la pompa di calore a distanza», dice di questo tool, che raccomanda caldamente. □

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

Nota legale | Nonostante l'accurata compilazione, non può essere garantita l'assenza di errori nelle informazioni contenute nella presente pubblicazione. Le dichiarazioni relative all'equipaggiamento ed alle sue caratteristiche non sono vincolanti. Le caratteristiche di equipaggiamento descritte nella presente pubblicazione non vanno intese come qualità pattuite dei nostri prodotti. Singole caratteristiche di equipaggiamento possono, a causa del continuo sviluppo tecnico dei nostri prodotti, essere modificate o eliminate. Siete pregati di informarvi riguardo alle attuali caratteristiche di equipaggiamento presso il vostro consulente specializzato locale. Le rappresentazioni grafiche nella pubblicazione costituiscono solo esempi di applicazione. Le immagini contengono anche pezzi di installazione, accessori ed equipaggiamenti speciali non compresi nella fornitura di serie. Riproduzione, anche per estratto, consentita solo con autorizzazione dell'editore.