

# ENERGY TODAY

Intensivgesteuerte Luft-Wasser-Wärmepumpe mit Integralpelletkammer

---

**SOLO CHI SI TRASFORMA  
OTTIENE QUALCOSA**

---

**NUOVO SPLENDORE PER IL NOSTRO  
SHOWROOM**

---

**SITUAZIONE DI APPROVVIGIONAMENTO  
IMPEGNATIVA NEL 2021**

---

**PROGRAMMA DI FORMAZIONE INTERNA  
PER I TECNICI DEL SERVICE**

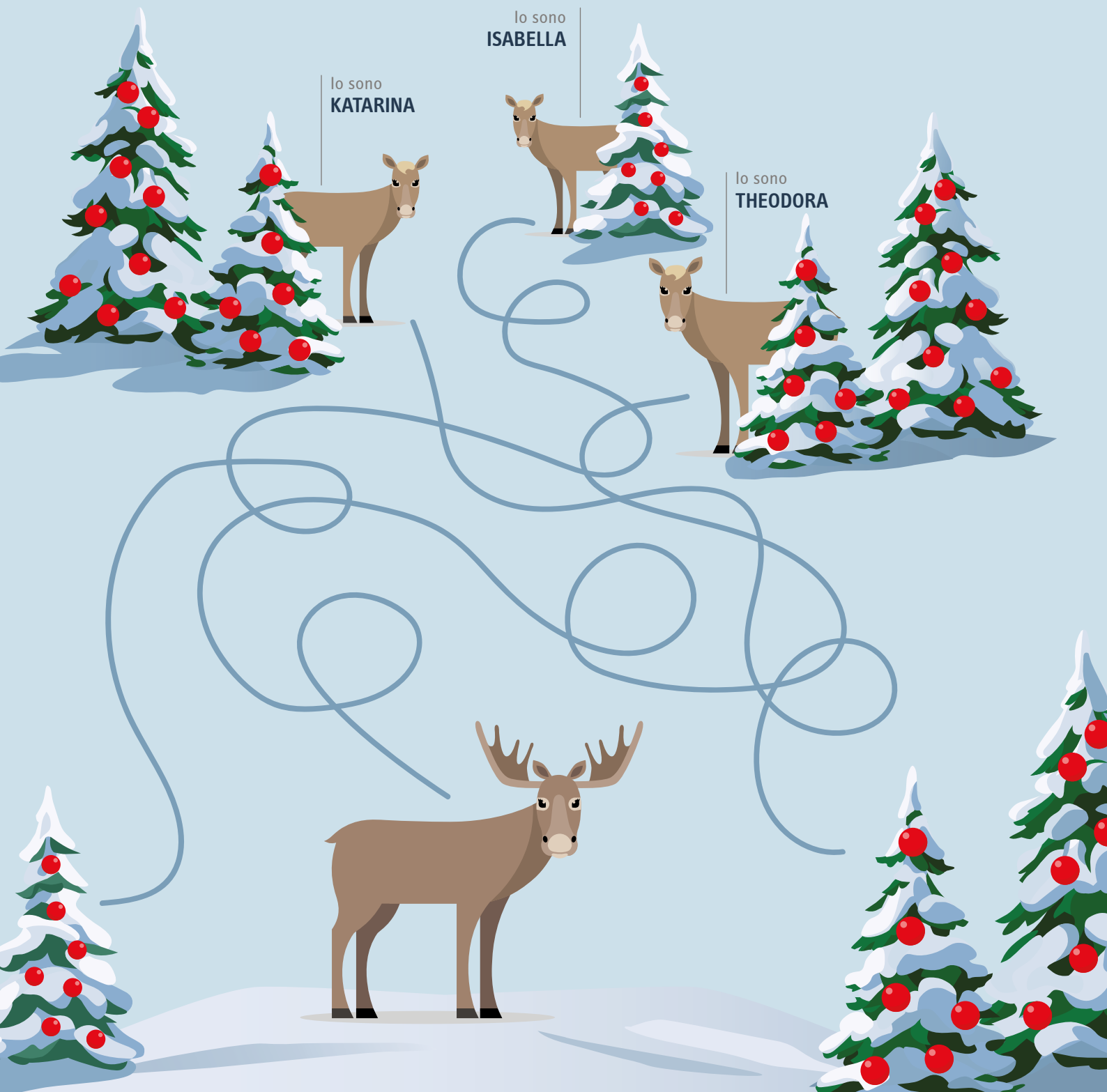


# Grande concorso

... quale sentiero porta al grande amore dell'alce?

**Katarina, Isabella o Theodora? Quale femmina ha conquistato il cuore del nostro alce maschio?**

Seguite la traccia giusta sulla neve per scoprire chi è la sua nuova compagna. Alle pagine 14 e 15 trovate le fantastiche vincite e le condizioni di partecipazione al nostro grande gioco a premi.



### Care lettrici e cari lettori

L'attuale difficile situazione di approvvigionamento è una sfida per tutti noi. Da un lato naturalmente ci rallegriamo per la confortante crescita del mercato. Tuttavia la situazione tesa sul mercato delle materie prime e la stagnazione delle catene di approvvigionamento ci rendono difficile attuare realisticamente l'espansione della capacità prevista. Sotto ogni riguardo, comunque, la funzionalità e la qualità rimangono ancora le nostre massime priorità.

Siamo orgogliosi di poter contare sul grande impegno e sulla flessibilità dei nostri dipendenti in questi tempi difficili. Non sono solo impegnati con grande motivazione nel lavoro quotidiano, ma possiamo contare su di loro anche per i nuovi progetti. Per esempio grazie al nostro camion espositivo possiamo presentare i prodotti di STIEBEL ELTRON in varie località d'Europa.

Inoltre il riallestimento dello showroom di Lupfig consente alla società affiliata svizzera di esibire i nostri moderni apparecchi in modo nuovo.

Il team svizzero ha anche ideato ulteriori espressioni del nostro messaggio «tecnica per il benessere»: la mongolfiera di STIEBEL ELTRON non fa solo fluttuare nell'aria il nostro slogan, ma dona anche impressioni durature a una clientela selezionata.

In ogni caso in tema di qualità non accettiamo compromessi. Per garantire il trasferimento ottimale delle conoscenze nell'assistenza clienti svizzera è stato avviato un ciclo di formazione e perfezionamento concepito specificamente per i tecnici del service.

In fin dei conti sappiamo molto bene di non poter fare a meno dei nostri collaboratori. Proprio per questo che è così importante per noi congedarci in modo degno da chi ha lavorato a lungo fino al meritato pensionamento e ringraziarlo per l'operoso impegno e la leale collaborazione.

Dobbiamo ringraziare anche a voi, cari clienti svizzeri, per la vostra fedeltà pluriennale, la pazienza e la benevola comprensione dimostrata per la nostra azienda in tempi così critici.



