

ENERGY TODAY

Intensivgestülzte Luft-Wasser-Wärmepumpe mit Integralpelletkammer

**SEULS CEUX QUI ÉVOLUENT PEUVENT
FAIRE BOUGER LES CHOSES**

**NOTRE SHOWROOM RAYONNE
D'UNE NOUVELLE SPLENDEUR**

**UNE SITUATION DES LIVRAISONS
2021 EXIGEANTE**

**PROGRAMME DE FORMATION INTERNE POUR
LES TECHNICIENS DE MAINTENANCE**

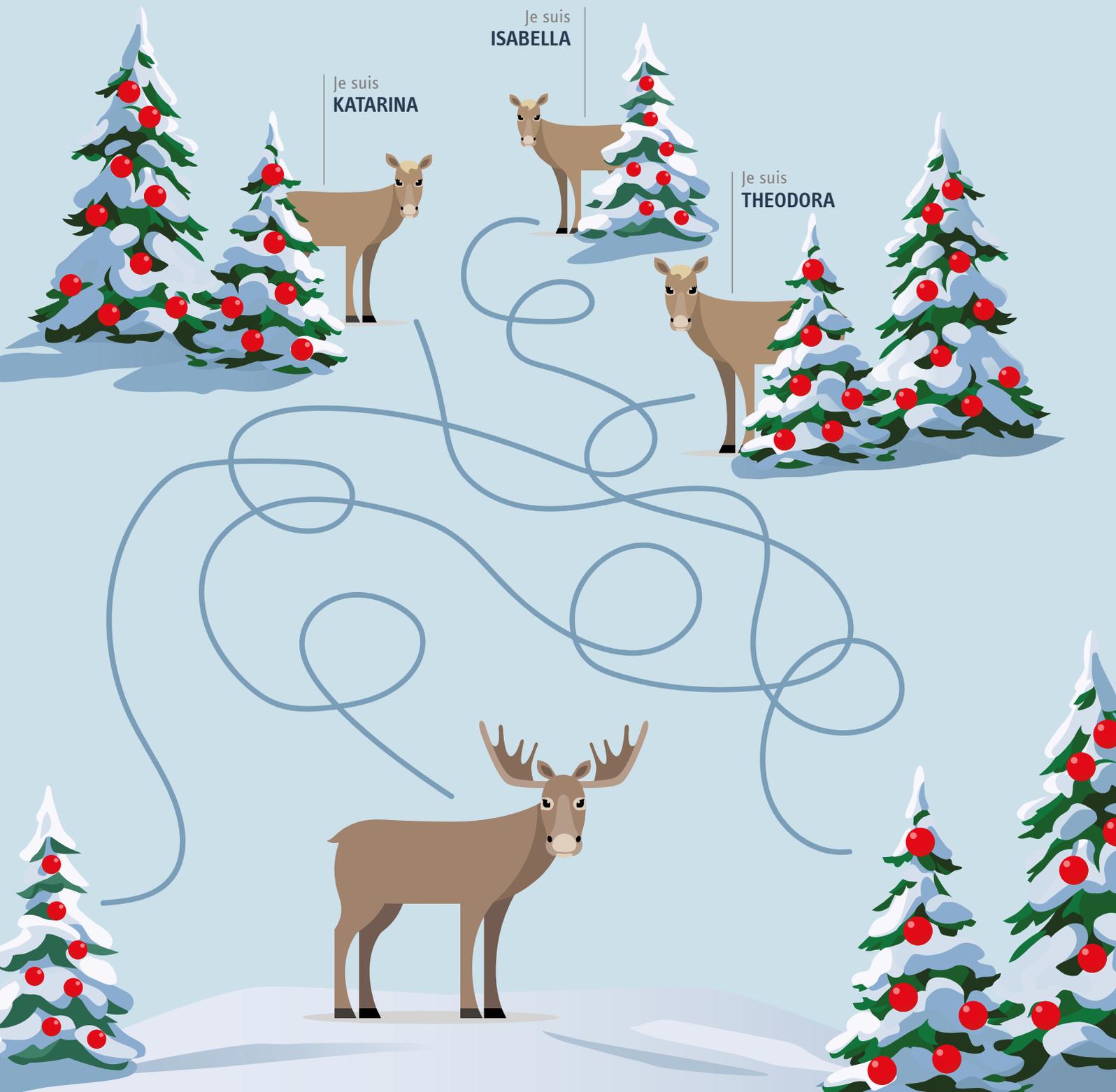


Grand concours

... quelle piste mène au grand amour de l'«Elchtron»?

Katarina, Isabella ou Theodora - quelle est l'élue qui a conquis le cœur de «l'Elchtron»?

Suivez la bonne piste à travers la neige et découvrez qui est la nouvelle partenaire de «l'Elchtron» Vous trouverez les superbes prix et les conditions de participation à notre grand concours aux pages 14 et 15.



Chères lectrices, chers lecteurs,

La situation actuelle délicate en matière de livraison constitue un défi pour nous tous. D'une part, nous apprécions bien sûr la croissance réjouissante du marché. Mais d'autre part, la situation tendue sur le marché des matières premières et la fragilité des chaînes d'approvisionnement font qu'il est difficile pour nous de mettre en œuvre les augmentations de capacité prévues de manière réaliste. Sous tous ces aspects, cependant, la fonctionnalité et la qualité restent notre priorité absolue.

Nous sommes fiers de pouvoir compter sur le grand dévouement et la flexibilité de nos employés en ces temps difficiles. Très motivés, ils ne se cantonnent pas aux activités quotidiennes. Nous pouvons également compter sur eux pour les projets innovants: par exemple, grâce à notre show-truck STIEBEL ELTRON, nous sommes en mesure de présenter nos produits à différents endroits dans toute l'Europe.

En outre, avec le réaménagement du showroom de Lupfig, la filiale suisse peut désormais présenter nos appareils modernes d'une manière inédite.

Mais l'équipe suisse a également imaginé d'autres points forts pour notre message - la technique au service du bien-être: Avec la montgolfière STIEBEL ELTRON, ce n'est pas seulement notre slogan qui se répand dans les airs. Cela peut également susciter des effets durables auprès d'une clientèle sélectionnée.

Cependant, en tout état de cause, la qualité demeure notre priorité absolue. Pour assurer un transfert optimal des connaissances au sein du service client suisse, un cycle de formation et de perfectionnement spécialement élaboré pour les techniciens de maintenance a été mis en place.

Après tout, nous le savons parfaitement: que serions-nous sans nos employés? Et c'est précisément la raison pour laquelle il est important pour nous de faire des adieux dignes aux employés de longue date sur le point de prendre une retraite bien méritée et de leur adresser un sincère «merci»: pour leur engagement toujours dévoué et leur entière loyauté.

Et ces remerciements s'adressent également à vous, chers clients en Suisse, pour votre fidélité de longue date, la patience et la compréhension bienveillante dont vous faites preuve, vous aussi, à l'égard de notre entreprise en cette période tendue.



Dr. Nicholas Matten

Directeur général de STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG



**«NOUS SOMMES FIERS DE POUVOIR
COMPTER SUR LE GRAND
DÉVOUEMENT ET LA FLEXIBILITÉ
DE NOS EMPLOYÉS EN CES TEMPS
DIFFICILES.»**



6



8



10



14



16



20

22

«LES PROCHAINES ÉTAPES NE VONT PAS TARDER. L'UTILITÉ DE L'OUTIL SERA DONC DE PLUS EN PLUS GRANDE.»

