



► z Andrzejem Maciejewskim rozmawiała Małgorzata Tomasik

20 lat w Polsce skłania do refleksji Stiebel Eltron – od podgrzewaczy do pomp ciepła

■ **Historia koncernu Stiebel Eltron nierozwalnie związana jest z przygotowaniem ciepłej wody...**

W 1924 r. dr Theodor Stiebel konstruuje pierwszą elektryczną grzałkę zanurzeniową. 5 maja zakłada przedsiębiorstwo Dr. Theodor Stiebel ELTRON w Berlinie. Produkcja rozpoczyna się w małej pracowni na tyłach podwórza na ulicy Reichenberger. Pierwszy mały ogrzewacz przepływowy ma moc 1000 watów i jak na ówczesne czasy rewolucyjną 2-stopniową technikę regulacji. W 1927 r. urządzenie –

jako pierwsze w Niemczech – otrzymuje certyfikat VDE. Asortyment urządzeń zostaje znacząco rozszerzony o przepływowe, wysokociśnieniowe i pojemnościowe ogrzewacze wody. Te ostatnie osiągają pojemność aż do 600 litrów w zależności od modelu.

Urządzenia elektryczne: ogrzewacze konwekcyjne, piece akumulacyjne to także pewien etap historii firmy. Kolejne etapy to klimatyzatory i rekuperatory... Zawsze jednak zasilanie energią elektryczną?

Tak. W latach 1946-1968 Stiebel Eltron produkuje piece konwekcyjne, płyty grzejne, stojące kuchenki, ekspresy do kawy dla linii lotniczych. Firma rozszerza program produkcyjny o maszyny do prasowania dla gospodarstw domowych i użyteczności publicznej. Później dochodzą inne sprzęty i urządzenia dla gospodarstw domowych.

W latach 80. firma rezygnuje z tej strefy pro-

duktowej, koncentrując się na biznesie pierwotnym. Ogranicza się do produkcji podzespołów dla innych marek.

Już w latach 70. Stiebel Eltron jako jeden z pierwszych postawił na technologię odnawialnych źródeł energii. Co było pierwsze: pompy ciepła czy kolektory?

W 1974 r. Stiebel Eltron jako jeden z pierwszych producentów, zaczyna rozwój i produkcję pomp ciepła. Rok 1970 był w Europie Zachodniej charakterystyczny z powodu kryzysu rynku paliw oraz niedziel wolnych od samochodów. Zwiększają się ceny oleju opałowego i napędowego. Zaczęto zastanawiać się nad potrzebami ludzi i systemami działającymi w oparciu o energię odnawialną. Po raz pierwszy te urządzenia zostają docenione. W latach późniejszych firma kontynuuje bada-

nia nad technologią pomp ciepła i pracuje nad pozycją lidera na rynku niemieckim. Idea wykorzystywania energii słonecznej prowadzi do rozwoju kolektorów słonecznych. W kolejnych latach Stiebel Eltron wprowadza do oferty kompletny program płaskich kolektorów o dużej wydajności wraz z bojlerami c.w.u. i z kompletną instalacją.

W historii Stiebel Eltron niebagatelną rolę odegrały akwizycje. Proszę wymienić te najważniejsze na rynku europejskim i ich znaczenie dla rozwoju koncernu.

AEG – w 2002 roku Stiebel Eltron kupuje od niemieckiego Elektroluxa dział Techniki Domowej. Tym samym Stiebel Eltron przejmuje pełną odpowiedzialność oraz loga marek AEG i Zanker wraz z całym ich asortymentem i systemami: do ciepłej wody, ogrzewaczami pomieszczeń, matami oraz kablami grzewczymi, klimatyzacją i wentylacją. W wyniku



Koncern Stiebel Eltron w Europie i na świecie

Firma ma zasięg globalny. Koncern jest obecny w tak odległych zakątkach, jak: Australia czy Japonia, gdzie dużym zainteresowaniem cieszą się pompy ciepła na c.w.u. W Stanach Zjednoczonych z kolei Stiebel Eltron sprzedaje sporo urządzeń z techniki solarnej.

Ma **5** krajowych i międzynarodowych zakładów produkcyjnych, **15** filii i agencji sprzedaży w ponad **120 krajach**.

Liczba pracowników zatrudnionych w koncernie sięga **3000 osób**.

Obroty w 2010 r. wyniosły około **450 mln euro**.



Stiebel Eltron-Polska...

- obrót: **22 mln złotych**
- liczba regionów: **5**
- liczba pracowników: **21**
- pozycja w koncernie: polski rynek jest ceniony w koncernie za dynamiczny rozwój, ze względu jednak na drogi produkt i zasobność polskiego klienta, nie można więc sprzedaży w Polsce porównywać do wyników na bogatych rynkach Niemiec czy Szwajcarii, ale i polski klient za zaczyna już cenić jakość i dobrą markę
- **80 punktów serwisowych**
- **10 tys. aktywnych numerów katalogowych**

tego największego w historii firmy zakupu przedsiębiorstwo rozrasta się trzykrotnie.