**Dr. Nicholas Matten**

Direttore di STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG



**«SIAMO ORGOGLIOSI DI POTER  
CONTARE SUL GRANDE IMPEGNO  
E SULLA FLESSIBILITÀ DEI  
NOSTRI COLLABORATORI IN  
QUESTI TEMPI DIFFICILI.»**



22

**«I PASSI SUCCESSIVI SARANNO  
PRESTO COMPIUTI. I VANTAGGI  
DELLO STRUMENTO SARANNO  
SEMPRE PIÙ EVIDENTI.»**

Chris Knellwolf, responsabile marketing e distribuzione



# INDICE

## SERVIZIO SPECIALE

- › **Approvvigionamento 2021**  
Una situazione finora sconosciuta 6

## MARKETING

- › **Nuovo splendore per il nostro showroom**  
Rinnovamento del nostro salone espositivo 8
- › **La mongolfiera di STIEBEL ELTRON decolla**  
Viaggio inaugurale con il migliore tempo atmosferico 10

## SERVICE

- › **Formazione e perfezionamento mirati per i tecnici del service**  
Il programma di formazione interna come fattore di qualità 12

## GIOCO A PREMI

- › **Partecipa e vinci fantastici premi**  
La traccia giusta porta alla soluzione corretta 14

## IMPIANTO DI RIFERIMENTO

- › **Elevata potenza grazie alla cascata**  
Anche per il grande fabbisogno di calore 16

## TECNOLOGIA

- › **Integrazione e combinazione**  
Lo HSBC 300 (L) cool in combinazione con una pompa di calore aria-acqua o con sonda geotermica 20

## DISTRIBUZIONE

- › **Webshop nell'area dei partner specializzati**  
Nuova opzione di ordinazione digitale 22

## DA TENERE PRESENTE

- › **Risparmio accorto**  
Le pompe di calore sono economiche nel consumo di elettricità e presentano anche un buon bilancio CO<sub>2</sub> 23

## EVENTI

- › **Tour dell'innovazione 2021**  
Un programma emozionante e un felice incontro per i nostri clienti e collaboratori 24

## VARIE

- › **Rita Wipf va in pensione alla fine dell'anno**  
Inizia per lei una nuova fase di vita 26
- › **Roger Jäger passa dall'ufficio al vigneto**  
Ha lavorato in STIEBEL ELTRON per più di 20 anni e ora anche lui va in pensione 27

### › I perfezionamenti

si svolgono attualmente on line. Informatevi sul nostro attuale programma in: [www.stiebel-eltron.ch/formazione](http://www.stiebel-eltron.ch/formazione)



#### Nota redazionale

Editore: Stiebel Eltron AG | Gass 8 | 5242 Lupfig  
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch  
Redazione: Rahel Bühlmann | Sibylle Laube  
Layout: Köpflipartners, Neuenhof  
Fotografia: Stiebel Eltron AG | Eliane Dürst | Fotografie Ulrike Kiese  
Stampa: Kromer Print AG, Lenzburg

# APPROVVIGIONAMENTO 2021 – UNA SITUAZIONE FINORA SCONOSCIUTA

## MOTIVI DELLE DIFFICOLTÀ DI APPROVVIGIONAMENTO NEI SINGOLI GRUPPI DI PRODOTTI

### LOCKDOWN PER COVID19

Singoli paesi continuano ad essere colpiti molto duramente dalle infezioni di Covid19 e i loro governi impongono lockdown, che possono comportare interruzioni complete della produzione. Questo riguarda soprattutto i componenti elettronici.

### DOMANDA IN FORTE AUMENTO

In molti paesi, soprattutto negli Stati Uniti e in Cina, il consumo è fortemente aumentato nel 2021 dopo l'anno di crisi 2020, con un incremento insolito della domanda, specialmente nell'elettronica di consumo.

### CATASTROFI NATURALI E DI ALTRO GENERE

Le catastrofi naturali (per esempio le inondazioni in Germania), gli incendi in importanti fabbriche di materiali primari e gli incidenti (come quello dell'Evergreen nel canale di Suez) hanno causato interruzioni delle catene di approvvigionamento.

### SPECULAZIONE

Specialmente nel caso dell'acciaio e dei metalli non ferrosi (per es. il rame), l'offerta viene artificialmente ristretta dai produttori e dai fondi d'investimento per aumentare i prezzi.

### BOOM DELLE POMPE DI CALORE

Sussiste un fortissimo sviluppo del mercato in diversi paesi europei ed asiatici (aumenti delle vendite dal 25% a più del 100%), causato dal passaggio dai sistemi a olio e gas alle pompe di calore per raggiungere gli obiettivi di protezione del clima.

«La situazione è complessivamente molto complicata», dice Peter Waldburger, membro della direzione di STIEBEL ELTRON Svizzera, spiegando le attuali difficoltà di approvvigionamento. «Da un lato viviamo una crescita del mercato non prevista: ciò significa che l'originaria pianificazione della produzione non corrisponde all'attuale elevatissima domanda.» La direzione dell'azienda ha reagito adottando diversi provvedimenti ed è stato possibile aumentare significativamente la produzione. «Tuttavia, l'aumento della domanda è una cosa, la carenza globale di materiali primari è un'altra», aggiunge Waldburger. Questo riguarda anche i materiali da costruzione e i componenti, come quelli elettronici, che non sono affatto utilizzati solo nei nostri prodotti. Anche la lamiera sottile, le plastiche e il materiale isolante sono aumentati di prezzo molte volte e si ottengono solo con lunghi tempi di consegna. Il tema degli «acquisti» è stato comunque al centro dell'attenzione di STIEBEL ELTRON fin dall'inizio della pandemia. Sono state ricercati e attivati fonti di approvvigionamento e percorsi di trasporto alternativi. Grazie a ciò l'azienda è rimasta capace di produrre e consegnare durante tutto il periodo della pandemia. ■



**«FAREMO TUTTO IL POSSIBILE  
PER GESTIRE AL MEGLIO  
LA SITUAZIONE ATTUALE E  
FUTURA.»**

Peter Waldburger, membro della direzione di STIEBEL ELTRON Svizzera



## COSA STA FACENDO STIEBEL ELTRON?

### AUMENTO DELLE CAPACITÀ

È già stato avviato nel 2020 un programma di investimento milionario a due cifre per aumentare le capacità. Le consegne nel 2021 sono aumentate nettamente rispetto alla previsione e più del 40% rispetto all'anno precedente.

### MODELLI DI TURNO FLESSIBILI

Vengono massivamente utilizzati modelli di lavoro che consentono di controllare la produzione in base alla disponibilità del materiale.

### ATTUAZIONE DI ALTERNATIVE

Se possibile, lo sviluppo, gli acquisti e la gestione della qualità vengono coordinati per trovare materiali e componenti alternativi, ma la funzionalità e la qualità hanno la precedenza!

### TRACCIAMENTO DEI SINGOLI MATERIALI

Più di 2600 componenti e pezzi sono tracciati nel monitoraggio quotidiano delle scadenze, anche se acquistati da subfornitori.

### APPROVVIGIONAMENTO TRAMITE RIVENDITORI

Qualora un produttore di componenti non sia in grado di coprire completamente il fabbisogno, STIEBEL ELTRON cerca fonti di approvvigionamento presso intermediari in tutto il mondo. Questo comporta una spesa aggiuntiva di più di 10 milioni di euro.

### COMUNICAZIONE

I responsabili della fornitura cercano di trasmettere le migliori informazioni possibili sui tempi di consegna e sui ritardi, in stretta collaborazione con le società di distribuzione.