Chris Knellwolf, responsable marketing et ventes



24

SOMMAIRE

SPÉCIAL

- › **Situation de livraison 2021**
Un phénomène sans précédent 6

MARKETING

- › **Notre showroom fait peau neuve**
Transformation de notre hall d'exposition 8
- › **La montgolfière STIEBEL ELTRON prend son envol**
Vol inaugural sous une météo optimale 10

SERVICE

- › **Formation et perfectionnement ciblés pour techniciens de maintenance**
Le programme de formation interne, gage de qualité 12

CONCOURS

- › **Participer et remporter de superbes prix**
La bonne piste mène à la bonne solution 14

INSTALLATION DE RÉFÉRENCE

- › **Performante grâce à la cascade**
Aussi pour les besoins importants en eau chaude 16

TECHNIQUE

- › **Intégration et combinaison**
Le HSBC 300 (L) cool associé à une pompe à chaleur air-eau ou à sonde géothermique 20

DISTRIBUTION

- › **Boutique en ligne dans l'espace partenaires**
Nouvelle possibilité de commande dématérialisée 22

BON À SAVOIR

- › **Les championnes des économies**
Les pompes à chaleur sont économiques en termes de consommation d'électricité et affichent un bon bilan CO₂ 23

ÉVÈNEMENTS

- › **InnovationTour 2021**
Programme passionnant et réunion conviviale pour nos clients comme pour notre personnel 24

DIVERS

- › **Rita Wipf prend sa retraite à la fin de l'année**
Désormais, une nouvelle tranche de vie commence pour elle 26
- › **Roger Jäger troque le bureau pour le vignoble**
Il a travaillé pour STIEBEL ELTRON pendant plus de 20 ans et part lui aussi à la retraite 27

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



Impressum

Éditeur: Stiebel Eltron AG | Gass 8 | 5242 Lupfig
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch
Rédaction: Rahel Bühlmann | Sibylle Laube
Maquette: Köpflipartners, Neuenhof
Photographie: Stiebel Eltron AG | Eliane Dürst | Fotografie Ulrike Kiese
Impression: Kromer Print AG, Lenzburg

SITUATION DE LIVRAISON 2021 – UN PHÉNOMÈNE SANS PRÉCÉDENT

CAUSES DES GOULETS D'ÉTRANGLEMENT AFFECTANT LES DIFFÉRENTS GROUPES DE PRODUITS

FERMETURES LIÉES À LA COVID19

Certains pays continuent d'être très sévèrement touchés par les infections de Covid19, c'est pourquoi les gouvernements imposent des fermetures, pouvant conduire à des arrêts complets de la production. Cela concerne principalement les composants électroniques.

DEMANDE EN FORTE HAUSSE

Dans de nombreux pays, notamment aux États-Unis et en Chine, la consommation a très fortement augmenté en 2021 après l'année de crise de 2020, entraînant une hausse inhabituelle de la demande, notamment dans l'électronique grand public.

CATASTROPHES NATURELLES ET AUTRES

Les catastrophes naturelles (par ex. les inondations en Allemagne), des incendies dans d'importantes usines de matières premières ainsi que des accidents (cf. Evergreen dans le canal de Suez) ont entraîné des interruptions dans les chaînes d'approvisionnement.

SPÉCULATION

L'acier et les métaux non ferreux (par exemple le cuivre) font l'objet d'une contraction artificielle de l'offre par les fabricants et les fonds d'investissement afin d'augmenter les prix.

BOOM DES POMPES À CHALEUR

Très fort développement du marché dans plusieurs pays d'Europe et d'Asie (augmentation des ventes entre 25 % et >100 %), stimulé par le passage des systèmes au fioul et au gaz aux pompes à chaleur, pour atteindre les objectifs en matière de protection du climat.

«Dans l'ensemble, la situation est très compliquée», déclare Peter Waldburger, membre de la direction de STIEBEL ELTRON Suisse, pour expliquer la situation actuelle difficile affectant les livraisons. «D'une part, nous connaissons une croissance du marché totalement inattendue, ce qui signifie que la planification initiale de la production ne correspond pas à la demande actuelle extrêmement élevée.» Certes, la direction de l'entreprise a réagi et pris diverses mesures, ce qui a permis d'augmenter sensiblement la production. «Toutefois, l'augmentation de la demande n'est pas le seul facteur, il y a aussi la pénurie mondiale de matières premières», renchérit M. Waldburger. Cela concerne également les matériaux de construction et les composants qui ne sont pas uniquement utilisés dans nos produits, tels que les composants électroniques. Les prix des tôles minces, des matières plastiques et des matériaux d'isolation ont également considérablement augmenté et les délais de livraison sont longs. Le thème «achats» est au cœur des préoccupations de STIEBEL ELTRON depuis le début de la pandémie. Nous avons recherché et activé des sources d'approvisionnement ainsi que des voies de transport alternatives. Grâce à ces mesures, l'entreprise a pu continuer à produire et à livrer pendant toute la durée de la pandémie jusqu'à ce jour. ■



**«NOUS FERONS TOUT CE QUI EST
EN NOTRE POUVOIR POUR GÉRER
AU MIEUX LA SITUATION
ACTUELLE ET FUTURE.»**

Peter Waldburger, Membre de la direction
de STIEBEL ELTRON Suisse



QU'ENTREPREND STIEBEL ELTRON?

AUGMENTATION DES CAPACITÉS

Un programme d'investissement à deux chiffres en millions a déjà été lancé en 2020 pour accroître les capacités. Augmentation des livraisons en 2021 nettement supérieure aux prévisions et dépassant les 40 % par rapport à l'année précédente.

MODÈLES D'ÉQUIPES FLEXIBLES

Optimisation de l'utilisation des modèles de temps de travail afin de pouvoir gérer la production en fonction de la disponibilité des matériaux.

PASSAGE À DES ALTERNATIVES

Dans la mesure du possible, le développement, les achats et la gestion de la qualité collaborent étroitement pour trouver des matériaux et des composants alternatifs. Mais: la fonctionnalité et la qualité sont prioritaires!

SUIVI INDIVIDUALISÉ DES MATÉRIAUX

Plus de 2600 composants et pièces font l'objet d'un suivi quotidien des délais, y compris s'il s'agit de pièces achetées auprès de fournisseurs en amont.

APPROVISIONNEMENT AUPRÈS D'INTERMÉDIAIRES

Dans le cas où un producteur de composants n'est pas en mesure de couvrir entièrement les besoins, STIEBEL ELTRON recherche des sources d'approvisionnement auprès d'intermédiaires dans le monde entier. Cela engendre des dépenses supplémentaires de plus de 10 millions d'euros.

COMMUNICATION

Le service de mise à disposition des produits s'efforce de fournir les meilleures informations possible sur les délais de livraison et les retards, en étroite coordination avec les distributeurs.

UN DÉVELOPPEMENT EXIGEANT: EXPLOSION DES COÛTS DANS DE NOMBREUX DOMAINES

MATIÈRES PLASTIQUES

+20 à 48%

MÉTAUX NON-FERREUX

+46%

PRIX DE L'ACIER

plus de

+90%

PALETTES EN BOIS

+125%

COÛTS DE TRANSPORT

jusqu'à

+1000%

SEMI-CONDUCTEURS

+5000%



NOTRE SHOWROOM FAIT PEAU NEUVE

Avec le relancement de la marque STIEBEL ELTRON, notre showroom à l'ENERGY CAMPUS ne correspondait plus aux lignes directrices de l'identité de l'entreprise. La transformation nécessaire a donc été utilisée comme une opportunité visant à muer l'ancienne simple exposition de produits en une véritable expérience pour les futurs visiteurs. «Un showroom émotionnel était l'objectif déclaré», affirme Rolf Grolimund, responsable du marketing. «Nous sommes très satisfaits du résultat et les réactions de notre clientèle confirment notre impression positive.»

