

ENERGY TODAY

- › Spécial Projet Avenir
- › Technique Smart Home – La maison intelligente
- › Produits WPL 19/24 – La discrète pour les installations à l'intérieur
- › Service Télédiagnostic via ISG

STIEBEL ELTRON s'oriente en fonction de l'avenir

La technologie moderne intégrée décemment



Sommaire

› Éditorial

Paul Stalder, Directeur

Spécial

› **Projet Avenir**

La stratégie élaborée en commun nous montre le chemin 6

› **L'Internet va disparaître**

La numérisation influence l'activité de STIEBEL ELTRON 7

Marketing

› **Un partenaire musclé pour des objectifs durables**

Matthias Glarner représente désormais nos valeurs 8

Produits

› **La force réside dans la tranquillité**

Nouvelle WPL 19/24 installation intérieure 10

Technique

› **Smart Home**

La maison intelligente 12

› **La technologie moderne intégrée décentement**

Régulation de l'électricité produite 14

› **Le gestionnaire d'autoconsommation**

Smart Energy Control 17



8 | L'ambassadeur de la marque Matthias Glarner



17 | Le gestionnaire d'autoconsommation



14 | La technologie moderne utilisée intelligemment

Calendrier

› Séminaires de formation 2017

Informez-vous sur notre site Internet:
www.stiebel-eltron.ch/formation

Service

- › **Télédiagnostic via ISG**
Une vision futuriste euphonique 18
- › **Internet Service Gateway ISG**
Gérer la pompe à chaleur via le réseau domestique 19

Actualités

- › **STIEBEL ELTRON goes Down Under ...**
Oliver Joss rejoint STIEBEL ELTRON Australie 20
- › **Départ à la retraite pour Bernhard Märki**
Je serai parti ... 22
- › **Week-end de ski 2017**
Un week-end à Arosa 22

Manifestations

- › **Le festival en trois étapes**
Orateur invité, Matthias Glarner, le roi de la lutte suisse 2016 23
- › **Jubilé 2018**
STIEBEL ELTRON Suisse a 40 ans 23



18 | Télédiagnostic via ISG



23 | Événements avec STIEBEL ELTRON

Impressum

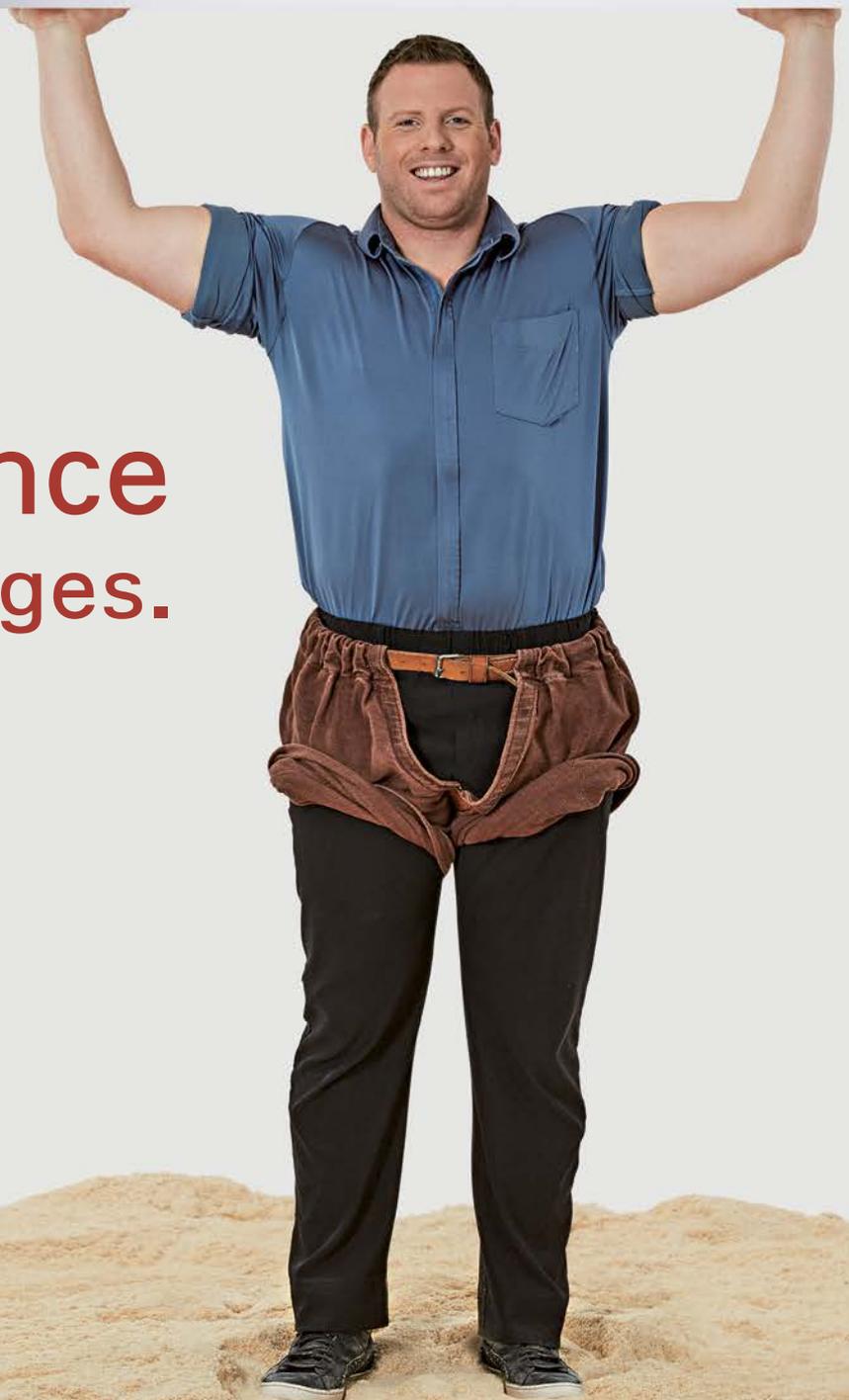
Éditeur: STIEBEL ELTRON AG | Industrie West | Gass 8 | 5242 Lupfig
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch

Rédaction: Rahel Bühlmann | Sibylle Laube

Maquette: STIEBEL ELTRON AG | Köpflipartners AG, Neuenhof

Photographies: STIEBEL ELTRON AG | Eliane Dürst | David Birri

Impression: Kromer Print AG, Lenzburg



L'excellence des chauffages.

- › durable
- › économique
- › silencieux
- › fiable
- › confortable

Matthias Glarner,
roi de la lutte suisse 2016

Chères lectrices, chers lecteurs,

Les perspectives et les changements dans le monde du travail sont actuellement un thème majeur et des mots tels que la numérisation et l'Internet des objets sont sur toutes les lèvres. Préparer une entreprise à affronter l'avenir sans ignorer et négliger les activités quotidiennes et les structures existantes est une tâche difficile. Et indispensable. Il en a toujours été ainsi. En raison de la fébrilité et des développements technologiques et scientifiques fulgurants, les exigences deviennent de plus en plus complexes et brutales.