## UNO SVILUPPO IMPEGNATIVO: ESPLOSIONE DEI COSTI IN MOLTI SETTORI

### PLASTICHE

+20-48%

### METALLI NON FERROSI

+46%

### PREZZI DELL'ACCIAIO

più del

90%

### BANCALI IN LEGNO

+125%

### COSTI DI TRASPORTO

fino a

+1000%

### SEMICONDUTTORI

+5000%



## NUOVO SPLENDORE PER IL NOSTRO SHOWROOM

Con il rilancio del marchio STIEBEL ELTRON il nostro showroom all'ENERGY CAMPUS non rispondeva più ai criteri di corporate identity. La necessaria trasformazione è stata quindi immediatamente sfruttata come opportunità per fornire alla pura esposizione di prodotti preesistente un carattere esperienziale per i futuri visitatori. «L'obiettivo dichiarato era quello di realizzare uno showroom emozionale», dice Rolf Grolimund, responsabile marketing. «Siamo molto soddisfatti del buon risultato e i feedback della clientela confermano la nostra impressione positiva.»

**«L'OBIETTIVO DICHIARATO ERA QUELLO  
DI REALIZZARE UNO SHOWROOM  
EMOZIONALE. SIAMO MOLTO SODDI-  
SFATTI DEL BUON RISULTATO.»**

Rolf Grolimund, responsabile marketing di STIEBEL ELTRON

Numerosi sono stati gli ostacoli, soprattutto a causa dell'improvvisa carenza di legno e della variabilità dei prezzi. «A causa dell'andamento del mercato mondiale delle materie prime si sono verificate improvvisamente alcune incertezze, ma alla fine siamo stati fortunatamente pronti per inaugurare il nuovo showroom in tempo per il Tour dell'innovazione», dice con soddisfazione Manuela Rohrer, responsabile del progetto. ■







**NUOVO MEM-  
BRO DELLA  
SQUADRA**



**«LA QUALITÀ DEL PRODOTTO DIPENDE DA MOLTI FATTORI. STIEBEL ELTRON SI DISTINGUE IN PARTICOLARE PER L'INNOVAZIONE E LA PROSPETTIVA A LUNGO TERMINE.»**

Carlo di Francesco, nuovo consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON per la regione Ticino e Grigioni

# DECOLLA LA MONGOLFIERA DI STIEBEL ELTRON

Il volo inaugurale della mongolfiera di STIEBEL ELTRON si è svolto nella stagione autunnale e con le migliori condizioni meteorologiche.

Il grande momento ha richiesto più tempo del previsto. Abbiamo dovuto aspettare fino a ottobre, ma poi la mongolfiera di STIEBEL ELTRON si è alzata per la prima volta in volo. Hanno partecipato all'evento dodici fortunati collaboratori, che hanno vinto uno degli ambiti posti passeggeri in una lotteria interna.

Già i preparativi sono stati eccitanti, perché tutti sono stati coinvolti nella preparazione del pallone per il decollo. L'involucro occupava un'area impressionante sul campo. Tutti hanno aiutato con gioiosa attesa e ben presto il logo dell'azienda troneggiava sopra le teste. «Finalmente è arrivato il momento», dice Rolf Grolimund, responsabile marketing, promotore e anche ospite del volo.

Al battesimo con lo champagne hanno partecipato i membri della direzione Patrick Drack e Peter Waldburger. Il brindisi all'aerostato, che in futuro rappresenterà i colori di STIEBEL ELTRON nel cielo, si è svolto con buon umore. Poi è avvenuto il decollo e da quel momento è cominciato il divertimento.

**«QUESTA ESPERIENZA È DAVVERO QUALCOSA DI SPECIALE.»**

Antonio Frabotta, team leader logistica

«Un'esperienza indimenticabile», dice con entusiasmo anche Maria Füglistaler, collaboratrice disposizione service, che come la maggior parte dei vincitori della lotteria ha vissuto il volo in mongolfiera per la prima volta. «Già questa prospettiva dal cielo crea una sensazione unica.» Il team leader della logistica, Antonio Frabotta, condivide l'entusiasmo. Essendo già stato in volo una volta anni fa, la fortuna del sorteggio ha esaudito il suo grande desiderio di tornarci. «Ho aspettato con ansia per settimane. Questa esperienza è così speciale, la sensazione che si prova lassù è difficile da esprimere a parole.»

Prima della pausa invernale, la mongolfiera di STIEBEL ELTRON decollerà ancora qualche volta, se il tempo lo consentirà, trasportando anche nostri clienti. ■



**«GIÀ QUESTA PROSPETTIVA  
DAL CIELO CREA UNA  
SENSAZIONE UNICA.»**

Maria Füglistaler, collaboratrice disposizione service



# FORMAZIONE E PERFEZIONAMENTO MIRATI COME BASE PER UN SERVICE EFFICIENTE PER IL CLIENTE

L'incremento delle cifre di vendita e la quantità sempre crescente di apparecchi sul campo richiedono conseguentemente l'aumento costante dei tecnici del service. Contemporaneamente i requisiti del personale nel servizio esterno sono sempre maggiori. I programmi di formazione interna sono quindi un fattore di qualità cruciale.

«Solo chi conosce i propri obiettivi può raggiungerli in modo efficace», è il principio di Bruno Michel, responsabile dei tecnici del service. Di conseguenza egli ha elaborato insieme ai suoi capi tecnici un progetto di formazione e perfezionamento. Questo è soggetto a un processo di miglioramento continuo, ma sta già dando dei frutti.

# 6

**MESI DI FORMAZIONE  
PER I TECNICI DEL  
SERVICE DAL MOMENTO  
DELL'ASSUNZIONE**

Il programma prevede un periodo di formazione di sei mesi a partire dall'assunzione, a seconda del livello di conoscenza in quel momento, con l'obiettivo di consentire al tecnico di completare ordini produttivi con la qualità richiesta il più rapidamente possibile. Le quattro aree di formazione sono quelle dei fondamenti, dei prodotti, dei sistemi e dei casi pratici. Dopo sei mesi inizia il ciclo di perfezionamento, che comprende una formazione annuale da parte della squadra speciale. Tutti i tecnici e i partner del service completano questo ciclo. Provvedimenti aggiuntivi e training sono organizzati individualmente e vengono discussi e concordati in base alle valutazioni regolari dei capi tecnici.



**«SOLO CHI CONOSCE I PROPRI  
OBIETTIVI PUÒ RAGGIUNGERLI  
IN MODO EFFICACE.»**

Bruno Michel, responsabile dei tecnici del service

## L'ENERGY CAMPUS offre le migliori condizioni

La qualità del lavoro di sviluppo interno non dipende solo dai contenuti della formazione. Per esempio possono assumere importanza i locali a disposizione. Bruno Michel è soddisfatto della continua ottimizzazione anche sotto questo riguardo. «Il nostro locale di istruzione è già molto ben attrezzato, ma verrà continuamente adattato alle nuove esigenze. Aumentano le postazioni di lavoro: è già possibile far esercitare diversi gruppi di formazione contemporaneamente. È in funzione una postazione di saldatura.»