**«UN SHOWROOM ÉMOTIONNEL ÉTAIT
L'OBJECTIF DÉCLARÉ. NOUS SOMMES
TRÈS SATISFAITS DU RÉSULTAT.»**

Rolf Grolimund, Responsable marketing chez STIEBEL ELTRON

Un certain nombre d'obstacles ont dû être surmontés avant qu'il ne voie le jour, notamment en raison de la disponibilité soudainement faible du bois et de la fluctuation correspondante des prix. «En raison de l'évolution du marché des matières premières dans le monde, des incertitudes sont soudainement apparues. Mais au final, nous étions heureusement prêts à temps pour ouvrir les portes du nouveau showroom à l'occasion de l'InnovationTour», souligne Manuela Rohrer, responsable du projet. ■





**NOUVEAU
DANS L'ÉQUIPE**



«LA QUALITÉ DES PRODUITS DÉPEND DE NOMBREUX FACTEURS. STIEBEL ELTRON SE CARACTÉRISE NOTAMMENT PAR L'INNOVATION ET UNE ORIENTATION AXÉE SUR LE LONG TERME.»

Carlo di Francesco, nouveau conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON pour la région du Tessin et des Grisons

LA MONTGOLFIÈRE STIEBEL ELTRON PREND SON ENVOL

Le vol inaugural de la montgolfière STIEBEL ELTRON a eu lieu en automne sous des conditions météorologiques optimales.

Finalement, le grand moment est arrivé plus tard que prévu. Il aura fallu en effet attendre le mois d'octobre pour que la montgolfière STIEBEL ELTRON puisse enfin décoller pour la première fois. Parmi les passagers se trouvaient douze employés chanceux qui avaient gagné l'une des places tant convoitées lors d'un tirage au sort interne.

Les préparatifs ont déjà été passionnants, puisque tout le monde a œuvré à la préparation du ballon pour le décollage. L'enveloppe occupait une surface impressionnante sur le terrain. Tout le monde a participé avec enthousiasme et bientôt le logo de l'entreprise s'élevait au-dessus des têtes. «Enfin, le moment est arrivé», se réjouit Rolf Grolimund, responsable marketing, initiateur et aussi invité du voyage.

Le baptême au champagne a eu lieu en présence des membres du comité de direction Patrick Drack et Peter Waldburger. C'est dans la bonne humeur qu'ils ont porté un

toast à ce moyen de transport qui représentera à l'avenir les couleurs de STIEBEL ELTRON dans le ciel. Puis nous avons décollé et la seule chose qui importait était de savourer l'instant présent.

«CETTE EXPÉRIENCE EST VRAIMENT EXCEPTIONNELLE.»

Antonio Frabotta, Chef d'équipe logistique

«Une expérience inoubliable», s'enthousiasme Maria Füglistaler, agente service client, gestion. Comme la plupart des lauréats du concours, elle a eu l'occasion de participer à un vol en montgolfière pour la première fois. «Cette perspective depuis les airs procure une sensation assez unique.» Le responsable de l'équipe logistique, Antonio Frabotta, a partagé cet engouement. Ayant déjà été dans les airs une première fois il y a des années, la chance du tirage au sort lui a permis de réaliser un grand rêve. «Cela fait des semaines que j'attends ce moment avec impatience. Cette expérience est si particulière, la sensation là-haut se décrit difficilement avec des mots.»

Avant le début des vacances d'hiver, la montgolfière STIEBEL ELTRON décollera encore plusieurs fois si la météo le permet. En embarquant notamment quelques-uns de nos clients. ■





«CETTE PERSPECTIVE DEPUIS
LES AIRS PROCURE UNE
SENSATION ASSEZ UNIQUE.»

Maria Füglistaler, Agente service client, gestion



UNE FORMATION ET UN PERFECTIONNEMENT CIBLÉS EN TANT QUE FONDEMENT D'UN SERVICE EFFICACE POUR NOS CLIENTS

L'augmentation des chiffres de vente et l'accroissement constant du parc d'équipements nécessitent un nombre sans cesse croissant de techniciens de maintenance. En même temps, les exigences auxquelles doit répondre le personnel de terrain ne diminuent pas. Les programmes de formation interne constituent un gage de qualité essentiel à cet égard.

«Seuls ceux qui connaissent leurs objectifs peuvent les atteindre efficacement», tel est le principe de Bruno Michel, responsable des techniciens de maintenance. C'est pourquoi il a élaboré un concept de formation et de perfectionnement en collaboration avec ses techniciens en chef. Celui-ci fait l'objet d'un processus d'amélioration continu, mais porte déjà ses fruits.



6 MOIS DE FORMATION À PARTIR DE LA DATE D'ENTRÉE POUR LES TECHNICIENS DE MAINTENANCE

Le programme comprend une période de formation de six mois dès l'entrée dans l'entreprise, adaptée au niveau de connaissances détenu, dont l'objectif est de permettre au technicien de réaliser des missions productives avec la qualité requise le plus rapidement possible. Il distingue quatre domaines pédagogiques, à savoir les principes fondamentaux, les produits, les systèmes et les cas concrets. Après six mois, le cycle de formation complémentaire commence, lequel comporte une partie de formation annuelle par l'équipe spéciale. Ce cours est suivi par tous les techniciens de maintenance et partenaires de service. Les mesures et formations supplémentaires sont conçues individuellement, discutées et convenues sur la base des évaluations régulières effectuées par les techniciens en chef.

«SEULS CEUX QUI CONNAISSENT LEURS OBJECTIFS PEUVENT LES ATTEINDRE EFFICACEMENT.»

Bruno Michel, Responsable des techniciens de maintenance

Des conditions optimales à l'ENERGY CAMPUS

La qualité du travail de développement interne ne dépend pas uniquement du contenu de la formation. Par exemple, les moyens mis à disposition dans les locaux peuvent jouer un rôle. Bruno Michel se réjouit qu'ici aussi, l'optimisation se poursuive pas à pas. «Notre salle de formation est déjà très bien équipée. Elle sera toutefois adaptée en permanence aux besoins. Des postes de travail supplémentaires sont ajoutés - entre-temps, plusieurs groupes de formation peuvent même s'y entraîner simultanément. Un poste de soudure est en service.»



Le supérieur hiérarchique direct est le principal responsable du perfectionnement de chaque technicien de maintenance. «Les chefs techniciens sont au plus près de leurs protégés, et grâce à leur compétence professionnelle, ils peuvent évaluer correctement les points forts et les potentiels correspondants», assure Bruno Michel. «Ils conduisent les entretiens annuels de développement en ma présence en été, et pendant la saison hivernale, il y a de brèves mises à jour de la situation. En outre, l'équipe spéciale est impliquée dans le processus d'évaluation. Les profils sont mémorisés dans le système. Ce n'est pas seulement une base judicieuse pour déterminer les mesures de formation continue, mais cela permet aussi à notre service interne de concilier temps de conduite et compétences.» Une approche convaincante sur toute la ligne.