Nous devons être capables de changer et le rester. Une transformation numérique ne peut avoir lieu brutalement. Il est nécessaire d'avoir une vision sur la finalité de l'opération. Pour que l'atteinte des objectifs demeure réaliste, il est nécessaire d'initier précocement les étapes nécessaires à cet effet. Ainsi, nous avons dans le cadre de workshops internes étudié de manière approfondie plusieurs scénarii et élaboré une stratégie 2026 au sein de la direction. Cela comprend aussi les objectifs stratégiques à moyen terme, devant être réalisés dans les cinq ans, ainsi que les objectifs annuels que nous définissons conjointement avec les chefs d'équipe jusqu'à l'échelle des collaborateurs.

Parce que même si nous ne sommes pas en mesure de tout prévoir et planifier, nous prenons notre responsabilité envers nos clients ainsi qu'envers nos collaborateurs au sérieux. Car comme Mahatma Gandhi le savait déjà: «L'avenir dépend de ce que nous faisons aujourd'hui.»

Je vous souhaite une bonne lecture et beaucoup de clairvoyance.



A handwritten signature in black ink, which appears to be 'P. Stalder'.

Paul Stalder
Directeur

Projet Avenir

Nous ne voulons pas parcourir le chemin qui nous attend sans un plan. La stratégie élaborée conjointement doit nous indiquer la direction.

Nous n'avons pas de don de prémonition. Même sans l'aide de la boule de cristal, nous devons en tant qu'entreprise nous préoccuper de ce que le marché attend de nous et de ce qu'il a à nous offrir. Et c'est en fonction de cela que nous devons orienter nos objectifs. La stratégie nous donne une direction et indique la voie à suivre.

Lors de la discussion au sein de la direction, nous sommes vite tombés d'accord: la numérisation jouerait un rôle important dans toutes visions probables et improbables. Nous en qualité d'entreprise, la direction tout comme les salariés ainsi que notre clientèle et nos partenaires, personne n'échappera au fait qu'il y aura de plus en plus d'automatisation et que les solutions intelligentes d'automatisation détermineront notre mode de vie professionnel et personnel.

Une des principales missions de ces prochaines années sera par conséquent de préparer l'entreprise à affronter ces développements. Cela comprend notamment la fourniture ainsi que l'assistance lors des cours correspondants, les formations et les perfectionnements pour les employés. En outre, il conviendra de remettre les processus et les méthodes en question, de les compléter et de les optimiser à l'aide de solutions électroniques et de les adapter le cas échéant.

Les changements constants, auxquels nous serons à l'avenir soumis à des intervalles de plus en plus courts, constituent un défi pour tous. Mais ceci est aussi une grande opportunité. De nouvelles idées et de nouveaux champs d'activité apparaissent, d'autres prestations sont rendues possibles et en remplacent d'anciennes. Smart Home, l'option du télédiagnostic, pour ne citer que quelques exemples.



L'Internet va disparaître

La numérisation influence considérablement l'activité de STIEBEL ELTRON.

«L'Internet va disparaître.» Cette thèse tranchante vient précisément d'Éric Schmidt, le président du géant de la technologie Google. Schmidt ne souffre ni de cauchemars ni de craintes existentielles. Non, lui et beaucoup d'autres managers sont convaincus du fait que l'Internet proprement dit va disparaître – et par conséquent également sortir de notre perception.

Les preuves d'une évolution fulgurante dans cette direction sont plus que suffisantes: Aujourd'hui, presque personne ne vit «offline»; les Smartphones (et par conséquent un accès permanent à Internet) se sont développés en quelques années pour devenir LES auxiliaires sans lesquels seuls peu de personnes pourraient aujourd'hui imaginer leur quotidien.

Comme des enquêtes conduites auprès des clients finaux par STIEBEL ELTRON l'ont démontré,

Internet est déjà aujourd'hui la source d'information numéro 1 pour les questions se rapportant au chauffage. Nous orientons par conséquent nos activités de communication de plus en plus vers les canaux numériques pour essayer de fournir des réponses pertinentes aux propriétaires de maisons lorsqu'ils vont à la pêche aux informations sur Internet. Les exemples actuels sont notre navigateur de pompes à chaleur ou la page publicitaire `roi_du_chauffage.ch` qui font partie d'un train de mesures déployées à grande échelle.

Mais notre site Internet n'est pas seulement une source d'informations pour les clients finaux, il a aussi pour vocation d'apporter une valeur ajoutée aux installateurs et aux planificateurs. Ainsi, vous trouvez chez nous en ligne dans la section réservée aux partenaires pros de nombreux outils et Apps qui vous facilitent le quotidien.

Les expériences de STIEBEL ELTRON avec le marketing numérique sont extrêmement positives. D'où notre recommandation: utiliser les avantages de l'Internet et assurez-vous pour votre activité de disposer d'une présence Internet soignée (votre site Internet est votre carte de visite) et que ce dernier soit optimisé pour les terminaux mobiles – car plus de 50% des recherches faites sur Google sont effectuées à partir de tablettes ou de Smartphones. Vous devriez également songer à la promotion de votre site Internet dans votre zone de desserte; Google AdWords convient parfaitement à cet effet.

«Internet est également la source d'information n° 1 dans notre branche.»

Chris Knellwolf, Responsable marketing STIEBEL ELTRON

À propos de la personne

Chris Knellwolf a étudié la gestion d'entreprises et le marketing auprès de la Haute École Spécialisée de Saint-Gall et s'est spécialisé dans le cadre de la formation dans les secteurs du E-commerce et du marketing en ligne.

Depuis l'automne 2016, il est à la tête de notre département marketing et initie de nouvelles impulsions dans le domaine Online.



Un partenaire musclé pour des objectifs durables

Depuis le début du mois de janvier, nous pouvons compter sur un soutien important: Matthias Glarner, le roi de la lutte 2016, représente nos valeurs. En tant qu'ambassadeur de la marque, il est notre fleuron de l'énergie.

Matthias Glarner, le roi de la lutte suisse 2016, incarne le dynamisme, la force et l'endurance et obtient ainsi d'excellents résultats. Exactement comme nos pompes à chaleur. À la lutte sportive, on associe des attributs tels que le pragmatisme, la proximité avec la nature et par conséquent la durabilité. Des valeurs également défendues par notre société. «Le fait que Matthias Glarner ait pu s'enthousiasmer pour parcourir un bout de chemin ensemble est une aubaine pour nous», affirme Chris Knellwolf, responsable marketing de STIEBEL ELTRON.

Matthias Glarner nous accompagne et nous soutient dans tous les médias. Il est par exemple présent dans notre campagne en ligne «roi du chauffage» dans laquelle nous attirons l'attention sur la polyvalence de nos pompes à chaleur à l'aide de différents sujets.

Le roi de la lutte suisse 2016 a également pu faire ses preuves en tant qu'orateur: à l'occasion de nos festivals, il a démontré sa capacité d'expression en public et fait partager sa stratégie du succès aux auditrices et aux auditeurs.

Le lutteur bernois utilise intensément le canal des réseaux sociaux et nous en faisons autant. De ce fait, nous nous mettons mutuellement en réseau avec nos partenaires et les personnes intéressées.

Nous, STIEBEL ELTRON, avons saisi l'occasion pour installer l'un de nos fleurons (la WPL 19/24) de manière définitive à son domicile. Depuis le printemps dernier, une pompe à chaleur air/eau est installée au domicile des Glarner et commencera véritablement à chauffer au cours de l'hiver prochain.



Matthias Glarner et STIEBEL ELTRON un partenariat plein d'énergie et de dynamisme.