Per lo sviluppo di ogni tecnico del service è principalmente responsabile il suo superiore diretto. «I capi tecnici sono le persone più vicine al personale in formazione e, grazie alla loro competenza professionale, possono valutarne correttamente le capacità e i potenziali», dice convinto Bruno Michel. «Le riunioni annuali di sviluppo si tengono in mia presenza in estate e durante la stagione invernale ci sono brevi aggiornamenti sulla situazione. Inoltre la squadra speciale è coinvolta nel processo di valutazione. I profili vengono memorizzati nel sistema. Questo consente a noi di stabilire in modo sensato provvedimenti di perfezionamento, ma anche al nostro servizio interno di bilanciare i tempi di viaggio e le competenze.» Un approccio convincente su tutta la linea.

Già all'inizio del prossimo anno sarà creata una nuova posizione responsabile della formazione e del perfezionamento dei tecnici del service. In questo modo sarà possibile organizzare i programmi ancora più concretamente e seguire le carriere individuali ancora più specificamente. La capacità aggiuntiva assicurerà un ulteriore aumento della qualità e allo stesso tempo alleggerirà il lavoro del capo tecnico in tale settore. Questo passaggio è necessario, dato che il numero di collaboratori continua fortemente ad aumentare. ■



Marco Senn, tecnico del service della squadra di Argovia

**Come hai vissuto il tuo programma di formazione da quando, in aprile, hai iniziato il lavoro come tecnico del service presso STIEBEL ELTRON?**

«Trovo questo sistema fantastico. Gli obiettivi e le strutture sono chiaramente definiti. Sono stato ben assistito fin dall'inizio e la programmazione dei passaggi fondamentali fornisce sicurezza, soprattutto durante questo importante periodo di inserimento.»

**Ora hai superato il programma di formazione. Quindi c'è già stata una valutazione?**

«Sì, esatto, ho sostenuto il colloquio al termine del periodo di prova e dopo sei mesi un altro incontro con il capo tecnico Milos Tomic. La valutazione è fondata su una matrice molto professionale, sulla base della quale abbiamo concordato i passi successivi e gli obiettivi. Il procedimento è valido. Ne beneficiamo sia io che l'organizzazione.»

# Vi sentite già al settimo cielo?

... Non c'è da meravigliarsi con questi fantastici premi!



**Primo premio**  
2 notti in un hotel a 5 stelle  
con highlight culinari



**Secondo premio**  
2 notti in un hotel benessere  
con volo in elicottero



**Terzo premio**  
2 notti all'Hotel  
Kemmeriboden Bad



**Quarto/quinto premio**  
Cofanetto



# Partecipazione al concorso

## È facile:

risolvete l'entusiasmante indovinello a pagina 2 trovando la traccia giusta per il grande amore dell'alce.  
Come si chiama la sua amata?

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



Per partecipare all'estrazione dei premi, inserite il vostro nome in [www.stiebel-eltron.ch/concorso](http://www.stiebel-eltron.ch/concorso)

**Termine di partecipazione: 31.12.2021**

La vincitrice / il vincitore saranno informati per iscritto. La vincita non può essere corrisposta in contanti. È escluso il ricorso alle vie legali ordinarie

## Primo premio

2 notti al Grand Resort Bad Ragaz con highlight culinari di Andreas Caminada

Vivete un viaggio sensoriale trascorrendo 2 notti al Grand Resort Bad Ragaz, 5 stelle. All'«IGNIV by Andreas Caminada» sarete coccolati con una cena di 4 portate. Il giorno seguente il servizio limousine vi porterà al castello di Schauenstein. Qui vi attenderà un pranzo di 6 portate, preparato dallo chef a tre stelle Andreas Caminada. L'accesso al Thermal Spa e alle Tamina Therme è incluso.

**Valore Fr. 2500.-**

## Terzo premio

2 notti all'Hotel Kemmeriboden Bad con programma aria fresca e relax

Puro relax e divertimento in compagnia: 2 notti nell'idilliaco Hotel Landgasthof Kemmeriboden Bad per due persone. Sarete coccolati qui con una fonduta di formaggio la prima sera (consumabile a scelta nell'igloo) e un menu gourmet di 4 portate la seconda sera nonché con una prima colazione tipica dell'Emmental. Relax e programma aria fresca inclusi.

**Valore Fr. 900.-**

## Secondo premio

2 notti in un hotel benessere con volo in elicottero in Alta Engadina

Trascorrete 2 notti in coppia in una camera doppia con vista sulla Val Roseg all'Hotel Saratz di Pontresina e rilassatevi nella meravigliosa oasi benessere. Godetevi l'impressionante mondo dei ghiacciai dell'Alta Engadina con un volo in elicottero di 15 minuti e lasciatevi coccolare con una romantica cena di 4 portate la sera e una ricca prima colazione a buffet la mattina.

**Valore Fr. 1600.-**

## Quarto e quinto premio

Cofanetto «Soggiorno in Svizzera»

Questo meraviglioso cofanetto vi permette di godere di una breve vacanza molto personalizzata in Svizzera. Un soggiorno indimenticabile con 1-2 notti e prima colazione in uno dei 72 alloggi selezionati a vostra scelta. Sfuggite alla quotidianità con un trattamento benessere o con dei pasti gustosi. Ce n'è veramente per tutti i gusti.

**Valore Fr. 350.- cadauno**





## GRANDE FABBISOGNO DI ACQUA CALDA

La vecchia casa del club calcistico Frick è stata ricostruita e ora offre più spazio per i guardaroba ma anche per il pranzo della vicina scuola.

### Due piccioni con una fava

La casa del club non è usata solo dalla squadra di calcio. Anche i giocatori di pallamano e di pallavolo hanno bisogno dei guardaroba, delle docce, dei servizi igienici e delle sale per il materiale. Tuttavia, poiché la casa del club è solitamente vuota durante il giorno, ora ospita il pranzo della scuola vicina. Questo uso multiplo è quindi una soluzione ideale per il comune di Frick.

### BREVE PANORAMICA

#### Immobile

- › Nuova casa del club
- › Uso multiplo
- › Grande fabbisogno di acqua calda

#### Località

- › 5070 Frick

#### Apparecchi installati

- › Due WPL 25 A collegate in cascata
- › Serbatoio di accumulo SBP 700 E

#### Realizzazione

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



**«GRAZIE ALLA COSTANTE COLLABORAZIONE CON I PRODUTTORI, SIAMO SEMPRE INFORMATI SUGLI ULTIMI SVILUPPI E QUINDI MANTENIAMO CONTINUAMENTE AGGIORNATO IL NOSTRO KNOW HOW.»**

Stefan Nägele, R. Häslar AG





### Tecnologia installata

Progettata per l'uso esterno, la pompa di calore aria-acqua WPL 25 A presenta un'efficienza di prima classe anche a temperature ben al di sotto dello zero. Le elevate temperature di mandata rendono possibile l'uso di radiatori. Specialmente per l'installazione all'esterno il basso rumore di esercizio è di importanza decisiva. Più silenziosa è la pompa di calore, minore può essere la distanza dall'edificio vicino.

Ben equipaggiato per le grandi sfide: il serbatoio di accumulo SBP 700 E può essere accoppiato particolarmente bene con grandi e potenti pompe di calore o con un collegamento in cascata. La pressione d'esercizio di 10 bar assicura elevata affidabilità. Un rivestimento perfettamente isolante garantisce un'energia di riserva sorprendentemente bassa.