Dès le début de l'année prochaine, un nouveau poste dédié à la formation et au perfectionnement des techniciens de maintenance sera créé. Ainsi, les programmes peuvent être conçus de manière encore plus concrète et les carrières individuelles mieux accompagnées. Cette capacité supplémentaire permettra d'améliorer encore la qualité et soulagera en même temps le technicien en chef dans ce domaine. Cela est nécessaire dans la mesure où le nombre d'employés continue d'augmenter fortement. ■



Marco Senn, Équipe de techniciens de maintenance Argovie

Comment avez-vous vécu votre programme de formation depuis que vous avez commencé comme technicien de maintenance chez STIEBEL ELTRON en avril?

«Je pense que ce système est génial. Des objectifs et des structures clairs sont définis. J'ai été bien pris en charge dès le début et le fait de programmer les étapes essentielles, surtout en cette période d'initiation importante, me permet d'avoir l'esprit tranquille.»

Le programme de formation est maintenant derrière vous. Un bilan personnel a donc déjà été réalisé?

«Oui, tout à fait, après la période d'essai, il y a eu un autre échange avec le technicien en chef Milos Tomic, au bout de six mois. L'évaluation est fondée sur une matrice très professionnelle, sur la base de laquelle nous avons convenu des étapes et des objectifs à venir. La démarche est judicieuse. C'est bénéfique pour moi, mais aussi pour l'organisation.»

Déjà au septième ciel?

... pas étonnant avec ces superbes prix!



1^{er} prix

2 nuits dans un hôtel 5 étoiles avec des prestations gastronomiques exceptionnelles



2^{ème} prix

2 nuits en hôtel wellness avec vol en hélicoptère



3^{ème} prix

2 nuits à l'hôtel Kemmeriboden Bad



4^{ème} / 5^{ème} prix
Smartbox



Participation au concours

C'est très simple:

Résolvez l'énigme passionnante en page 2 et trouvez la bonne piste pour découvrir le grand amour de «l'Elchtron». Quel est le nom de sa nouvelle partenaire?

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---



Pour participer au tirage au sort, veuillez saisir le nom sous www.stiebel-eltron.ch/concours

Date limite de participation: 31.12.21

La gagnante/le gagnant sera informé(e) par écrit. Le prix remporté ne peut pas être converti en espèces. Tout recours juridique est exclu

1^{er} prix

2 nuits au Grand Resort Bad Ragaz
et de grands moments culinaires
by Andreas Caminada

Vivez un voyage sensoriel de deux jours avec deux nuitées au Grand Resort Bad Ragaz, un établissement 5 étoiles. Au "IGNIV by Andreas Caminada", vous serez choyés avec un dîner composé de 4 plats. Le lendemain, le service limousine vous emmènera au château de Schauenstein. Un déjeuner comprenant 6 plats et préparé par le chef trois étoiles Andreas Caminada vous y attendra. L'accès au spa thermal et aux thermes de Tamina est inclus.

Valeur Fr. 2'500.-

3^{ème} prix

2 nuits à l'hôtel Kemmeriboden Bad
avec air pur et repos au programme

La détente et le plaisir de la convivialité: 2 nuits à l'hôtel idyllique Landgasthof Kemmeriboden-Bad pour deux personnes. Vous serez gâtés ici avec une fondue au fromage le premier soir (en option dans l'igloo) et un menu gourmand décliné en 4 plats le deuxième soir, sans oublier le petit-déjeuner Emmental. Le programme loisirs et air pur est inclus.

Valeur Fr. 900.-

2^{ème} prix

2 nuits en hôtel wellness avec
vol en hélicoptère en Haute Engadine

Passez 2 nuits en couple dans une chambre double avec vue sur le Val Roseg à l'hôtel Saratz de Pontresina et détendez-vous dans la merveilleuse oasis de bien-être. Admirez le monde impressionnant des glaciers de la Haute-Engadine lors d'un vol en hélicoptère de 15 minutes et laissez-vous choyer avec un dîner romantique comprenant 4 plats le soir et un riche petit-déjeuner buffet le matin.

Valeur Fr. 1'600.-

4^{ème} et 5^{ème} prix

Smartbox «escapade en Suisse»

Cette merveilleuse Smartbox vous permet de profiter de courtes vacances très personnalisées en Suisse. Un séjour inoubliable avec 1 à 2 nuits et le petit-déjeuner dans l'un des 72 hébergements sélectionnés de votre choix. Échappez à la routine quotidienne grâce aux soins de bien-être ou aux savoureux repas. Tout le monde peut y trouver son bonheur.

Valeur chacune Fr. 350.-





BESOINS IMPORTANTS EN EAU CHAUDE

L'ancienne buvette du FC Frick a été remplacé par une nouvelle – et offre désormais plus d'espace pour les vestiaires ainsi que de la place pour les repas de l'école voisine.

D'une pierre deux coups

La buvette n'est pas seulement utilisée par le club de football. Les joueurs de handball et de volleyball empruntent aussi les vestiaires, les douches, les toilettes et les salles de rangement du matériel. Mais comme la buvette est généralement inoccupée en journée, elle accueille désormais l'école voisine à l'heure du dîner. Cette utilisation multiple est donc une solution idéale pour la municipalité de Frick.

APERÇU

Projet

- › Nouvelle buvette
- › Utilisation multiple
- › Besoins importants en eau chaude

Localité

- › 5070 Frick

Appareils installés

- › Cascade composée de 2 unités WPL 25 A
- › Ballon tampon SBP 700 E

Réalisation

- › R. Häslér AG, Frick
<https://haesler-ag.ch/>



**«GRÂCE À UNE COOPÉRATION
CONSTANTE AVEC LES FABRICANTS,
NOUS SOMMES TOUJOURS INFORMÉS
DES ÉVOLUTIONS ACTUELLES ET NOUS
ACTUALISONS AINSI EN PERMANENCE
NOTRE SAVOIR-FAIRE.»**

Stefan Nägele, R. Häslér AG



Technologie installée

Conçue pour l'installation à l'extérieur, la pompe à chaleur air-eau WPL 25 A offre une efficacité remarquable, même lorsque les températures sont nettement en dessous de zéro. Les températures de départ élevées autorisent l'utilisation de radiateurs. Pour les installations extérieures notamment, un faible niveau de bruit de fonctionnement est d'une importance décisive. Plus la pompe à chaleur fonctionne silencieusement, plus la distance avec le bâtiment voisin peut être réduite.

Bien équipé pour les grands défis: le ballon tampon SBP 700 E se combine particulièrement bien avec de grandes pompes à chaleur puissantes - ou des systèmes en cascade. Une pression de service de 10 bars garantit une fiabilité particulièrement élevée. Grâce à une enveloppe parfaitement isolante, l'énergie d'entretien est étonnamment faible. ■

LA WPL 25 A EN BREF

- › Cascade composée de 2 unités WPL A
- › Pompe à chaleur air-eau extérieure WPL 25 A pour le chauffage
- › Parfaitement adapté aux nouvelles constructions et aux rénovations
- › Technologie inverter assurant une efficacité élevée et des coûts énergétiques réduits
- › Faible bruit de fonctionnement, pouvant être encore réduit par le mode nuit (fonction « Silent Mode »)
- › Température de départ jusqu'à 65 °C pour un confort en eau chaude de premier ordre
- › Classe d'efficacité énergétique élevée A++/A+++ , même en cas d'utilisation de radiateurs

LE SBP 700 E EN BREF

- › Ballon tampon pour l'intégration du chauffage
- › Utilisable en mode chauffage et rafraîchissement

«UNE CASCADE EST TRÈS PERFORMANTE ET DONC PARTICULIÈREMENT INTÉRESSANTE POUR LES BESOINS EN PUISSANCE ÉLEVÉS».