Tatramat – w 2004 roku Stiebel Eltron kupuje słowacką spółkę Tatramat GmbH, która jest liderem rynku na Słowacji i w Republice Czeskiej. W słowackim Popradzie produkowane są zasobniki o pojemnościach od 10 do 600 litrów z emaliowanej stali, które są przeznaczone na rynek środkowej Europy.

Chciałabym zapytać o obecność firmy Stiebel Eltron na rynkach azjatyckich. Niedaleko Bangoku pracuje Wasza duża fabryka podgrzewaczy...

Rzeczywiście marka Stiebel Eltron jest także obecna w Azji. Tam jednak produkowane przez nas urządzenia to ogrzewacze wody dedykowane tylko na lokalne rynki. Podyktowane jest to głównie specyfiką parametrów instalacji np. wody na wejściu 20°C i innych parametrów wynikających z klimatu i przy-

zwyczajów mieszkańców, głównie w zakresie korzystania z c.w.u.

20 lat temu, czyli pierwsze kroki w Polsce...

Początki firmy związane są z marką Hydrotherm. Do lat 90. przedstawicielstwo pod tą nazwą zajmowało się sprzedażą i serwisem urządzeń grzewczych – głównie kotłów i podgrzewaczy gazowych. W roku 1991 utworzono spółkę Stiebel Eltron i od tego momentu zaczyna się nowa era w historii firmy: wycofywanie urządzeń gazowych na rzecz urządzeń elektrycznych (ogrzewaczy akumulacyjnych i podgrzewaczy). Kolejne lata to już pełna integracja z ofertą koncernu, zmiany produktów i wprowadzanie nowości w Polsce konsekwentnie nadążając za propozycją produktową na rynku niemieckim.

Praktycznie od zawsze centrala firmy była na Instalatorów 9 w Warszawie. Teraz możecie się Państwo pochwalić nową siedzibą...

Nasz rozdział historii na Instalatorów 9 jest definitywnie zamknięty. 2 lata temu zaczęliśmy poważnie myśleć o nowej siedzibie. Rozważając ewentualne wyprowadzenie się do własnego lokalu poza miastem, a wynajem w granicach miasta Warszawa, zdecydowaliśmy, że drugi wariant będzie optymalny. Od 1 czerwca br. pracujemy na ul. Działkowej 2 zlokalizowanej w bok od al. Krakowskiej. W jednym obiekcie dysponujemy zarówno biurem, sporą salą dostosowywaną obecnie do celów szkoleniowych, jak i magazynem wysokiego składowania o powierzchni 2200 m².

Jak dziś określiłby Pan profil firmy Stiebel Eltron-Polska: dominacja technologii od-

nawialnych źródeł energii czy konwencjonalne techniki grzewcze?

Zdecydowanie urządzenia korzystające z OZE to nasz dominujący sektor produktów. W tym zaledwie niewielki procent to kolektory słoneczne, gros zaś stanowią pompy ciepła. Pierwsze pompy ciepła marki Stiebel Eltron na rynek polski zostały wprowadzone w 2000 roku. W pierwszym roku sprzedaliśmy może 2-3 sztuki. Największy wzrost sprzedaży odnotowaliśmy w 2008 roku, było to ponad 100%. Obecnie ponad 50% obrotów generujemy na pompach ciepła. Dominują (90% sprzedaży) oczywiście ciągle pompy solankowe, ale z roku na rok udział pomp powietrze-woda stale wzrasta i przyszłość należy właśnie do nich. W zeszłym roku sprzedaliśmy około 700 sztuk pomp ciepła, co klasyfikuje nas wysoko, w trójce producentów najwięcej sprzedających w sektorze pomp solankowych.

Pompy ciepła to szczególne produkty. Jak odbywa się ich dystrybucja i serwis?

Tu chyba Panię lekko zaskoczę. Wielu inwestorów – szczególnie indywidualnych – zgłasza się do nas przez Internet. Ich zapytania kierowane są do sieci sprzedaży. Z kolei za potencjalne duże inwestycje odpowiadają kierownicy regionów. Duże inwestycje wymagają niekiedy kilkuletniej pracy w fazie projektowej. Oczywiście niezależnie od tego czy inwestor planuje duży, czy mały obiekt jest przez nas otoczony opieką i wspierany informacją i doradztwem.

Jako Stiebel Eltron-Polska chcemy być postrzegani jako producent, nie firma projektowa, wykonawcza czy serwisowa. Trzymamy się swojego miejsca na rynku.

Oczywiście na określone pola wykonawstwa udzielamy firmom z nami współpracującym autoryzacji i w konsekwencji niekiedy pono-



Andrzej Antoni Maciejewski

Prezes zarządu
Stiebel Eltron Polska Sp. z o.o.