Inscription sur les véhicules d'intervention

STIEBEL ELTRON est également sur la route avec l'ambassadeur de la marque, Matthias Glarner. Le roi de la lutte suisse 2016 accompagne nos collaborateurs à travers toute la Suisse et vous fait partager sa bonne humeur depuis nos véhicules d'intervention.



STIEBEL ELTRON en déplacement avec Matthias Glarner.

La force réside dans la tranquillité

La dernière génération d'inverters – Un système de chauffage avec de l'avenir.

Efficace et silencieux: C'est ce qui caractérise la WPL 19/24. La technologie éprouvée à inverter permet d'atteindre un COP de 4.00 et la technologie moderne permet de réduire au minimum les coûts en énergie de chauffage. De plus, l'injection intermédiaire combinée de vapeur/de vapeur humide permet une température système élevée toute l'année, même lorsque les températures extérieures négatives s'affichent avec deux chiffres. Ceci garantit un confort élevé en eau.

Grâce aux amortisseurs de vibrations intégrés, cet appareil est extrêmement silencieux. En fonctionnement silencieux, un niveau de puissance sonore de seulement 43 dB(A) peut être obtenu.

Comme taillé sur mesure

Dans l'exécution installée à l'intérieur, le module de guidage d'air compact avec des tuyaux d'air préinstallés à l'entrée et à la sortie d'air ainsi que le régulateur et les composants hydrauliques sont compris. Ainsi, une installation simple et propre en qualité de montage en angle est possible.

La WPL 19/24 destinée au montage à l'intérieur satisfait parfaitement aux exigences des maisons d'une ou deux familles modernisées. Le montage à l'intérieur avec des conduits d'air à insonorisation optimisée autorise le fonctionnement, même dans les zones à forte densité de bâtiments.



Une bonne planification porte ses fruits

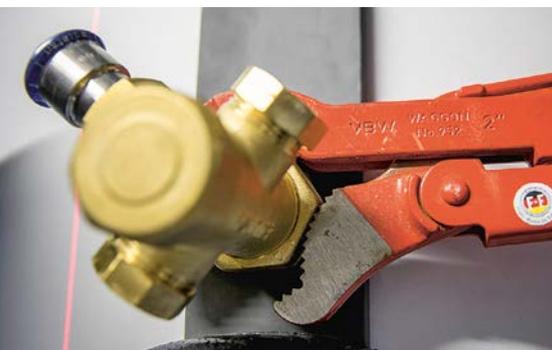
Une planification rigoureuse, compétente et de qualité est le garant de la sécurité de fonctionnement et de l'efficacité des installations techniques.

Chaque bâtiment a ses spécificités et pose des hypothèses et des exigences différentes. Seule une planification réalisée dans les règles de l'art permet d'adapter précisément une solution technique à ces besoins.

Des possibilités illimitées

L'exécution installée à l'intérieur séduit par l'avantage esthétique qu'aucun appareil n'est implanté à l'extérieur dans le jardin. C'est principalement dans les bâtiments neufs que les pompes à chaleur sont prévues d'emblée ainsi. Cela est évidemment aussi possible dans le cas d'une modernisation. À cet effet, des passages muraux, par ex. dans un puits de lumière peuvent s'avérer nécessaires.

Par contre, une pompe à chaleur installée à l'extérieure offre une solution de faible encombrement parce qu'elle n'occupe que peu de place au sous-sol. Le raccordement au chauffage de la maison s'effectue à l'aide de tuyaux calorifugés, ce qui ne nécessite que des travaux de construction minimales.



Brancher et c'est parti

Les pompes à chaleur de la série WPL 19/24 ont été conçues par nos soins de manière à ce qu'elles puissent être raccordées le plus simplement possible au réseau de distribution de la maison.

Cela procure une flexibilité maximale et fait gagner du temps et de l'argent. De plus, une mise en service sans problème est ainsi assurée.

WPL 19/24 – La discrète

- › Technologie à Inverter avec COP 4.00 L2W35: Compresseur et ventilateur à vitesse de rotation régulée pour un ajustement optimal de la puissance calorifique (jusqu'à 13,5 kW)
- › Faibles émissions de bruit à l'intérieur et à l'extérieur (pression acoustique normalisée 49 db(A), fonctionnement silencieux 43 dB(A))
- › Variantes d'appareils disponibles pour toutes les conditions structurelles; adaptées pour les bâtiments neufs et en rénovation
- › Injection de vapeur / vapeur humide pour une température de départ élevée, même aux températures extérieures basses
- › Couplage simple de sources d'énergie supplémentaires possible (bois, solaire, récupération de chaleur, etc.)
- › Commande par Smartphone avec ISG web



Puits de lumière pour les conduits d'air

Dans notre exemple, les conduites d'air fourni et d'air repris passent par un puits de lumière. À cet effet, il a été nécessaire d'intervenir légèrement sur la structure du bâtiment en fraisant un carottage dans le mur pour chacune des conduites.

Raccordement de la pompe à chaleur

Le raccordement vers l'extérieur s'effectue via des gaines d'air à insonorisation optimisée ou des conduits de ventilation spécialement fabriqués à cet effet. Ces raccordements permettent de garantir que le niveau sonore est abaissé à un strict minimum. Il est si faible qu'il est très vraisemblablement impossible de le différencier de celui d'une chaudière.



Montage sur place au sous-sol

Le montage sur place constitue un avantage en présence de portes où d'escaliers étroits au sous-sol. L'appareil est livré en plusieurs parties sur le chantier, puis assemblé dans les règles de l'art par nos propres techniciens de maintenance. En l'absence de montage sur place, l'installation d'une pompe à chaleur serait probablement impossible dans de nombreux endroits.

Une série offrant une installation conviviale

Les pompes à chaleur de la série WPL 19/24 ont été conçues de manière à ce qu'elles puissent être raccordées le plus simplement possible au réseau de distribution de la maison. Ces modèles sont par conséquent particulièrement adaptés en remplacement d'anciennes pompes à chaleur existantes.

Smart Home, La maison intelligente

Écouter de la musique, regarder des films, lire des journaux sur le portable? Tout cela va sans dire. Allumer ou éteindre la lumière, monter ou abaisser des stores, mettre le chauffage en marche ou le modifier via une App? Inimaginable? Notre maison sera probablement sous le signe du numérique. Nous vous en donnons un aperçu ici.

La mutation technologique commence dès le stade de la conception d'une maison. Grâce à la méthode «Building Information Modeling» (BIM) des unités de planification (comme chauffage) peuvent être intégrées aux outils de planification numériques et aux modèles virtuels en 3D.

Tandis que le numérique intervient aujourd'hui de plus en plus dans la planification, la construction proprement dite demeure analogique. À l'avenir, la technologie d'impression en 3D pourrait connaître une évolution telle que des méthodes de construction plus avancées seraient envisageables. Cependant: Nous aurons toujours besoin des artisans dans le secteur du bâtiment, mais leurs champs d'activités et leurs missions vont évoluer. Ils travailleront ainsi davantage en réseau et sauront tirer profit des appareils intelligents.