#### PANORAMICA DELLA WPL 25 A

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

#### PANORAMICA DEL SBP 700

- › Serbatoio di accumulo per il collegamento con il riscaldamento
- › Impiegabile in esercizio di riscaldamento e di raffreddamento

**«UNA CASCATA È MOLTO EFFICIENTE E QUINDI PARTICOLARMENTE INTERESSANTE PER L'ELEVATO FABBISOGNO DI POTENZA.»**

Liborio Libranti, consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON



**2**  
**WPL A IN CASCATA**

# ELEVATA POTENZA GRAZIE ALLA CASCATA

Il riscaldamento a gas preesistente del centro tennis coperto di Frick non è stato sostituito: integrandolo nella nuova cascata di pompe di calore, sarà utilizzato in futuro solo nei momenti di punta.

## Nuovo centro tennis coperto e campi esterni

Da quando è stato ultimato il nuovo centro tennis coperto di Frick, si può giocare a tennis tutto l'anno. Si tratta di un evento fondamentale negli ormai 52 anni di storia del Frick Tennis Club, fondato nel 1967. Nell'autunno 2020 sono stati completati i nuovi campi all'aperto. I campi esterni esistenti avevano più di 40 anni e necessitavano urgentemente di rinnovamento. Nel quadro della costruzione del centro coperto è stata anche ampliata la casa del club. Il nuovo centro tennis coperto con tre campi è destinato principalmente ai giovani giocatori: come testimonia il numero crescente di juniores, il tennis club vuole migliorare continuamente le condizioni di allenamento a Frick.

## Tecnologia installata

Oltre alla combinazione esemplare di WPL 25 A e SBP 700, che è stata impiegata qui nella casa del club calcistico, questo impianto utilizza anche un HS-BM. Si tratta di un serbatoio continuo, che accumula tutti gli apporti di calore con tecnica di stratificazione termica. L'acqua riscaldata viene permanentemente scambiata con acqua dolce, assicurando continuamente acqua potabile sana dal punto di vista igienico ed esente da legionella. ■

**«AL GIORNO D'OGGI LA SCELTA DI UN NUOVO SISTEMA DI RISCALDAMENTO È INFLUENZATA NON SOLO DAGLI ASPETTI ECONOMICI, MA ANCHE DA QUELLI DI CONSAPEVOLEZZA AMBIENTALE.»**

Stefan Nägele, R. Häsler AG

## BREVE PANORAMICA

### Immobile

- › Nuova costruzione / ampliamento del centro tennis coperto
- › Integrazione del riscaldamento a gas esistente nel nuovo impianto

### Località

- › 5070 Frick

### Apparecchi installati

- › Tre WPL 25 A collegate in cascata (e caldaia a gas)
- › Serbatoio di accumulo SBP 700 E
- › Boiler per acqua calda HS-BM 1760

### Realizzazione

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





PANORAMICA DEL HS-BM 1760

- › Boiler per acqua calda HS-BM 1760
- › Eccezionale tecnica di stratificazione termoidraulica
- › Produzione di acqua calda potabile con abbattimento della legionella
- › Alta comodità nella produzione di acqua calda e massima efficienza
- › Collegamento senza problemi di tutti i comuni generatori di calore
- › Idoneo anche per grandi portate in volume
- › Risparmio di spazio grazie alla doppia funzione

VANTAGGI DELLA CASCATA

- › Elevato rendimento
- › Zero carbonio (CO<sub>2</sub>)
- › Basso consumo, pari a ca. 33.000 kWh l'anno
- › Silenziosa come un bisbiglio
- › Grande potenza
- › Temperatura di mandata 65°C fino a -20°C
- › Il maggiore investimento rispetto a un sistema di riscaldamento a olio viene ammortizzato in circa 8 anni.
- › Ergonomica
- › Conduzione dell'aria flessibile



**«LE CASCATE LAVORANO CON REGOLAZIONE DEL NUMERO DI GIRI COMUNE, DISTRIBUENDO UNIFORMEMENTE IL CARICO SU TUTTI GLI APPARECCHI, QUINDI SONO TANTO EFFICIENTI QUANTO GLI IMPIANTI SINGOLI.»**

Liborio Libranti, consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON





## INTEGRAZIONE E COMBINAZIONE

I componenti integrati in modo mirato aumentano non solo il comfort, ma anche la facilità di installazione.

### HSBC 300 cool e HSBC 300 L cool

Il serbatoio integrale HSBC 300 (L) cool riunisce in una sola carcassa un serbatoio di acqua calda potabile da 270 litri, un serbatoio di accumulo da 100 litri e un circuito di riscaldamento regolabile e misto. La struttura sottile consente la collocazione negli spazi più ristretti. L'installazione è notevolmente semplificata dalla divisibilità in due moduli per il trasporto. Grazie all'elevato grado di preassemblaggio in fabbrica, dopo la collocazione devono ancora essere collegate solo le tubazioni dell'acqua potabile, della pompa di calore e del circuito di riscaldamento: questo abbrevia ulteriormente il tempo di installazione. Il serbatoio integrale, con il suo efficacissimo isolamento termico, presenta un'alta efficienza e può essere impiegato anche per il raffreddamento dell'edificio, per esempio raffreddamento a pannelli radianti. Grazie al grande serbatoio di acqua calda potabile, il serbatoio integrale offre una comodissima produzione di acqua calda in minimo spazio.

Accordato con precisione per l'utilizzo di una pompa di calore, lo HSBC 300 (L) cool copre tutte le esigenze di una casa unifamiliare relativamente a calore, acqua calda potabile e idraulica. Inoltre presenta un formato molto confortevole. Grazie all'intelligente combinazione di serbatoio di acqua calda potabile e serbatoio di accumulo, l'ingombro viene quasi dimezzato e l'installazione è possibile negli spazi più ristretti. Questo implica maggiore superficie utile per il proprietario di casa.

### Ottimo equipaggiamento

Le due varianti di questo serbatoio integrale sono state accordate con precisione per essere utilizzate in modo ottimale in combinazione con una pompa di calore.

Nella variante HSBC 300 cool il compressore di accumulo integrato (pompa di circolazione di carico) e il programmatore della pompa di calore WPM sono già inclusi, mentre

**«IL GRANDE VANTAGGIO DEL NOSTRO NUOVO HSBC È CHE IL REGOLATORE È GIÀ INTEGRATO. QUESTO SEMPLIFICA MOLTO LA COMBINAZIONE CON LA POMPA DI CALORE.»**

Zdravko Djuric, product manager di STIEBEL ELTRON

non lo sono nell'esecuzione L. LO HSBC 300 cool è quindi particolarmente facile da collegare senza dover installare questi componenti. La combinazione ideale dello HSBC 300 cool è quella con una pompa di calore aria-acqua esterna, per esempio una WPL-A 05/07 HK 230 Premium.

La versione HSBC 300 L cool, invece, è particolarmente adatta in combinazione con una WPE-I o I(K)CS, perché in questi apparecchi gli accessori summenzionati sono già inclusi.

## «LA PRODUZIONE DI CALORE COSTANTE TUTTO L'ANNO CON TEMPERATURE DI MANDATA ELEVATE OFFRE IL MASSIMO COMFORT ABITATIVO INDIPENDENTEMENTE DALLA STAGIONE.»

