

# ENERGY TODAY

**100YRS**  
**STIEBEL ELTRON**

---

Festeggiamo l'anniversario

**100 anni di  
STIEBEL ELTRON**

---

**STIEBEL ELTRON**

Tappe fondamentali della  
storia aziendale

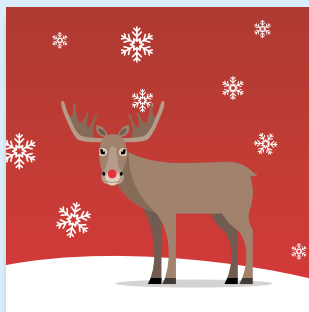
---

Focalizzazione sulle pompe di calore  
Storia dello sviluppo e trendsetter  
di STIEBEL ELTRON

# Partecipate ...

## ... e scrivete voi la storia!

Cosa è successo finora:



**PARTE 1**  
Benvenuto, alce maschio



**PARTE 2**  
Al settimo cielo



**PARTE 3**  
Il faticoso sì



**PARTE 4**  
La luna di miele

### L'amore dell'alce maschio e Theodora

Dopo giorni indimenticabili durante il loro viaggio di nozze in Engadina, l'emozionante storia dell'alce maschio e di Teodora continua. Si dice che l'alce maschio intenda lavorare in proprio come installatore, che la coppia voglia mettere su casa e che Theodora sia incinta. Tuttavia, queste informazioni non sono ancora state confermate da fonti affidabili, quindi sta a voi scrivere la storia.

La vostra voce potrebbe influenzare gli eventi. Votate e fate diventare realtà la vostra immaginazione!

### La famiglia cresce



### La nuova casa



### Fondazione dell'azienda



### Come continua la storia?

Partecipate scrivendo la continuazione della storia dell'alce maschio.

**Termine di partecipazione: 31.7.2024**



Scansionate  
questo  
codice QR

[www.stiebel-eltron.ch/storia-elchtron](http://www.stiebel-eltron.ch/storia-elchtron)



### Cari lettori, stimati clienti

Il centesimo anniversario di STIEBEL ELTRON significa per me anche il raggiungimento dell'obiettivo della mia vita (professionale). Quest'anno festeggerò il mio settantacinquesimo compleanno: ho accompagnato STIEBEL ELTRON per tutta la mia esistenza.

Sfortunatamente, gli eventi decisivi per me nella storia dell'azienda sono stati spesso sventure. La morte di mio padre nel 1960 fu senza dubbio la svolta più importante della mia vita. STIEBEL ELTRON si basava allora sulla persona del fondatore e imprenditore individuale Theodor Stiebel. Era possibile per l'azienda continuare senza di lui? Sì, fu possibile continuare, e due compagni di lunga data assunsero la direzione: fu istituito un consiglio di sorveglianza. La ripresa economica del dopoguerra fu utile per l'ulteriore sviluppo dell'azienda.

Sono molto rattristato e addolorato per la morte di mio fratello Frank, avvenuta il 7 maggio 2024 all'età di 66 anni. Insieme a me, ha dedicato la sua vita all'azienda fondata da nostro padre 100 anni fa. Gli sono profondamente grato per questo traguardo di vita e per la sua fedeltà alla nostra famiglia e a Stiebel Eltron.

Altre tappe fondamentali della storia aziendale sono state le crisi petrolifere causate dall'OPEC nel 1973 e nel 1979. Quali alternative al petrolio poteva trovare la politica energetica? Queste crisi diedero impulso alla nostra strategia di prodotto: cominciammo a sviluppare e commercializzare pompe di calore.

Nel 1978 fu fondata a Muttenz la società affiliata svizzera, che inizialmente vendeva circa 100 pompe di calore all'anno con dieci collaboratori. Quando il prezzo del petrolio diminuì nei primi anni '80, la domanda di pompe

**«Il centesimo anniversario di STIEBEL ELTRON significa per me anche il raggiungimento dell'obiettivo della mia vita professionale.»**

di calore in Germania si ridimensionò rapidamente e la Svizzera divenne negli anni successivi il nostro principale mercato per le pompe di calore. Con un fatturato superiore a 150 milioni di CHF all'anno, oggi essa è di gran lunga la nostra società di distribuzione di maggior successo! In questo senso la società affiliata svizzera ha fornito un contributo fondamentale ai nostri 100 anni di successo aziendale!

I quattro direttori generali, i signori Bächler, Gräfle, Stalder e Drack e i collaboratori della nostra affiliata svizzera sono stati e sono ancora persone fantastiche, a cui la famiglia e l'azienda devono immensa gratitudine!

Il nostro centesimo anniversario è l'occasione per volgere lo sguardo a due generazioni nella storia aziendale. La problematica del nostro posizionamento per il futuro dipende da molti fattori. Nel 2013 ho trasferito le mie quote di partecipazione alla fondazione di famiglia Stiebel, di cui sono fondatore. Ho disposto la successione a favore di una fondazione di famiglia, che ha come scopo principale quello di garantire la continuità dell'azienda.

Auguro a tutti voi ottima salute nonché un futuro sereno e ricco di successi!