La clé du succès

Les appareils deviennent intelligents lorsque des objets réels (voitures, horloges, stores, thermostats, etc.) sont complétés

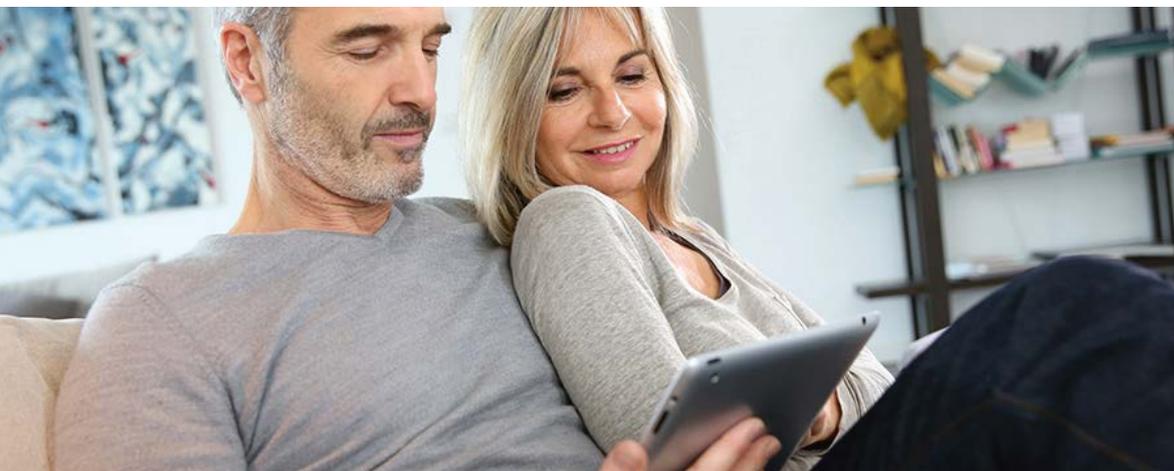
par des technologies de l'information. Avec cet «Internet des objets», les informations contenues dans les données peuvent être traitées en fonction de l'utilisation ou de l'état (par ex. rayonnement solaire) et déclencher une mesure le cas échéant (gestion automatique des stores ou régulation de la température). Ces plates-formes auxquelles toutes les applications et appareils sont rattachés constituent la clé de la maison numérique. Les installations compliquées ne sont pas nécessaires. Une connexion Internet suffit pour les appareils numériques plug and play.

Une commande efficace

Ces dernières années, l'efficacité énergétique a pu être considérablement augmentée grâce à l'amélioration des enveloppes des bâtiments. Un bâtiment neuf conforme à MinergieP consomme environ un tiers de l'énergie pour le chauffage et la préparation d'eau chaude sanitaire et deux tiers pour la consommation d'électricité du foyer. La prochaine étape consiste maintenant à réduire

la consommation de ressources par une commande intelligente. Les systèmes appelés «Smart Grid» (réseau électrique intelligent) permettent d'améliorer l'équilibrage et la flexibilité entre la production, le stockage et la consommation de l'énergie. Chez STIEBEL ELTRON, cette gestion de l'énergie s'effectue par le biais des appareils ISG.

La gestion intelligente de la maison a également du sens en matière de développement durable, car l'infrastructure et la consommation de ressources peuvent être orientées plus efficacement. Il est par exemple possible de vérifier directement et simplement la température à l'intérieur de l'appartement ainsi que la consommation électrique du chauffage par Smartphone. Cela autorise des économies d'énergie jusqu'à 40% au sein des ménages. L'habitat deviendra à l'avenir plus confortable, présentera une meilleure efficacité énergétique, sera plus sûr et moins cher.



Ce que fait STIEBEL ELTRON

La numérisation ne s'arrête pas aux portes de STIEBEL ELTRON. Nous suivons l'évolution et faisons de la prospective:

- Nous proposons un conseil numérique par exemple sur notre site Internet, à l'aide du navigateur de pompes à chaleur ou des assistants numériques. Des outils de réalité augmentée, par ex. pour l'entretien des appareils seront lancés prochainement.
- Outils et Apps pour planificateurs et architectes disponibles en grand nombre. Nous accordons également une grande importance au thème BIM (Building Integration Modelling). Déjà aujourd'hui, les données numériques de nos appareils sont disponibles gratuitement en téléchargement sur www.vdi3805portal.de.
- Un nombre croissant de nos générateurs de chaleur est connecté au réseau via ISG (Internet Service Gateway). La conduite par tablettes et Smartphones (pas uniquement pour nos techniciens) devient un besoin croissant. STIEBEL ELTRON développe en permanence la gamme d'interfaces disponibles SG Ready, KNX et Modbus sont aujourd'hui disponibles sur toutes les pompes à chaleur.
- Gestion intelligente de l'électricité avec ISG Plus. STIEBEL ELTRON a identifié très tôt l'importance de la gestion de la charge. Près d'une pompe à chaleur sur dix de STIEBEL ELTRON est aujourd'hui utilisée pour des applications de gestion de la charge.

En quoi consiste exactement «Smart Home»?

Cette dénomination est utilisée pour un large éventail de nouveaux concepts, produits et prestations. Cela comprend notamment:

- › Gestion automatique du domicile – portes, ventilation, ombrage, éclairage, téléviseurs, etc.
- › Des appareils intelligents à la maison – de la brosse à dents au bac à plantes à arrosage automatique en passant par la machine à café
- › Une alimentation électrique intelligente et durable, par exemple sous forme de production décentralisée d'électricité
- › Programmes de mise en réseau de quartiers, de voisins et services associés

La technologie moderne intégrée décemment

La technologie moderne ne doit pas avoir un look spectaculaire. Au contraire: Tout comme pour les Smartphones, la partie révolutionnaire du développement est également invisible pour Smart Home. Ce n'est que dans son utilité que toute la portée du progrès apparaît.

Rien ne laisse deviner le fonctionnement interne ultramoderne de cette maison unifamiliale à l'élégance discrète. Un jardin idyllique, un véhicule cosu stationné dans le garage, connecté à une station de recharge invisible. Seul l'écran fournit des informations détaillées sur les processus intégrés au système. Et révèle une modernité surprenante: via un gestionnaire d'autoconsommation, tous les processus du système énergétique sont gérés, contrôlés, évalués et optimisés. Le dispositif comprend le système photovoltaïque, une pompe à chaleur, un ballon combiné ainsi qu'une voiture électrique.

Production d'électricité personnelle

Le maître d'ouvrage passionné de technologie, ingénieur électricien de profession voulait piloter son installation photovoltaïque à l'aide du gestionnaire d'autoconsommation et était à la recherche d'une solution adaptée sur le marché. La technique de ré-

gulation intelligente est cependant encore jeune et s'est beaucoup perfectionnée ces dernières années. Ainsi, Hans Peter Furrer compte parmi les premiers utilisateurs de la régulation d'autoconsommation de la société Smart Energy Control. Dans un premier temps, il voulait utiliser sa production d'électricité pour recharger son véhicule Tesla. Ensuite, la pompe à chaleur et finalement le ballon combiné s'y sont ajoutés.

Rénovation du chauffage

Le propriétaire Monsieur Furrer a pris la décision de rénover le chauffage un jour de printemps en nettoyant la gouttière où les feuilles s'étaient accumulées. Soudain, un bruit désagréable l'arracha de son travail.