### WPL-A 05/07 HK 230 Premium: la più efficiente pompa di calore della propria classe

La pompa di calore aria-acqua WPL-A HK Premium non è adatta solo per il riscaldamento e la gestione dell'acqua calda, ma si occupa anche del raffreddamento nei mesi estivi. «Invertendo il circuito refrigerante, l'acqua del sistema viene raffreddata a circa 20 °C e condotta attraverso l'impianto di riscaldamento a pavimento al posto dell'acqua riscaldata», spiega Zdravko Djuric, product manager di STIEBEL ELTRON. «Il raffreddamento avviene senza movimento d'aria e quindi crea delicatamente una piacevole atmosfera abitativa.»

Poiché l'unità Inverter raggiunge temperature di mandata elevate anche con temperature esterne molto basse, fino a

-25 °C, essa è idonea tanto per l'impiego in nuove costruzioni che in ristrutturazioni. «Le alte temperature consentono sia il riscaldamento di radiatori che l'abbattimento della legionella nell'acqua calda», aggiunge Djuric.

### WPE-I: il tuttofare per la nuova costruzione e l'ammodernamento.

Con le pompe di calore acqua glicolata - acqua a Inverter della serie WPE-I H(K) Premium il comfort arriva a casa vostra. L'apparecchio è in grado di utilizzare il calore del terreno per la gestione del riscaldamento e dell'acqua calda. Inoltre è possibile il raffreddamento passivo. «La produzione di calore costante tutto l'anno con temperature di mandata elevate offre il massimo comfort abitativo indipendentemente dalla stagione», spiega Zdravko Djuric.

La WPE-I H(K) Premium per l'installazione in interni è adatta sia per l'impiego in nuove costruzioni che per l'ammodernamento, grazie alle sue cinque diverse potenze. La tecnologia Inverter fornisce sempre la potenza calorifica esattamente necessaria. Si ottiene così la massima efficienza per tutto l'anno, il che non solo fa risparmiare denaro, ma garantisce anche un clima ottimale nella vostra casa. ■



#### HSBC 300 COOL

- › Disponibile da giugno 2021
- › Apparecchio combinato con serbatoio di acqua calda potabile e serbatoio di accumulo
- › Elevato comfort nella produzione di acqua calda potabile
- › Dimezza la superficie di installazione necessaria per serbatoi singoli
- › Compatto, con elevata sicurezza di sistema e basso consumo energetico
- › Perfettamente idoneo per la combinazione con pompa di calore
- › Può essere integrato, oltre che per il riscaldamento, anche per il raffreddamento
- › Possibile collegamento con due circuiti di riscaldamento
- › WPM integrata
- › Pompa di circolazione di carico integrata

#### HSBC 300 L COOL

- › Apparecchio combinato composto da serbatoio di acqua calda potabile con capacità di 270 litri e serbatoio di accumulo
- › Elevato comfort nella produzione di acqua calda potabile
- › Dimezza la superficie di installazione necessaria per serbatoi singoli
- › Compatto, con elevata sicurezza di sistema e basso consumo energetico per applicazione nella casa unifamiliare
- › Perfetta combinazione con pompa di calore aria-acqua, per la produzione di acqua calda potabile e per il riscaldamento ambiente
- › A scelta integrazione per riscaldamento e raffreddamento

#### WPL-A 05/07 HK 230 PREMIUM

- › Pompa di calore aria-acqua per riscaldamento, produzione di acqua calda e raffreddamento
- › La tecnologia Inverter fornisce una potenza calorifica adattata al fabbisogno
- › Molto silenziosa, 47 dB(A) nel Silent Mode
- › Alte temperature di mandata, fino a 75 °C, consentono di raggiungere elevate temperature dell'acqua calda potabile e dell'acqua mista, quindi idonea per
  - › l'abbattimento della legionella nell'acqua calda
  - › Radiatori
  - › Refrigerante ecologico
  - › Funzione di raffreddamento
  - › Bel design, sobrio
  - › Bassi costi di esercizio grazie all'elevata efficienza per tutto l'anno
  - › Integrazione opzionale nella rete domestica e regolazione mediante smartphone

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

- › Pompa di calore acqua glicolata - acqua per riscaldamento, con raffreddamento passivo opzionale
- › Funzionamento ottimale tutto l'anno e quindi bassi costi di esercizio
- › Integrazione opzionale nella rete domestica e regolazione mediante smartphone
- › Tecnologia Inverter: compressore con regolazione del numero di giri per l'adeguamento ottimale della potenza calorifica
- › Funzione di raffreddamento passivo mediante sistema di sonde geotermiche con costi operativi minimi
- › Refrigerante sicuro per il futuro ed ecologico ad alta efficienza
- › Elevate temperature di mandata, fino a 75 °C, consentono un elevato comfort nella produzione di acqua calda
- › Il disaccoppiamento antivibrazioni multiplo e il progetto acustico assicurano un esercizio molto silenzioso

# WEBSHOP PER APPARECCHI E PEZZI DI RICAMBIO NELL'AREA DEI PARTNER SPECIALIZZATI

L'ordinazione dei nostri prodotti con strumenti digitali semplificherà in futuro la gestione per il partner commerciale e faciliterà anche l'elaborazione interna degli ordini. I primi passi in questa direzione sono già stati compiuti.



**«È FACILE ORDINARE DIRETTAMENTE I PEZZI DI RICAMBIO E DI RIPARAZIONE.»**

Zdravko Djuric, responsabile tecnico specializzato di STIEBEL ELTRON

Chi è registrato come partner specializzato di STIEBEL ELTRON può ora ordinare comodamente gli apparecchi e i pezzi di ricambio con un clic del mouse. Come è ormai consueto nel commercio elettronico, basta spostare i prodotti desiderati nel carrello virtuale e premere infine «Invia». Tuttavia la differenza rispetto a un bene di consumo è notevole. «La pompa di calore, con gli accessori necessari come tubi flessibili, valvole ecc., è un bene strumentale relativamente complesso», ricorda Zdravko Djuric, responsabile tecnico specializzato.

Djuric è certo che le viste esplose illustrative forniscano un utile supporto. «In queste rappresentazioni grafiche ogni vite, ogni collegamento è inserito esattamente al proprio posto. Questo rende facile determinare i pezzi di ricambio e di riparazione e ordinarli direttamente.» Questa area shop costituisce già oggi un notevole valore aggiunto, so-

prattutto per i partner del service, ma le funzioni vengono costantemente estese e presto l'installatore sarà in grado di visualizzare le proprie offerte registrate. Anche l'assegnazione di un ordine nel caso dato sarà poi semplicissima, alleggerendo le incombenze del cliente e dell'amministrazione interna.