Z wykształcenia inżynier mechanik, absolwent Politechniki Warszawskiej. Doświadczenie zawodowe zdobywał w firmie Caparol – wprowadzał i rozwijał tę markę na polskim rynku przez 4 lata. W Stiebel Eltron od 15 lat (od 1996 r.). Od początku jako prezes zarządu. Do koncernu trafił niejako przypadkiem, w dodatku... gdy szedł na rozmowę wstępną okazało się, że siedziba firmy jest 500 m od jego domu. Nie było odwrotu... Nie żałuje.

Uprawia praktycznie wszystkie sporty wraz z dziećmi... zgodnie z ich zainteresowaniami i danym przedziałem wiekowym: rolki, rower, tyżwy, narty...



simy współodpowiedzialność za błędy przez nie popełnione. Osobnych autoryzacji udzielamy: projektantom, wykonawcom, serwisantom i dostawcom. Przedłużenie autoryzacji następuje na podstawie udziału w szkoleniach, odwoływane jest natomiast na skutek popełnienia poważnych błędów w sztuce. Autoryzacja zawsze jest związana ze źródłem ciepła, czyli samą pompą ciepła. Tak więc odwierty nie są objęte przez nas autoryzacją.

Wspomniał Pan o Internecie, porozmawiajmy przez chwilę o jego roli w działalności firmy...

Internet stał się dla nas – już od paru lat zresztą – podstawowym środkiem komunikacji z naszymi partnerami, w tym firmami wykonawczymi i handlowymi.

Cały **system ofertowania** oparty jest na systemie informacji elektronicznej. Oferty przygotowywane na zapytanie klienta obejmują zarówno projekt doboru urządzeń, schema-

ty techniczne, jak i załączone od razu karty katalogowe itp. W naszym systemie ofertowania przygotowaliśmy pewne rozwiązania standardowe (wzorce układów sprawdzone w praktyce, zatwierdzone przez nasze biuro techniczne, z gwarancją, że ta opcja jest



właściwie skonfigurowana). Przygotowywanie informacji i oferty w postaci elektronicznej pozwala na multiplikowanie propozycji dla klienta, szcze-

gólnie pod duże inwestycje. Od jakiegoś czasu zaprzestaliśmy też drukowania sporej części materiałów informacyjnych – katalogów, informatorów, cenników. Wszystkie one są zamieszczone w postaci elektronicznej na naszej stronie internetowej, skąd można je oczywiście pobrać. Drukujemy jedynie niektóre prospekty i ulotki.

W ramach działu techniki systemowej **system rozliczeń i serwisu** jest też w pełni internetowej. Każdy serwisant w dowolnej chwili może podejrzeć historię danego urządzenia i sposób jego użytkowania.

Wszystkie płatności za usługi realizowane są też elektronicznie. Praktycznie, jeśli wykonaw-

ca/serwisant nie ma e-maila i dostępu do Internetu, nie ma... jak się z nami komunikować. Kolejne pole „internetowe” to **CRM – system nadzoru realizacji inwestycji**.

Na jakie produkty stawiacie Państwo jako przyszłość firmy?

Zdecydowanie na pompy ciepła. Tu czeka nas ciągły dynamiczny rozwój i technologiczny (poprawa parametrów pracy), i handlowy (stałe zwiększające się zainteresowanie inwestorów i optymalizowanie cen). Stawiamy – jak wspomniałem wcześniej – na pompy powietrze-woda i już niedługo zaoferujemy polskiemu klientowi świetną pompę do domów jednorodzinnych, o bardzo przyzwoitych parametrach pracy, za rozsądną cenę.

Już dziś mogę jednak zapowiedzieć, że znów „czas na nowe”, czyli... w ofercie Stiebel Eltron pojawi się nowa marka Heltron. Marka ta to ogniwa fotowoltaiczne dostępne już w Niemczech, w ofercie polskiej planowane do wprowadzenia w najbliższych miesiącach.

Dziękuję za rozmowę. ■

...z perspektywy 20 lat

Najtrudniejszy moment w historii: rok 2008 – rok rozstania z kotłami gazowymi, przejęcie firmy AEG, „czasy Elektroluxa” będącego wtedy także w ofercie Stiebel Eltron

Najlepszy rok w historii obrotów: mam wielką nadzieję, że 2011

Największe zagrożenie rynkowe: populizm jakościowy w branży techniki grzewczej

Rok o największej liczbie nowości: praktycznie każdy rok, w którym odbywają się targi ISH. Oczywiście nowości wprowadzane są na bieżąco do oferty firmy, ale szczególnie podczas ISH jest prezentowanych więcej tych

nowości, z większym splendorem i czasami są wśród nich prawdziwe „rodzynki” techniczne **Najlepszy pomysł lub produkt zrealizowany w koncernie:** trafne pomysły zdarzają się co kilka lat, przełomem ostatnich jest pompa ciepła średnich mocy WPF 60 kW – patent koncernowy, super produkt produkowany seryjnie, ale tak opracowany i przemysłowy, że doskonale sprawdza się w wielu obiektach, umożliwia tworzenie układów kaskadowych...

Najciekawszy zrealizowany obiekt: Podolany (szerzej w IR 5/2011)