«Ça faisait du bruit et ça sentait mauvais. C'était insupportable. Je réalisais que la chaudière au fioul venait de se mettre en marche», explique Furrer. Il fallait sortir l'ancien chauffage et la cuve à fioul pour

faire place à une pompe à chaleur et à une pièce de loisirs au sous-sol. Marqué par cet événement, il a concentré ses recherches sur une pompe à chaleur en faisant particulièrement attention au bruit. C'est chez STIEBEL ELTRON qu'il a trouvé son bonheur: La WPL 25 A la non seulement celui en raison de son faible niveau sonore, mais également en raison de l'inverter intégré.

Placée à côté de l'entrée, la pompe à chaleur est inaudible. «Je considère qu'il s'agit d'une amélioration énorme par rapport à l'ancien système avec les odeurs désagréables et le bruit», souligne le maître d'ouvrage. Seul l'air froid qui est soufflé est perceptible lorsque l'on passe devant.

Une utilisation mixte de l'électricité

L'association de la pompe à chaleur avec un véhicule électrique est quasiment idéale pour l'utilisation du courant photovoltaïque. La Tesla consomme le plus d'énergie de





«Je suis plus que satisfait du système. Mes attentes ont même été dépassées.»

Hans Peter Furrer, Maître d'ouvrage

votre propre électricité. 11 kW par heure d'électricité solaire correspondent à une autonomie d'environ 55 km pour le véhicule électrique. Sur le plan de la puissance électrique absorbée, c'est environ quatre fois plus que ce qui est nécessaire au fonctionnement de la pompe à chaleur, qui ne consomme elle que 2 à 3 kW dans des conditions standard. Chez Monsieur Furrer, il est ainsi possible d'injecter jusqu'à 60 kWh par jour dans les batteries de la Tesla. La pompe à chaleur, par contre en consomme avec

33 kWh environ la moitié. «Il est par conséquent logique d'effectuer le chargement pendant la période d'ensoleillement intense. Parce que le véhicule sera également plus utilisé au cours de la saison chaude, ce type d'utilisation mixte de l'électricité comble le creux estival laissé par la pompe à chaleur, et l'énergie produite soi-même n'est pas perdue», explique David Zogg, directeur général de la société Smart Energy Control.

Vue d'ensemble du système

Intégration du système photovoltaïque, de la pompe à chaleur WPL 25 A, du ballon combiné HSBM 560L et de la station de recharge pour la Tesla. La pompe à chaleur et le ballon combiné peuvent être pilotés via ISG. Tous les appareils sont régulés via le gestionnaire d'autoconsommation.



Régulation à l'aide du gestionnaire d'autoconsommation

Les possibilités du gestionnaire d'autoconsommation augmentent considérablement l'efficacité du système. Exactement comme l'inverter influe la puissance de travail de la pompe à chaleur, le logiciel règle la consommation de l'énergie disponible. Le système est programmé de telle manière que le véhicule, la pompe à chaleur et le ballon combiné soient chargés de manière à ce que l'ensemble soit optimal pour le système.

«Pour le chargement du véhicule électrique, on saisit par exemple l'horaire de départ ainsi que le kilométrage prévu comme consigne. Le véhicule sera chargé lorsque le plus d'énergie sera disponible et que celle-ci n'est pas nécessaire à cet instant pour d'autres tâches importantes, précise Zogg. Pour la pompe à chaleur et pour l'eau chaude sanitaire, les bulletins météorologiques sont intégrés: «Par exemple, en cas

de prévision de beau temps, le ballon combiné ne sera chargé que le jour suivant», c'est ainsi que Zogg décrit cette procédure. «Étant donné que la pompe à chaleur utilise la chaleur ambiante, son rendement est également meilleur lorsque les températures sont plus élevées», ajoute Oliver Joss. Ces faits sont exploités, ajoutés à l'accumulation de chaleur naturelle du bâtiment et intégrés à l'utilisation de l'énergie. «De plus, le système est capable d'apprendre», renchérit Zogg avec fierté. Entre temps, le système sait quand la production d'électricité est la plus importante et par quelles habitudes des habitants le besoin est le plus important. Le système est par conséquent géré en fonction de ces besoins et optimisé en permanence. En règle générale, le but est d'obtenir une autosuffisance maximale. Zogg chiffre tout cela: «La moyenne annuelle se situe aux alentours de 30% pour la maison individuelle avec charge du véhicule électrique à domicile en cours de journée, cette valeur peut atteindre jusqu'à 80%.»

La satisfaction par l'indépendance

STIEBEL ELTRON se met au goût du jour et propose des interfaces pour la commande numérique à sa clientèle. «Chacun de nos nouveaux appareils est compatible ISG dès aujourd'hui», explique Joss. «L'ISG relie le système de pompes à chaleur au réseau domestique. Cela permet d'assurer la conduite du système par Smartphone ou via le gestionnaire d'autoconsommation.»

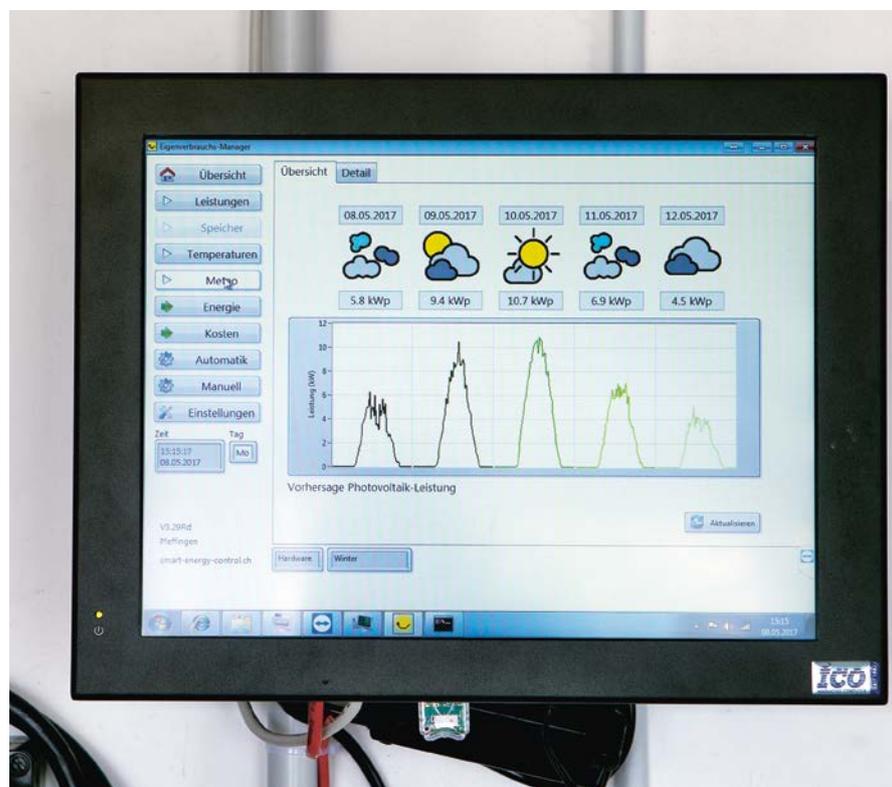
Le maître d'ouvrage est plus que satisfait de son système. Les possibilités offertes par la régulation dépassent ses attentes. «Il y a déjà des projets d'extension: Un second véhicule Tesla est déjà commandé, il y a suffisamment de place sur la toiture pour l'extension du système photovoltaïque», se réjouit Monsieur Furrer. Et parce que son système produit plus d'électricité que nécessaire, il pourrait même en fournir à ses voisins.