Il webshop è efficiente e può essere utilizzato dalla clientela nell'area di login. «Il webshop non è ancora come lo vogliamo», afferma consapevolmente Chris Knellwolf, responsabile marketing e distribuzione. «Le prime esperienze sono comunque positive e i passi successivi saranno presto compiuti. I vantaggi dello strumento saranno sempre più evidenti.» Ben presto il webshop sarà anche multilingue. Si lavora a pieno ritmo per l'ottimizzazione delle funzioni accessorie. Vi terremo al corrente. ■



**NUOVO MEMBRO DELLA SQUADRA**

**«DI STIEBEL ELTRON MI PIACE SOPRATTUTTO LA FILOSOFIA DELLA SOSTENIBILITÀ ORIENTATA ALL'USO RISPETTOSO DELLE RISORSE. APPREZZO MOLTO LA FIDUCIA CHE MI VIENE CONCESSA. MI SONO AMBIENTATO MOLTO BENE IN POCO TEMPO. SONO ENTUSIASTA DELL'ATMOSFERA MOLTO FAMILIARE E GUARDO CON GIOIA AL MIO LAVORO ASSIEME AGLI ALTRI.»**

Mikel Tanushaj, nuovo consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON per la regione Berna

# RISPARMIO ACCORTO

Le pompe di calore non sono solo economiche nel consumo di elettricità; anche il loro bilancio CO<sub>2</sub> è di gran lunga uno dei migliori.

## Confronto tra riscaldamenti



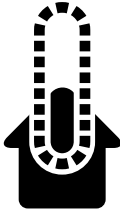
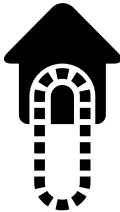
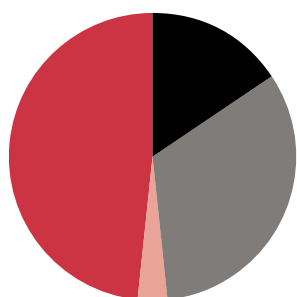
				
Sistema	<b>RISCALDAMENTO AD OLIO</b>	<b>RISCALDAMENTO A GAS</b>	<b>POMPA DI CALORE ARIA-ACQUA</b>	<b>POMPA DI CALORE CON SONDA GEOTERMICA</b>
Costi totali all'anno	CHF 3700.-	CHF 3000.-	CHF 2900.-	CHF 2800.-
Impatto annuale sul clima	<b>4680 kg CO<sub>2</sub></b>	<b>3650 kg CO<sub>2</sub></b>	<b>490 kg CO<sub>2</sub></b>	<b>380 kg CO<sub>2</sub></b>
Note	<ul style="list-style-type: none"> <li>› 100% energia di importazione</li> <li>› Il serbatoio è ingombrante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› 100% energia di importazione</li> <li>› Possibile solo ove è presente la rete di distribuzione del gas</li> <li>› Equilibrio climatico leggermente migliore con il biogas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Grandi differenze a seconda della fonte di elettricità. Il grafico mostra le emissioni con elettricità verde certificata</li> <li>› Efficiente solo in pianura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Grandi differenze a seconda della fonte di elettricità. Il grafico mostra le emissioni con elettricità verde certificata</li> </ul>

Grafico con i dati più recenti sui sistemi oggi comuni. Viene assunto in tutti i casi l'esempio di una tipica casa unifamiliare con un fabbisogno di energia termica di 14.400 kWh all'anno. Sono inclusi tutti i costi e le emissioni di gas serra per la durata in esercizio. (Fonte: wwf.ch)

## «IL POTENZIALE DELLE POMPE DI CALORE È DAVVERO IMPRESSIONANTE: NON SOLO IN TERMINI DI EFFICIENZA, MA SOPRATTUTTO DI SOSTENIBILITÀ.»

Chris Knellwolf, responsabile marketing e distribuzione di STIEBEL ELTRON

### Vendite per fonti di energia



■ Pompe di calore	28.064
■ Caldaie a legna	1969
■ Bruciatori a olio	9182
■ Caldaie a olio/gas	19.093

(Fonte: APP, statistica 2020)

Secondo l'Associazione professionale svizzera delle pompe di calore, nel 2020 sono state vendute in Svizzera circa 28.000 pompe di calore. Il 72,8% di queste sono pompe di calore aria-acqua e il 25,4% pompe di calore con sonda geotermica. Purtroppo, però, vengono ancora installati molti sistemi di riscaldamento con combustibili fossili. Nel 2020 sono stati venduti poco meno di 20.000 riscaldamenti a olio/gas e quasi 10.000 bruciatori a olio.

Il potenziale delle energie rinnovabili non è quindi ancora sufficientemente sfruttato.

### Il potenziale di risparmio delle pompe di calore

Una pompa di calore risparmia in media 2,6 t di CO<sub>2</sub> all'anno rispetto a un riscaldamento con combustibile fossile.

#### Confronto:

- › Una pompa di calore salva quasi 8 m<sup>2</sup> di ghiaccio artico all'anno
- › Il risparmio corrisponde a circa 220.000 chilometri percorsi da un'automobile
- › Il risparmio corrisponde a un volo da Zurigo a New York (12.600 km = 2,6 t CO<sub>2</sub>)

(Fonte: www.waermepumpe.de)

# TOUR DELL'INNOVAZIONE 2021

Il nostro camion espositivo in viaggio



**«IL CAMION ESPOSITIVO È UN OTTIMO MODO PER MOSTRARE I NOSTRI PRODOTTI AI NOSTRI CLIENTI IN LOCO.»**

Patrick Waeber, consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON

## Prodotti innovativi e programma emozionante

Dopo un lungo periodo di isolamento, con contatti molto limitati con i clienti, il programma del camion espositivo di STIEBEL ELTRON si è inserito molto bene nella pianificazione annuale della società affiliata svizzera. Contemporaneamente al suo viaggio in Svizzera è stato completato anche il nuovo showroom a Lupfig: due fantastiche opportunità per presentare i nostri prodotti dal vivo. L'importanza di tali eventi per i clienti è stata sottolineata con un bel programma di cornice, dopo la pausa forzata a causa del coronavirus.

Alla fine di agosto l'esposizione mobile si è diretta a Friburgo e Roggwil, ove gli installatori, i progettisti e gli ingegneri hanno potuto esaminare gli apparecchi in loco insieme ai consulenti tecnici di vendita, facendosi illustrare le più recenti innovazioni. Non sono stati trascurati né il networking, né l'intrattenimento. Il buffet con deliziosi spiedini alla griglia, raffinati contorni e vari dessert nonché le suggestive esibizioni di Sirio Meier e Flugmodus sono stati ben accolti.



Ma il clou per gli ospiti invitati è stato il percorso e-mobility. Vari veicoli elettrici di ultima generazione erano disponibili per i test drive. Segway, e-quad o una delle auto elettriche delle diverse marche: l'offerta è stata utilizzata intensamente e con evidente divertimento.

### Vicinanza ai clienti

«Il camion espositivo è un ottimo modo per mostrare i nostri prodotti ai nostri clienti in loco», sottolinea Patrick Waeber, consulente tecnico di vendita di STIEBEL ELTRON. «Soprattutto per i nostri clienti della Svizzera occidentale il viaggio all'ENERGY CAMPUS di Lupfig è scomodo e richiede tempo.» Ecco perché numerosi clienti hanno colto l'occasione e si sono recati al forum di Friburgo.

«È stata una fantastica esperienza», così riassume le proprie impressioni Valentin Rollinet di Groupe E Connect SA. «Per la prima volta sono stato sulla strada con questi veicoli elettrici. Quindi l'evento è stato un'opportunità davvero speciale per me. Mi sono molto divertito.» La soddisfazione della clientela è naturalmente un riscontro positivo anche per l'organizzatore STIEBEL ELTRON.