Liborio Libranti, Conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON



2

**WPL A EN
CASCADE**

PERFORMANTE GRÂCE À LA CASCADE

Le système de chauffage au gaz existant de la halle de tennis de Frick n'a pas été remplacé, mais en le connectant à la nouvelle cascade de pompes à chaleur, il ne sera dorénavant utilisé qu'aux périodes de pointe.

Nouveaux courts de tennis intérieurs et extérieurs Technologie installée

Depuis l'achèvement de la nouvelle halle de tennis de Frick, il est désormais possible de jouer au tennis toute l'année. Une étape importante dans les 52 ans d'histoire du tennis club de Frick, qui a été fondé en 1967. Les nouveaux courts extérieurs ont été achevés à l'automne 2020. Les terrains extérieurs existants avaient déjà plus de 40 ans et devaient être rénovés de toute urgence. Lors de la construction de la halle, le clubhouse a également été agrandi. La nouvelle salle de tennis avec trois courts est principalement destinée aux jeunes joueurs: en effet, en raison du nombre croissant de juniors, le club de tennis souhaite améliorer progressivement les conditions d'entraînement à Frick.

En plus du duo vedette WPL 25 A et SBP 700, qui a été utilisé ici ainsi qu'au clubhouse du FC, un HS-BM est également déployé sur cette installation. Il s'agit d'un ballon à flux continu qui stocke tous les apports de chaleur de manière stratifiée en fonction de la température. L'eau chauffée est remplacée en permanence par de l'eau fraîche, ce qui garantit toujours une eau potable hygiéniquement intacte et exempte de légionelles. ■

«AUJOURD'HUI, CE NE SONT PAS SEULEMENT LES ASPECTS ÉCONOMIQUES, MAIS AUSSI LES CONSIDÉRATIONS ÉCOLOGIQUES QUI INTERVIENNENT DANS LE CHOIX D'UN NOUVEAU SYSTÈME DE CHAUFFAGE.»

Stefan Nägele, R. Häsler AG

APERÇU

Projet

- › Construction / extension de la halle de tennis
- › Intégration du chauffage au gaz existant au nouveau système

Localité

- › 5070 Frick

Appareils installés

- › Cascade comprenant 3 unités WPL 25 A (et chaudière gaz)
- › Ballon tampon SBP 700 E
- › Ballon d'eau chaude HS-BM 1760

Réalisation

- › R. Häsler AG, Frick
- <https://haesler-ag.ch/>





LE HS-BM 1760 EN BREF

- › Ballon d'eau chaude HS-BM 1760
- › Technique de stratification hydraulique unique
- › Préparation d'eau chaude sanitaire exempte de légionelles
- › Confort élevé en eau chaude et efficacité maximale
- › Intégration aisée de tous les générateurs de chaleur courants
- › Convient également aux débits volumétriques importants
- › Gain de place grâce à la double fonction

AVANTAGES DE LA CASCADE

- › Rendement élevé
- › Zéro carbone (CO₂)
- › Faible consommation avec environ 33 000 kWh par an
- › Ultrasilencieuse
- › Puissance élevée
- › Température de départ de 65 °C jusqu'à -20 °C
- › Surcoût par rapport à un système de chauffage au fioul amorti en env. 8 ans.
- › Faible encombrement
- › Guidage d'air flexible



«ÉTANT DONNÉ QUE LES CASCADES FONCTIONNENT COMME UN TOUT AVEC UNE RÉGULATION DE LA VITESSE ET QUE LA CHARGE EST RÉPARTIE UNIFORMÉMENT ENTRE TOUS LES APPAREILS, ELLES SONT TOUT AUSSI EFFICACES QUE LES UNITÉS INDIVIDUELLES.»

Liborio Libranti, Conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON





INTÉGRATION ET COMBINAISON

Les composants judicieusement intégrés augmentent non seulement le confort, mais aussi la facilité d'installation.

HSBC 300 cool et HSBC 300 L cool

Le ballon intégral HSBC 300 (L) cool réunit un ballon d'eau chaude potable de 270 litres, un ballon tampon de 100 litres ainsi qu'un circuit de chauffage réglable et un circuit de chauffage mélangé dans un seul carter. La forme étroite autorise un montage dans les espaces les plus confinés. L'installation est considérablement simplifiée par la séparabilité en deux modules facilitant la mise en place. Le degré élevé de préassemblage en usine fait qu'il suffit de raccorder après le montage, les conduites hydrauliques pour l'eau potable, la pompe à chaleur et le circuit de chauffage – cela réduit encore le temps d'installation. Grâce à l'isolation thermique ultra performante, le ballon intégral offre une efficacité élevée et peut également être employé pour le rafraîchissement du bâtiment, par exemple via des refroidissement par panneaux. Grâce au grand ballon d'eau chaude sanitaire, le ballon intégral offre un haut niveau de confort en eau chaude dans un encombrement minimum.

Parfaitement adapté à l'utilisation avec une pompe à chaleur, le HSBC couvre tous les besoins d'une maison individuelle en matière de chaleur, d'eau chaude sanitaire et d'hydraulique. Et ce, dans un format des plus confortables. Grâce à la combinaison intelligente de l'eau chaude sanitaire et du ballon tampon, l'encombrement est quasiment réduit de moitié, autorisant ainsi un montage dans les espaces les plus réduits. Cela laisse un espace utile supplémentaire pour les propriétaires.

Bien équipés

Les deux variantes de ce ballon intégral ont été précisément adaptées pour pouvoir être utilisées de manière optimale en association avec une pompe à chaleur:

Les deux variantes HSBC 300 cool et HSBC 300 L cool se distinguent par le fait que la pompe de charge du ballon (pompe de circulation de charge) et le gestionnaire de

«LE GRAND AVANTAGE DE NOTRE NOUVEAU HSBC EST QUE LE RÉGULATEUR EST DÉJÀ INTÉGRÉ. CELA SIMPLIFIE ÉNORMÉMENT LA COMBINAISON AVEC LA POMPE À CHALEUR.»

Zdravko Djuric, Chef de produit chez STIEBEL ELTRON

pompe à chaleur WPM sont déjà inclus dans la version HSBC 300 cool - et non dans la version L. Le HSBC 300 cool se branche par conséquent facilement, sans qu'il soit nécessaire d'installer ces composants en plus. La combinaison du HSBC 300 cool avec une pompe à chaleur air/eau extérieure - par exemple une WPL-A 05/07 HK 230 Premium - constitue un duo idéal.

La version HSBC 300 L cool, en revanche, est particulièrement adaptée à une combinaison avec une WPE-I ou I(K)CS, puisque ces accessoires sont déjà inclus dans cette unité.

«LA PUISSANCE CALORIFIQUE CONSTANTE TOUT AU LONG DE L'ANNÉE AVEC DES TEMPÉRATURES DE DÉPART ÉLEVÉES OFFRE UN CONFORT D'HABITATION OPTIMAL EN TOUTE SAISON.»