«Chacun de nos nouveaux appareils est compatible ISG.»

Oliver Joss, Responsable technique STIEBEL ELTRON

Coûts et bénéfices

La régulation via le gestionnaire d'autoconsommation a pour conséquence que le véhicule ne circule pratiquement qu'avec le courant propre. Les coûts se réduisent ainsi au minimum, à raison d'environ CHF 1.20 pour un trajet de 100 km. Les économies en consommation d'électricité de la pompe à chaleur et de la production d'eau chaude sanitaire sont également remarquables: L'optimisation du courant produit soi-même permet d'économiser de CHF 500.- à 1000.- par an. Des installations supplémentaires ne sont pas nécessaires: une simple connexion sans fil suffit pour l'intégration du gestionnaire d'autoconsommation.



Le gestionnaire d'autoconsommation

Régule et optimise la consommation énergétique en énergie solaire.

Quiconque opte pour un système photovoltaïque, n'a pas seulement une attitude novatrice et soutient ainsi les énergies renouvelables. Bien évidemment, les propriétaires sont aussi intéressés par une consommation aussi importante que possible de l'électricité produite par leur système. Les appareils les systèmes modernes veillent eux-mêmes à une faible usure énergétique. Ainsi, le «le taux d'autoconsommation» d'un système avec une pompe à chaleur et un dispositif de préparation d'eau chaude sanitaire se situe aux environs de 25 à 30 %. Avec un programme de temporisation dans lequel le chargement du ballon d'eau chaude sanitaire est reporté à l'après-midi et où la puissance calorifique est reportée sur le jour en raison l'abaissement de nuit ciblé, ce taux peut être augmenté jusqu'à 40 à 45 %. Sur le plan financier, ceci présente un inconvénient puisque l'électricité en cours de journée est particulièrement onéreuse pendant la pause déjeuner. Si on gère la consommation à l'aide d'un gestionnaire d'autoconsommation de manière que les appareils ne sont utilisés que

lorsque l'énergie produite est disponible, le taux d'autoconsommation monte à 50 à 55 %. Cela équivaut à un doublement par rapport à la valeur «naturelle». En outre, on atteint ainsi une réduction de coûts substantiels, étant donné que les appareils ne fonctionnent que pendant les périodes de tarif heures creuses.

La société Smart Energy Control a développé un logiciel de rang supérieur permettant l'intégration des systèmes photovoltaïques, des pompes à chaleur, des appareils ménagers et des véhicules électriques. Via le gestionnaire d'autoconsommation, tous les appareils peuvent être associés intelligemment et fonctionner à l'aide de l'électricité solaire ou en utilisant les périodes tarifaires creuses. Les propriétaires immobiliers peuvent ainsi réaliser des économies d'électricité et faire en même temps un geste pour l'environnement.

Taux d'autoconsommation

Le taux d'autoconsommation est le rapport entre la consommation propre (par exemple pour la pompe à chaleur, la préparation d'eau chaude sanitaire et le véhicule électrique) et l'électricité produite soi-même (par exemple par son propre système photovoltaïque).

À l'aide d'un gestionnaire d'autoconsommation, la consommation correspond à la période de production locale. Avec cette coordination dans le temps, l'exploitant injecte moins d'électricité dans le réseau. Ainsi les appareils peuvent fonctionner avec un coût énergétique plus faible, ce qui soulage en même temps les réseaux électriques.

«L'installation est capable d'apprendre. Le degré d'autosuffisance peut encore être augmenté.»

Prof. Dr. David Zogg, Smart Energy Control



Télédiagnostic via ISG

Une vision futuriste euphonique pour un service complet.

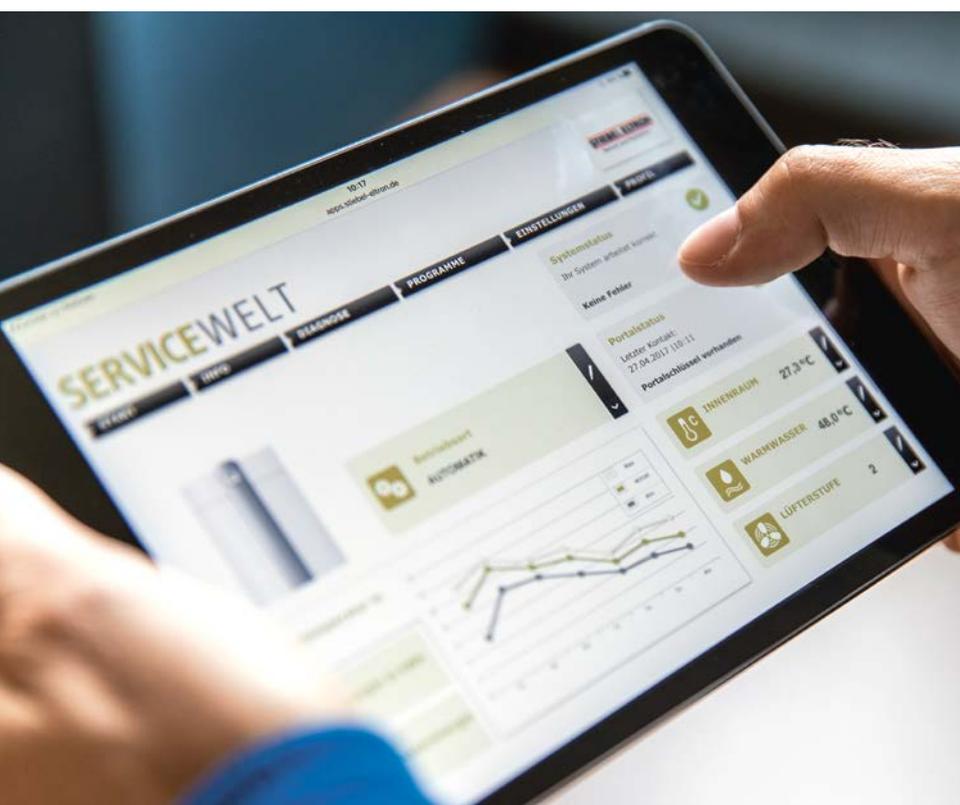
L'Internet Service Gateway (ISG) rend tout cela possible: Si le système de pompe à chaleur est connecté via le module ISG, le propriétaire peut non seulement garder un œil sur son système à partir du PC ou de l'ordinateur portable. Les techniciens de STIEBEL ELTRON ont également la possibilité de se connecter avec la pompe à chaleur via Internet, de consulter les données, de les évaluer et d'intervenir le cas échéant.

Un fonctionnement constant et fiable est l'alpha et l'oméga d'un système présentant une bonne efficacité énergétique. Pour la garantir, le système de pompe à chaleur doit être correctement régulé. Grâce à un télédiagnostic, les données de fonctionnement de l'installation peuvent être contrôlées et analysées. Cela permet non seulement de

diagnostiquer les défauts, mais également d'optimiser les réglages. La pompe à chaleur peut être optimisée en permanence et l'efficacité peut être assurée.

Le cas échéant ou en cas de panne, il est possible d'initier une mesure d'urgence par l'intermédiaire de la connexion Internet. Ou d'aviser rapidement un technicien afin que ce dernier puisse prendre les mesures nécessaires sur place pour effectuer le dépannage.