**«È STATA UNA FANTASTICA ESPERIENZA.»**

Valentin Rollinet  
di Groupe E Connect SA

### Un felice incontro

Oltre ai nostri clienti, anche i nostri collaboratori si sono divertiti nell'evento a loro dedicato.

Il clou è stato anche per loro un percorso di e-mobility. Hanno potuto testare i diversi veicoli, valutando se preferiscono le automobili o i veicoli a due o tre ruote. In ogni caso la scelta era vasta e la prova è stata molto divertente.

Anche i nostri collaboratori hanno apprezzato un ricco buffet con pietanze deliziose e vari dessert. Nel programma musicale di cornice è stato possibile cantare e ballare a piacimento. ■



## RITA WIPF VA IN PENSIONE ALLA FINE DELL'ANNO

Come amministratrice del service, Rita ha seguito la clientela per anni e, con il suo approccio strutturato, è stata un membro importante della squadra di Concetta Azzarito. Ora inizia per lei una nuova fase di vita.

Quando Rita andrà in pensione alla fine dell'anno, non avrà ancora raggiunto i dieci anni di servizio, ma nei suoi ultimi anni di lavoro ha condiviso con noi un periodo significativo della storia di STIEBEL ELTRON Svizzera. Il suo primo giorno di lavoro nel servizio clienti è stato poco dopo il completamento dell'ENERGY CAMPUS e il nostro trasferimento a Lupfig nell'autunno 2012. Si è subito integrata molto bene nella squadra, come confermano i colleghi di lavoro dell'epoca. «Non c'è da stupirsi, Rita è una persona molto aperta e interessata», dice, per niente sorpresa, Concetta Azzarito, responsabile dell'amministrazione del service. «Ha un grande senso dell'umorismo ed è estremamente disponibile, premurosa; è un'ascoltatrice attenta e fornisce sempre buoni consigli.»

Nel suo lavoro quotidiano sono stati importanti soprattutto la sua affidabilità e il suo approccio strutturato. «La precisione è molto importante nel nostro lavoro. La tendenza di Rita a "puntualizzare" è spesso un vantaggio», dice sorridendo Azzarito, che ha sempre potuto contare sulla sua preziosa collaboratrice. Anche da Patrick Drack, direttore e responsabile dell'assistenza clienti, vengono solo parole di elogio. «Rita ha svolto i propri compiti in modo esemplare, specialmente in questo campo di attività. Ha sempre prestato attenzione ai dettagli, ha dato importanza agli interessi della clientela e ha cercato soluzioni consensuali.»

Anche la sua fedele partecipazione agli eventi aziendali, quando possibile, testimonia il carattere socievole di Rita. «Mi piace stare in compagnia e andare in giro», lei sottolinea. Perciò non le è stato facile lavorare principalmente in home office a causa della pandemia. «Non avrei mai

**«RITA È MOLTO PRECISA E PRESTA ATTENZIONE AI DETTAGLI. QUESTO GIOVA MOLTO NEL LAVORO A LEI E A NOI.»**

Patrick Drack, direttore e responsabile dell'assistenza clienti

immaginato di restare così tanto a casa un anno e mezzo prima del mio pensionamento», riassume, sottolineando subito dopo l'aspetto positivo. «Almeno ora ci sono abituata e non mi troverò a disagio a casa alla fine del lavoro presso STIEBEL ELTRON.»

Siamo felici per Rita: avrà molto tempo in futuro per le escursioni e le passeggiate, che le auguriamo di godersi. Rita, mantieniti in buona salute, piena di vita e di spirito come ti abbiamo conosciuto qui. Aspettiamo una tua visita, una volta o l'altra. ■





## DALL'UFFICIO AL VIGNETO

Un altro pensionamento. Roger Jäger ha lavorato come consulente di sistema per STIEBEL ELTRON per più di 20 anni. Ma tutto ha una fine e ora non vede l'ora di passare molto tempo con la sua famiglia.

12 collaboratori sotto la direzione di Urs Gräfle in uffici spaziosi a Pratteln: questa era la situazione nel gennaio 2001, quando Roger ha iniziato il lavoro presso la nostra azienda specializzata in pompe di calore. «All'inizio tracciavamo ancora le planimetrie sul tavolo da disegno, con uno stampino, un rapidograph e una cartuccia di china», ricorda sorridendo. Difficile immaginare che fosse la stessa azienda se paragonata ad oggi. Il personale è più che decuplicato e quasi ogni anno sono stati registrati nuovi record di fatturato. «Lo sviluppo a cui ho assistito dopo Gräfle, sotto la gestione di Paul Stalder e ora di Patrick Drack è stato enorme.»

Roger guarda al passato con gratitudine. «Ho avuto l'opportunità di progettare impianti entusiasmanti e di lavorare con persone fantastiche, sia all'interno che all'esterno.» Le sue grandi conoscenze specialistiche e la sua esperienza sono state apprezzate tanto dai colleghi di lavoro che dai partner specializzati. Il suo know how ci mancherà, ma si deve andare avanti. «Auguro all'azienda e a tutti i collaboratori di continuare con motivazione e impegno», sottolinea. Certo, non sarà facile congedarsi, aggiunge Roger, ma ammette che molte cose sono cambiate con il coronavirus e le disposizioni sull'home office. «Questi regolamenti hanno presentato anche dei vantaggi: come residente a Basilea Campagna ho avuto molto tempo libero risparmiando il tragitto verso il lavoro. Ma ci si estrania, il rapporto con i colleghi d'ufficio non è più lo stesso di prima», racconta.

Comunque egli non si annoierà nella sua vita privata. «Siamo una grande famiglia, manteniamo un contatto molto stretto con i nostri tre figli e presto otto nipoti. Passiamo anche molto tempo nel Goms e da qualche anno produciamo il nostro vino in famiglia secondo direttive biologiche. Dopo il pensionamento posso anche concentrarmi sullo svago nel vigneto.»

Quindi non dobbiamo preoccuparci per Roger, ma lascerà un vuoto e ci mancherà. Roger, auguriamo a te e alla tua famiglia di godere di questa nuova fase di vita insieme nella migliore salute. ■

**«CON ROGER JÄGER CI LASCIA UN LUMINARE DELL'IDRAULICA. ROGER SEMBRA AVERE UNA SOLUZIONE SEMPLICE E DEFINITIVA PER OGNI PROBLEMA IDRAULICO. HO STIMATO ROGER COME CONSERVATORE DI BUONI PROCESSI ESISTENTI. TUTTAVIA EGLI HA ACCETTATO VOLENTIERI PRATICAMENTE OGNI CAMBIAMENTO E APPREZZATO I VANTAGGI DELLE INNOVAZIONI. ROGER, GRAZIE PER LA COLLABORAZIONE SEMPRE AMICHEVOLE E DISPONIBILE DURANTE I NOSTRI ANNI PASSATI INSIEME. ORA TI AUGURO TUTTO IL MEGLIO PER LA NUOVA FASE DELLA TUA VITA!»**

Peter Waldburger, responsabile tecnico e responsabile Finanze/Logistica/IT di STIEBEL ELTRON

**STIEBEL ELTRON AG | Gass 8 | 5242 Lupfig**  
**Telefono 056 464 05 00 | [info@stiebel-eltron.ch](mailto:info@stiebel-eltron.ch) | [www.stiebel-eltron.ch](http://www.stiebel-eltron.ch)**

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