WPL-A 05/07 HK 230 Premium: la pompe à chaleur la plus efficace de sa catégorie

La pompe à chaleur air-eau WPL-A HK Premium est non seulement adaptée au chauffage et à la production d'eau chaude sanitaire, mais elle permet également de rafraîchir l'air pendant les mois d'été. «Grâce à la fonction inversion du circuit frigorifique, l'eau du système est refroidie à env. 20 °C, puis injectée dans le plancher chauffant à la place de l'eau chauffée», explique Zdravko Djuric, Chef de produit chez STIEBEL ELTRON. «Le rafraîchissement s'opère ainsi sans circulation d'air et s'avère très progressif pour offrir une atmosphère agréable.»

Étant donné que l'appareil à inverter atteint des températures de départ élevées même aux très basses températures extérieures (jusqu'à -25 °C), il convient tant aux

nouveaux bâtiments qu'aux projets de rénovation. «Les températures élevées peuvent être utilisées pour chauffer les radiateurs ainsi que pour le traitement de la légionellose dans l'eau chaude», ajoute Djuric.

WPE-I: Le modèle polyvalent pour les bâtiments neufs et les modernisations

Avec les pompes à chaleur à Inverter- eau glycolée- eau de la série WPE-I H(K) Premium, le confort s'invite chez vous. L'appareil est capable d'utiliser la chaleur du sol pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. En outre, un rafraîchissement passif est possible. «La puissance calorifique constante toute l'année avec des températures de départ élevées offre un confort de vie maximal, quelle que soit la saison», commente Zdravko Djuric

La WPE-I H(K) Premium à installer à l'intérieur convient aussi bien aux nouveaux bâtiments qu'aux modernisations grâce à ses cinq puissances. La technologie Inverter fournit toujours la puissance calorifique momentanément nécessaire. Elle procure une efficacité maximale toute l'année et vous fait ainsi non seulement économiser de l'argent, mais assure également un climat optimal dans votre maison. ■



HSBC 300 COOL

- › Nouveau disponible depuis juin 2021
- › Combiné associant ballon d'eau chaude sanitaire et ballon tampon
- › Pour un confort en eau chaude sanitaire supérieur
- › Réduit de moitié la surface d'installation nécessaire pour des ballons individuels
- › Compact, sûr et économe en énergie
- › Parfaitement adapté à la combinaison avec une pompe à chaleur
- › Peut également être intégré pour le rafraîchissement outre le chauffage
- › Possibilité de raccorder deux circuits de chauffage
- › WPM intégré
- › Pompe de circulation de charge intégrée

HSBC 300 L COOL

- › Appareil combiné composé d'un ballon d'eau chaude sanitaire d'une capacité de 270 l et d'un ballon tampon
- › Pour un confort en eau chaude sanitaire supérieur
- › Réduit de moitié la surface d'installation nécessaire pour des ballons individuels
- › Système compact, sûr et économisant l'énergie pour utilisation en maison individuelle
- › Parfait pour la combinaison avec une pompe à chaleur air- eau pour la préparation de l'eau chaude sanitaire et le chauffage des locaux
- › Pour l'intégration au choix au chauffage et au rafraîchissement

WPL-A 05/07 HK 230 PREMIUM

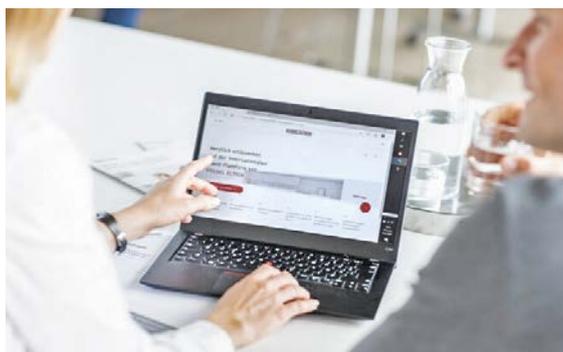
- › Pompe à chaleur air-eau assurant le chauffage, la préparation d'eau chaude sanitaire et le rafraîchissement
- › La technologie Inverter délivre une puissance calorifique adaptée
- › Ultrasilencieuse (47 dB(A) en Silent Mode)
- › Les températures de départ élevées pouvant atteindre 75 °C permettent des températures d'eau chaude potable élevées et des volumes d'eau mélangée importants; adaptée au
- › Traitement de la légionellose dans l'eau chaude
- › Radiateurs
- › Fluide frigorigène respectueux de l'environnement
- › Fonction de rafraîchissement
- › Design élégant et sobre
- › Faibles coûts d'exploitation grâce à une efficacité élevée toute l'année
- › Intégration au réseau domestique et régulation via smartphone en option

WPE-I 04-15 H(K) 230 PREMIUM

- › Pompe à chaleur eau glycolée-eau pour le chauffage, avec rafraîchissement passif en option
- › Fonctionnement optimal toute l'année et donc faibles coûts d'exploitation
- › Intégration au réseau domestique et régulation via smartphone en option
- › Technologie Inverter: Compresseur à vitesse régulée pour un ajustement optimal de la puissance thermique.
- › Fonction de rafraîchissement passif par système à sondes géothermiques permettant des coûts de fonctionnement minimes
- › Fluide frigorigène pérenne et respectueux de l'environnement
- › Les températures de départ élevées jusqu'à 75 °C autorisent un confort élevé en eau chaude
- › Le découplage multiple des vibrations et le concept acoustique assurent un fonctionnement très silencieux.

BOUTIQUE EN LIGNE POUR LES APPAREILS ET LES PIÈCES DE RECHANGE DANS L'ESPACE PARTENAIRES

La possibilité de commander nos produits par voie dématérialisée simplifiera à l'avenir les opérations pour les partenaires et facilitera aussi le traitement interne des commandes. Les premières mesures ont été prises.



«IL EST AINSI FACILE DE COMMANDER DIRECTEMENT DES PIÈCES DE RECHANGE ET DE RÉPARATION.»

Zdravko Djuric, Responsable technique chez STIEBEL ELTRON

Toute personne inscrite en tant que partenaire spécialisé de STIEBEL ELTRON peut désormais commander les appareils et les pièces de rechange d'un simple clic de souris. Comme d'habitude dans le commerce en ligne, il vous suffit de placer les produits souhaités dans le panier virtuel et d'appuyer sur «Envoyer» lorsque vous avez terminé. Selon la nature de la livraison, la différence avec un bien de consommation est néanmoins perceptible. «La pompe à chaleur est un bien d'équipement relativement complexe avec les accessoires nécessaires comme les tuyaux, les vannes et autres», souligne Zdravko Djuric, responsable technique.

M. Djuric est persuadé que les vues éclatées représentatives apportent un soutien précieux. «Sur ces graphiques, chaque vis, chaque raccord est inscrit exactement à sa place. Il est donc facile de déterminer les pièces de rechange et de réparation et de les commander directement.» C'est

cette section de la boutique qui offre déjà une valeur ajoutée considérable, notamment aux partenaires de service. Mais les fonctions sont constamment étendues, et bientôt l'installateur pourra visualiser ses offres déposées. La conversion en commande ne sera alors le cas échéant qu'une simple formalité, ce qui soulagera le client et l'administration interne.