Un service fiable et rapide est très important pour nous. Le télédiagnostic via l'ISG permet d'assurer une prestation complète en toute simplicité – pour la longévité de la pompe à chaleur.



Internet Service Gateway

Gérer la pompe à chaleur via le réseau domestique.

Si le système de pompe à chaleur est relié au réseau domestique via un régulateur ISG, l'installation est pilotable aisément via PC, ordinateur portable, tablette ou Smartphone. Les utilisateurs ont accès au portail en ligne «SERVICEWELT», lequel fournit les données de la pompe à chaleur, de la température de chauffe moyenne à la consommation d'eau chaude sanitaire.

Pour pouvoir gérer la pompe à chaleur via notre portail SERVICEWELT, on a besoin des composants suivants:

- › Logiciel avec un package SERVICEWELT adapté
- › Matériel avec le régulateur ISG correspondant

Conditions préliminaires

- Branchement DSL avec forfait data pour l'échange des données
- Routeur avec configuration standard
- PC, ordinateur portable ou tablette avec un navigateur standard (Internet Explorer, Firefox ou Safari)
- Pompe à chaleur et régulateur compatible

Avantages

- › Réglage confortable et simple de la pompe à chaleur via PC, ordinateur portable, tablette ou Smartphone
- › Conduite aisée des appareils via un navigateur standard
- › Interface utilisateur conviviale
- › Contrôle des caractéristiques importantes
- › Connexion Internet au portail SERVICEWELT
- › Notification des incidents via le portail SERVICEWELT par SMS ou e-mail
- › Sécurité des données par le biais d'une transmission de données cryptée
- › Mise à jour logicielle de l'ISG via le portail SERVICEWELT



STIEBEL ELTRON goes Down Under ...

Oliver Joss, responsable technique quitte STIEBEL ELTRON suisse au mois de juin 2017 pour rester fidèle à STIEBEL ELTRON en Australie.

Il est prévu un séjour à l'étranger de deux ans pendant lesquels il transférera son centre de vie en Australie conjointement avec sa famille afin de participer à la conception et à la mise en place du secteur d'activité des énergies renouvelables. Sur le plan géographique, la situation initiale est déjà fort différente; en conséquence, son domaine de compétence sera différent du précédent. Nous avons demandé à Oliver Joss avant son départ, à quoi ressemblera son futur travail et à quels produits il sera confronté en Australie.

Oliver, tu es attiré par l'Australie. Qu'est ce qui te fascine dans ce pays?

Nous avons déjà parcouru la côte Est en voyage privé et nous avons trouvé le pays très diversifié. En outre, les gens étaient très ouverts d'esprit. J'aime le climat australien, la nature et de la mentalité des Australiens, qui sont très affables.

Comment est venue cette idée «d'expatriation temporaire»?

Cela a toujours été mon rêve de partir à l'étranger pendant une période plus longue. J'aime cela pour me changer de temps à

autre et le moment me semblait opportun. Le fait d'avoir eu la possibilité en tant que chef de projet chez STIEBEL ELTRON d'aller en Australie de manière aussi rapide relevait plutôt du hasard. J'ai volontiers saisi cette opportunité et je trouve ce défi très passionnant. La routine, ce n'est pas tellement mon truc, je me réjouis de découvrir un nouvel environnement professionnel, de construire quelque chose et aussi d'élargir mon horizon personnel. Je peux associer à ce séjour à l'étranger tout ce que j'aime bien faire, et cela me permettra en plus d'améliorer mes connaissances linguistiques.

Quels sont tes projets professionnels?

Les besoins en matière d'installations techniques en Australie sont probablement différents de ceux de la Suisse.

Au plan régional, c'est principalement la partie centrale et le sud de l'Australie qui sont intéressants pour nous. Car sur le plan climatique, le chauffage n'a pas la même importance dans toutes les régions. Dans de nombreuses régions, le défi technique réside plutôt dans le refroidissement et dans la commutation rapide entre le chauffage pendant la nuit et le refroidissement en

cours de journée. Les maisons sont souvent assez simples, peu étanches et mal isolées. Pour cette raison, le rafraîchissement est très rapide pendant la nuit et en journée, la chaleur devient rapidement pesante.

Les énergies renouvelables sont encore peu répandues en Australie étant donné qu'ils peuvent acheter de l'électricité à faible coût à partir de leurs centrales à charbon. C'est la raison pour laquelle la gamme STIEBEL ELTRON se compose principalement de chauffe-eau instantanés pour la préparation d'eau chaude sanitaire. Nous allons tenter d'implanter des pompes à chaleur avec un fonctionnement réversible ainsi que des solutions de gestion de l'énergie.

En qualité de chef de produit, je vais m'atteler à différentes tâches. De la vente à la mise en place d'un service client en passant par le conseil technique et la formation. La participation à l'élaboration du portefeuille de produits sera vraisemblablement une part importante. La maison-mère Holzminden est également intéressée par la dimension internationale de l'entreprise et travaillera en étroite collaboration avec nous.

Ton expertise technique est indiscutable. Chez STIEBEL ELTRON Suisse, tu as non seulement dirigé ton équipe, mais tu t'es toujours engagé en faveur des innovations technologiques et méthodiques. Quels seront tes priorités pour STIEBEL ELTRON Australie ? Comment vas-tu marquer cette entreprise ?

Déjà avec mon équipe actuelle, il était essentiel pour moi d'utiliser le potentiel des collaborateurs et leur grande expertise avec profit. Ce sera également mon objectif avec mon nouvel employeur. Commercialiser une technologie avancée de haute qualité, prendre du plaisir au travail et faire des rencontres intéressantes à été et sera toujours important pour moi. J'essaye de toujours garder la tête froide, même dans des situations critiques – et de ne jamais perdre mon humour.

As-tu déjà fait la connaissance de tes nouveaux collègues de travail ?

J'ai déjà participé à différentes réunions à Melbourne où j'ai eu l'occasion de rencontrer certains collaborateurs. Les gens sont non compliqués et serviables. STIEBEL ELTRON Australie compte environ 20

salariés et est naturellement beaucoup plus petit que notre siège à Lupfig. Je me réjouis de connaître la nouvelle équipe, mais j'espère en même temps ne pas perdre totalement le contact avec l'ancienne.

Y a déjà des visites annoncées de STIEBEL ELTRON Suisse ou de la maison-mère à Holzminden ?

Oui, en fait les chefs de produit de Holzminden vont me soutenir activement et se rendront également en Australie. Je me réjouis aussi tout particulièrement de la visite de la famille.

Cher Oliver, nous te souhaitons à toi ainsi qu'à ta famille une aventure réussie, beaucoup de plaisir et de succès dans ton nouveau job ainsi que des expériences et des impressions mémorables. Nous serons heureux d'avoir de tes nouvelles.

STIEBEL ELTRON Australie

STIEBEL ELTRON a débuté son activité à Melbourne en Australie en 1996 et commercialise principalement sur le marché australien des chauffe-eau instantanés pour la préparation de l'eau chaude sanitaire. Après plusieurs années de succès, STIEBEL ELTRON Australie est devenue en 2011 une filiale de STIEBEL ELTRON Allemagne. Aujourd'hui, STIEBEL ELTRON Australie a des show-rooms et des bureaux de vente à Adélaïde, Brisbane, Melbourne, Sydney et Perth.