La boutique en ligne est fonctionnelle et peut être utilisée par les clients à la section Login. «Nous n'en sommes pas encore au stade voulu avec la boutique en ligne», est conscient Chris Knellwolf, responsable marketing et ventes. «Mais les premières expériences sont positives. Et les prochaines étapes ne vont pas tarder. L'utilité de l'outil sera donc de plus en plus grande.» Le multilinguisme sera notamment bientôt assuré. Nous travaillons sans relâche sur l'implémentation et l'optimisation des fonctionnalités supplémentaires. Nous vous tiendrons informés. ■



**NOUVEAU
DANS L'ÉQUIPE**

«CHEZ STIEBEL ELTRON, J'APPRÉCIE PARTICULIÈREMENT LA PHILOSOPHIE DE DURABILITÉ QUI PRÉSERVE LES RESSOURCES. JE SUIS SENSIBLE À LA CONFIANCE QUI M'EST ACCORDÉE. J'AI PU TRÈS RAPIDEMENT PRENDRE MES MARQUES. L'ATMOSPHÈRE TRÈS FAMILIALE ME CONVIENT PARFAITEMENT. J'AI HÂTE DE PASSER DU TEMPS ENSEMBLE.»

Mikel Tanushaj, nouveau conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON pour la région de Berne

LES CHAMPIONNES DES ÉCONOMIES

Les pompes à chaleur ne sont pas seulement économiques en termes de consommation d'électricité, leur bilan CO₂ est également de loin l'un des meilleurs.

Comparaison des chauffages

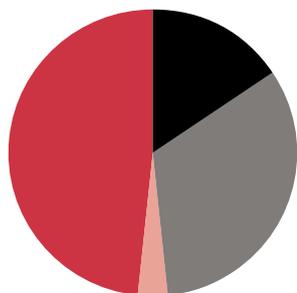
				
Système	CHAUFFAGE AU FIOUL	CHAUFFAGE AU GAZ	POMPE À CHALEUR AIR-EAU	POMPE À CHALEUR GÉOTHERMIQUE
Coût total par an	CHF 3700.-	CHF 3000.-	CHF 2900.-	CHF 2800.-
Impact climatique par an	4680 kg CO₂	3650 kg CO₂	490 kg CO₂	380 kg CO₂
Remarques	<ul style="list-style-type: none"> › Energie importée à 100 % › La cuve nécessite de l'espace 	<ul style="list-style-type: none"> › Energie importée à 100 % › Seulement si réseau de gaz › Bilan climatique légèrement meilleur avec le biogaz 	<ul style="list-style-type: none"> › Grandes différences en fonction de l'origine de l'électricité Le graphique montre les émissions avec de l'électricité verte certifiée › Efficace uniquement en plaine 	<ul style="list-style-type: none"> › Grandes différences en fonction de l'origine de l'électricité Le graphique montre les émissions avec de l'électricité verte certifiée

Graphique présentant les dernières données relatives aux systèmes utilisés aujourd'hui, en prenant l'exemple d'une maison unifamiliale typique dont les besoins annuels en énergie de chauffage sont de 14 400 kWh. Tous les coûts et les émissions de gaz à effet de serre sur la durée de vie sont inclus. (Source: wwf.ch)

«LE POTENTIEL DES POMPES À CHALEUR EST VRAIMENT IMPRESSIONNANT: NON SEULEMENT EN TERMES D'EFFICACITÉ, MAIS SURTOUT EN TERMES DE DURABILITÉ.»

Chris Knellwolf, Responsable marketing & ventes chez STIEBEL ELTRON

Ventes par source d'énergie



■ Pompes à chaleur	28 064
■ Chaudières à bois	1 969
■ Brûleurs à mazout	9 182
■ Chaudières fioul/gaz	19 093

(Source: GSP, Statistiques 2020)

Selon le groupement professionnel suisse pour les pompes à chaleur, environ 28 000 pompes à chaleur ont été vendues en Suisse en 2020. Parmi celles-ci, 72,8 % sont dénommées pompes à chaleur air-eau et 25,4 % pompes à chaleur géothermiques. Mais malheureusement, de nombreux systèmes de chauffage à énergie fossile sont encore installés. En 2020, un peu moins de 20 000 systèmes de chauffage au fioul/gaz et près de 10 000 brûleurs à mazout ont été vendus.

Le potentiel des énergies renouvelables n'est donc pas encore suffisamment exploité.

Le potentiel d'économies des pompes à chaleur

Une pompe à chaleur permet d'économiser en moyenne 2,6 t de CO₂ par an par rapport à un chauffage à énergie fossile.

En comparaison:

- › Une pompe à chaleur permet de sauver près de 8 m² de glace arctique par an.
- › Cette économie correspond à environ 220 000 kilomètres parcourus par une voiture.
- › L'économie réalisée équivaut à un vol de Zurich à New York (12 600 km = 2,6 t CO₂)

(Source: www.waermepumpe.de)

INNOVATIONTOUR 2021

En route avec notre showtruck



«LE CAMION D'EXPOSITION MOBILE EST UN EXCELLENT MOYEN DE PRÉSENTER NOS PRODUITS À NOS CLIENTS CHEZ EUX SUR PLACE.»

Patrick Waeber, Conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON

Des produits innovants et un programme passionnant

Après une longue période de disette et de contacts très limités avec les clients, le calendrier du camion exposition de STIEBEL ELTRON s'est très bien intégré dans la planification annuelle de la filiale suisse. Parallèlement à son passage en Suisse, le nouveau showroom de Lupfig a également été achevé. Deux merveilleuses occasions de présenter ses propres produits en direct. Cette occasion a été mise à profit pour souligner l'importance de ces événements clients avec un beau programme d'accompagnement après l'interruption forcée due au coronavirus.

C'est ainsi qu'à la fin du mois d'août, l'exposition mobile s'est rendue à Fribourg et Roggwil, où les installateurs ainsi que les planificateurs et les ingénieurs ont pu examiner les appareils sur place avec les conseillers technico-commerciaux et se faire expliquer les innovations. Ni le réseautage ni le divertissement n'ont été négligés à cette occasion. Le buffet composé de délicieuses brochettes grillées et d'accompagnements raffinés ainsi que de divers desserts et les prestations artistiques de Sirio Meier et Flugmodus ont été très appréciés.

Mais le point fort pour les invités a visiblement été le parcours d'e-mobilité. Divers véhicules électriques de dernière génération étaient disponibles pour des essais. Qu'il s'agisse d'un Segway, d'un E-Quad ou de l'une des voitures électriques de différentes marques, l'offre a été activement utilisée et a manifestement suscité du plaisir.

La proximité avec les clients

«Le showtruck mobile est un excellent moyen de présenter nos produits à nos clients chez eux», souligne Patrick Waeber, conseiller technico-commercial chez STIEBEL ELTRON. «Pour notre clientèle de Suisse romande tout particulièrement, le déplacement à Lupfig pour se rendre à l'ENERGY CAMPUS est fastidieux et prend beaucoup de temps.» C'est ainsi que de nombreux clients ont saisi l'occasion et se sont rendus au Forum Fribourg.

«Ce fut une expérience formidable», résume Valentin Rollinet du Groupe E Connect SA. «C'est la première fois que j'ai conduit de tels véhicules électriques. Cet événement a donc été une occasion vraiment spéciale pour moi. Le plaisir a été immense.» La satisfaction des clients induit naturellement aussi une conclusion positive pour l'organisateur STIEBEL ELTRON.



**«CE FUT UNE
EXPÉRIENCE
FORMIDABLE.»**

Valentin Rollinet
du Groupe E Connect SA

Une rencontre conviviale

Mais outre nos clients, nos employés ont également profité du plaisir de se retrouver à l'occasion de l'événement dédié au personnel.

Le parcours d'e-mobilité a également été l'évènement majeur pour nos employés. Ils ont également pu tester les différents véhicules et voir s'ils préfèrent les voitures ou les véhicules à deux ou trois roues. En tout cas, le choix était vaste et les essais ont été très plaisants.

Nos employés ont également eu droit à un buffet copieux comprenant des plats délicieux et divers desserts. Le programme d'accompagnement musical a permis aux participants de chanter ou de danser au gré de leurs envies. ■



RITA WIPF PREND SA RETRAITE À LA FIN DE L'ANNÉE

En qualité d'employée au sein du département administration-service client, Rita a pris les clients en charge pendant des années et a été un élément important de l'équipe de Concetta Azzarito grâce à son esprit de synthèse. Désormais, une nouvelle tranche de vie commence.

Avec près de dix ans d'ancienneté, Rita prendra sa retraite à la fin de l'année. Mais elle a partagé avec nous une période importante de l'histoire de STIEBEL ELTRON Suisse pendant ses dernières années de travail. Peu après l'achèvement de l'Energy Campus et notre déménagement à Lupfig à l'automne 2012, elle a effectué son premier jour de travail au sein du service client. Elle s'est immédiatement très bien intégrée à l'équipe, comme l'ont confirmé ses collègues de travail de l'époque. "Ce n'est pas étonnant, Rita est une personne très ouverte et très curieuse", déclare sans surprise Concetta Azzarito, responsable de l'administration du service client. «Elle a un grand sens de l'humour, tout en étant extrêmement serviable, attentionnée et capable d'écouter attentivement en donnant toujours de bons conseils.»

Dans son travail quotidien, sa fiabilité et son esprit de synthèse se sont avérés payants. «La précision est très importante dans notre métier. La tendance de Rita à «couper les cheveux en quatre» est alors souvent un avantage, ironise Mme Azzarito, qui a toujours pu compter sur sa précieuse collaboratrice. Patrick Drack, Directeur et responsable du service client, ne tarit pas d'éloges. «Rita s'est acquittée de ses tâches d'une manière exemplaire, surtout dans ce domaine d'activité. Elle était toujours attentive aux détails, prenait au sérieux les intérêts de la clientèle et recherchait des solutions amiables.»

Le fait qu'elle ait toujours été une invitée fidèle aux événements internes à l'entreprise atteste également du caractère social de Rita. «J'aime être en groupe et en déplacement», souligne-t-elle. C'est pourquoi cela n'a pas été facile lorsqu'elle a soudainement dû travailler principale-

«RITA EST TRÈS PRÉCISE ET FAIT ATTENTION AUX DÉTAILS. C'EST UN AVANTAGE POUR ELLE COMME POUR NOUS DANS SON TRAVAIL.»

Patrick Drack, Directeur et responsable du service client

ment à domicile en raison de la pandémie. «Je n'aurais jamais pu imaginer que je serais autant à la maison un an et demi avant ma retraite», résume-t-elle, avant d'en souligner aussitôt l'aspect positif. «Après tout, j'y suis habituée maintenant et je ne cours pas le risque que le ciel me tombe sur la tête après les années passées chez STIEBEL ELTRON.»

Nous sommes heureux pour Rita de savoir qu'elle aura beaucoup de temps pour effectuer des excursions et des randonnées à l'avenir et nous espérons qu'elle les appréciera. Rita, restez en bonne santé, aussi dynamique et pleine de vie que nous vous avons connue ici. Peut-être reviendrez-vous nous voir à l'occasion. ■





IL TROQUE LE BUREAU POUR LE VIGNOBLE

Et encore un départ en retraite. Roger Jäger a travaillé comme consultant système pour STIEBEL ELTRON pendant plus de 20 ans. Mais tout a une fin, et désormais il se réjouit de pouvoir consacrer beaucoup de temps à sa famille.

12 employés sous la direction d'Urs Gräflein dans des bureaux spacieux à Pratteln - telle était la situation en janvier 2001 lorsque Roger a effectué son premier jour de travail chez le spécialiste des pompes à chaleur. «Au début, nous dessinions encore les plans d'implantation sur la planche à dessin, avec un trace-lettres, un Rapidograph et une cartouche d'encre», se souvient-il en riant. Il est difficile d'imaginer qu'il s'agissait de la même entreprise lorsqu'on la compare à celle d'aujourd'hui. Les effectifs ont plus que décuplé et de nouveaux records de vente ont été enregistrés presque chaque année. «Le développement auquel j'ai pu assister après Gräflein, également sous la direction de Paul Stalder et maintenant de Patrick Drack, a été énorme.»

Roger jette un regard rétrospectif rempli de gratitude. «J'ai pu concevoir des installations passionnantes et travailler avec des personnes formidables, en interne comme en externe.» Sa grande expertise et son expérience ont été appréciées par ses collègues et partenaires. Ce savoir-faire fera défaut. Cependant, les choses continuent. «Je souhaite à l'entreprise et à tous les employés de conserver cette motivation et cet engagement», souligne-t-il. Bien sûr, il ne sera pas facile pour lui de faire ses adieux, ajoute Roger, mais il admet que beaucoup de choses ont changé durant la période du Corona et des directives relatives au Home Office. «Ces réglementations avaient aussi leurs avantages, en tant que résident de Bâle-Campagne, j'ai gagné beaucoup de temps libre en évitant le trajet domicile-travail. Mais il est vrai que l'on s'éloigne, la relation avec ses anciens collègues de bureau n'est plus la même qu'avant», dit-il.

S'ajoute à cela qu'il ne s'ennuiera pas dans sa vie privée. «Nous sommes une grande famille et entretenons des contacts très étroits avec nos trois enfants et bientôt huit petits-enfants. Nous passons également beaucoup de temps à Goms, et depuis quelques années, nous produisons notre propre jus de raisin au sein de la famille conformément aux directives biologiques. À la retraite, les activités liées au vignoble vont constituer un agréable passe-temps.»

Ainsi, nous n'avons pas à nous soucier de Roger. Néanmoins, il laissera un vide et il nous manquera. Roger, nous te souhaitons, ainsi qu'à ta famille, de pouvoir profiter de la nouvelle tranche de vie qui s'ouvre à vous et de rester en bonne santé. ■

«AVEC ROGER JÄGER, C'EST UNE VÉRITABLE SOMMITÉ EN HYDRAULIQUE QUI NOUS QUITTE. ROGER A - SEMBLE-T-IL - UNE SOLUTION SIMPLE ET PROBANTE À CHAQUE QUESTION HYDRAULIQUE. J'AI APPRIS À CONNAÎTRE ROGER EN TANT QUE DÉFENSEUR DES BONS PROCESSUS EXISTANTS. CEPENDANT, IL A NÉANMOINS ACCEPTÉ PRATIQUÉMENT TOUS LES CHANGEMENTS ET A SU APPRÉCIER LES AVANTAGES DES INNOVATIONS. ROGER, JE TE REMERCIÉ POUR TA COOPÉRATION TOUJOURS AMICALE ET AVISÉE AU COURS DE NOS ANNÉES PASSÉES ENSEMBLE. JE TE SOUHAITE À PRÉSENT LE MEILLEUR POUR LA NOUVELLE TRANCHE DE VIE QUI S'OUVRE À TOI!»

Peter Waldburger, Responsable technique et responsable finances / logistique / informatique chez STIEBEL ELTRON

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

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