En Australie, STIEBEL ELTRON connaît le succès avec la fourniture de solutions de confort telles que les systèmes de préparation d'eau chaude instantanée, les chauffe-eau thermodynamiques compacts, les pompes à chaleur à eau chaude, la filtration de l'eau, le chauffage des locaux et plus récemment avec les systèmes de ventilation à récupération de chaleur.



Dernier jour de travail au service client

Je serai parti ...



Cela fait près de 10 ans que le directeur, Paul Stalder l'a interrogé sur ses projets professionnels rapporte Bernhard Märki. «L'emploi qui m'a été proposé à l'époque au sein du service client venait d'être mis en place était une aubaine». Stadler confirme que cela a été avantageux pour les deux parties. «Un cas clairement gagnant-gagnant. Par ses activités précédentes proches de notre secteur, Bernhard a été opérationnel très rapidement et a toujours été d'un grand soutien pour nous avec son expertise professionnelle et sa fiabilité.»

Après que l'activité de Märki en qualité de technicien de maintenance n'était plus une option pour des raisons de santé, il a d'abord travaillé au service d'ordonnement. Il est ensuite passé au service d'as-

sistance, après la réorganisation, au support de second niveau, lequel a toujours pu compter sur ses services. Jusqu'à fin janvier. Lors de son dernier jour de travail, il se sent très bien. «C'était une très belle période, le contact avec les clients, mais aussi et surtout l'ambiance conviviale avec mes collègues de travail vont me manquer. Une nouvelle tranche de vie débute maintenant et je m'en réjouis également. Je ne vais sûrement pas m'ennuyer.»

Bernhard, nous te souhaitons une bonne santé, beaucoup de joie de vivre, de force et de bonheur, afin que tu puisses profiter pleinement des nouveautés qui t'attendent.

Un week-end au ski où seul le ski a fait défaut

Un week-end en compagnie de Johnny Däpp.

Heureux quiconque atteignait les sommets d'Arosa le vendredi matin. Quelques privilégiés du groupe STIEBEL ELTRON ont été accueillis sous un soleil radieux avec un panorama à couper le souffle. Cependant, il n'était rapidement plus question de prendre du plaisir sur les pistes – la neige ayant payé un lourd tribut aux températures printanières. Mais ce n'est pas une raison de perdre sa bonne humeur – L'après-ski apporte aussi ses joies par beau temps.

Le soir, place au grand rassemblement au bar de l'hôtel. La bonne vingtaine de participants formait un groupe plutôt éclectique. Au sein duquel les employés du service client avaient nettement le dessus.

La sortie à la Pizzeria Grotтино qui a suivi était une première tradition pour les «récidivistes». L'atmosphère décontractée s'est rapidement imposée comme une évidence et avec la perspective d'un samedi pluvieux, la prolongation joyeuse dans un bar ou un club fut la conséquence logique. Le lendemain a malheureusement tenu toutes ses promesses. C'est ainsi que l'offre de spa à l'hôtel a été utilisée de manière bien plus intense que les pistes de ski par les participants de STIEBEL ELTRON. Si de petits groupes se sont constitués de ce fait – il y avait apparemment suffisamment d'histoires à raconter le soir lors de la fondue à la «Tschuggenhütte». L'une ou l'autre anecdote nous fera d'ailleurs encore rire longtemps. Et il restera vraisemblablement ce tube inoubliable, jusqu'à ce que nous nous retrouvions de nouveau l'année prochaine – pour le ski ... «Däpp Däpp Däpp Johnny Däpp Däpp» ...



Le festival en trois étapes

En qualité d'orateur invité Matthias Glarner a montré lors de trois événements avec STIEBEL ELTRON, comment il affronte ses défis sportifs et comment le titre de «roi de la lutte suisse 2016» influence son avenir.

Plus de 200 invités ont répondu à l'invitation au festival avec participation royale à Lupfig, Berne et Saint-Gall. L'apparition du roi de lutte suisse 2016 a sûrement attiré. Mais également l'exposé passionnant du nouveau responsable marketing, Chris Knellwolf, sur le thème de la présence en ligne, a apporté des connaissances intéressantes aux installateurs invités en raison son actualité. Un client apparemment satisfait l'a parfaitement résumé dans le commentaire positif qui a suivi. «Je suis très heureux de savoir qu'il existe également des solutions simples et faciles à mettre en œuvre dans ce domaine pour les entreprises de taille moyenne. Jusqu'à présent, j'étais plutôt fermé au marketing numérique, par pur respect. Cela n'était manifestement pas nécessaire.»

Les explications du directeur Paul Stadler sur les nouveaux produits ainsi que les anecdotes amusantes de Matthias Glarner sur sa carrière réussie ont été particulièrement bien accueillies. C'est surtout le nouvel ambassadeur de la marque qui a



marqué des points avec son esprit ouvert et l'aperçu honnête qu'il a donné de la vie d'un sportif de haut niveau. Même pendant la partie plus décontractée, il est resté aux côtés des participants, a répondu patiemment aux questions et posé pour l'un ou l'autre Selfie. Pas sans faire de temps à autre un tour au buffet et profiter de l'apéritif riche. Un lutteur doit finalement faire attention à son poids ...

Jubilé 2018

40 ans de STIEBEL ELTRON suisse, ça se fête.

L'année prochaine sera une occasion de faire la fête. Depuis la première vente d'un produit STIEBEL ELTRON en Suisse en 1978 à Muttentz, les choses ont bien changé. Bien évidemment, le voyage n'a pas toujours été facile, cependant, même la direction de la société mère souligne le fait que la filiale suisse est une histoire à succès.

L'occasion sera utilisée et l'un ou l'autre événement spécial sera mis sur pied. «L'année 2018 sera dans l'ensemble un moment fort », souligne également le responsable marketing Chris Knellwolf.

Le renoncement à la participation au salon Swissbau et à d'autres foires souligne l'importance qui sera accordée à l'année du jubilé. L'anticipation est bien connue pour être la plus grande des joies. Laissez-vous surprendre.



Nous avons suscité votre intérêt? Vous trouverez de plus amples informations sur www.stiebel-eltron.ch ou chez votre partenaire pro sur place.



STIEBEL ELTRON AG | Industrie West | Gass 8 | 5242 Lupfig

☎ 056 464 05 00 | ✉ info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch

Avertissement légal | En dépit du soin accordé à sa réalisation, nous ne pouvons garantir l'exemption d'erreurs des informations contenues dans le présent prospectus (p. ex. affirmations sur l'équipement et les caractéristiques d'équipement). Les caractéristiques d'équipement décrites dans le présent prospectus ne sont pas considérées comme une garantie contractuelle concernant la qualité intrinsèque de nos produits. Certains critères d'équipements peuvent entre-temps avoir été modifiés, voire supprimés en raison du perfectionnement permanent de nos produits. Il convient de s'informer auprès de nos conseillers techniques pour connaître les critères d'équipement actuellement en vigueur. Les illustrations du présent prospectus ne constituent que des exemples d'application. Les illustrations contiennent également des éléments d'installation, accessoires ou équipements spécifiques ne faisant pas partie de l'équipement de série. Reproduction et autres utilisations de contenus de prospectus, même d'extraits, exclusivement avec l'autorisation de l'éditeur.