Dr. Ulrich Stiebel  
Comproprietario di STIEBEL ELTRON

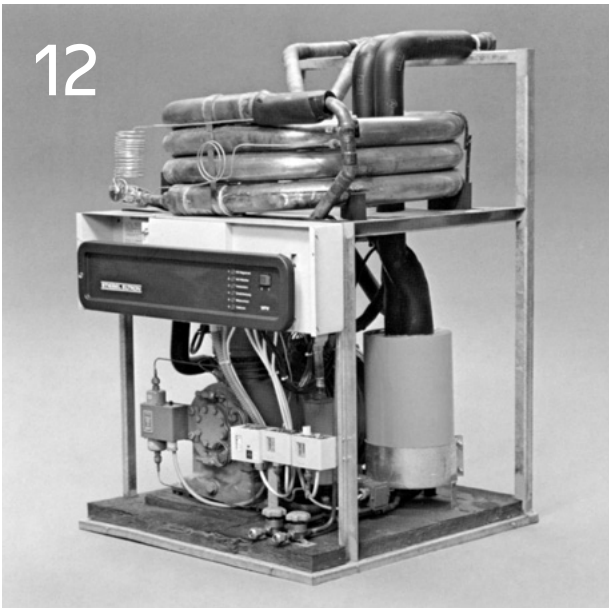
6

# 100YRS

## STIEBEL ELTRON



8



12



16



22



20



24



26

---

# Indice

## Servizio speciale

- › **100 anni di STIEBEL ELTRON**  
La nostra è l'energia del futuro da 100 anni 6
- › **STIEBEL ELTRON Svizzera**  
Tappe fondamentali 8
- › **Storia della pompa di calore**  
Storia dello sviluppo dal 1850 fino a oggi 12

## Tecnologia

- › **I trendsetter di STIEBEL ELTRON**  
Prodotti innovativi al massimo livello di qualità 16

## Marketing

- › **Sostenibilità sotto tutti i profili**  
Un progetto per la valorizzazione dell'habitat acquatico 20

## Distribuzione

- › **Promozioni per l'anniversario**  
ISG e set a prezzo vantaggioso 22

## Da tenere presente

- › **Augmented Reality**  
Installazione virtuale della pompa di calore 23

## Gestione della qualità

- › **«Dispo Dash»**  
Soluzione software prodotta in proprio 24

## Eventi

- › **Cerimonia inaugurale a Matran**  
Il nuovo showroom della filiale 26

## Pensionamento

- › **Addio a STIEBEL ELTRON dopo 20 anni**  
Gaby Eckert va in pensione 27

### Nota redazionale

Editore:  
Redazione:  
Layout:  
Layout della storia dell'alce:  
Traduzione e redazione editoriale:  
Fotografia:  
Stampa:

Stiebel Eltron AG | Gass 8 | 5242 Lupfig  
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch  
Sibylle Laube  
Köffipartners AG, Neuenhof  
arbermedia, Baden-Dättwil  
IBS Fachübersetzungen AG  
Stiebel Eltron AG | Chatun Bahnan | SFV  
Kromer Print AG, Lenzburg

---

# 100 anni di STIEBEL ELTRON

La nostra è sempre stata l'energia del futuro, da 100 anni

Nel 1924 il dr. Theodor Stiebel inventò e produsse il riscaldatore a immersione ad anello nella sua piccola officina nascosta di Berlino, iniziando la storia aziendale ricca di successi di STIEBEL ELTRON. Ma un'idea di prodotto rivoluzionaria non crea da sola un'azienda fiorente. Con la sua determinazione, il suo spirito imprenditoriale e la sua chiara visione, Theodor Stiebel gettò le basi di un'azienda internazionale che gli sopravvisse. Fino ad oggi ci siamo attenuti al principio fondamentale del fondatore della nostra azienda: lo sviluppo e la produzione di prodotti innovativi al massimo livello qualitativo.



**100YRS**  
1924-2024



## «Brevetto registrato e accettato.»

Comunicazione del 22 febbraio 1924  
del **dr. Theodor Stiebel** a Holzminden

## 1924–1950

### Tra crescita e guerra mondiale

La storia di STIEBEL ELTRON iniziò in una piccola officina nascosta di Berlino: il giovane ingegnere dr. Theodor Stiebel, riscaldando l'acqua, si arrabiò talmente con il tozzo riscaldatore a immersione cilindrico che ne inventò su due piedi uno nuovo. Il riscaldatore a immersione ad anello era pratico e duraturo.

Il settore fu entusiasta di questa innovazione e il giovane ingegnere fondò nel 1924 l'azienda «ELTRON Dr. Theodor Stiebel». Tra il 1927 e il 1933 egli lavorò diligentemente su ulteriori innovazioni ampliando la gamma di prodotti: realizzò anche piccoli scaldacqua istantanei, serbatoi per acqua di scarico, serbatoi d'acqua ad alta pressione, serbatoi verticali e serbatoi-bollitori.

All'inizio della seconda guerra mondiale STIEBEL ELTRON dovette convertirsi alla produzione di armamenti. La fabbrica di Berlino fu colpita più volte dai bombardamenti e nel 1943 Theodor Stiebel trasferì parte della produzione a Holzminden. Dopo la guerra STIEBEL ELTRON fu interessata dallo smantellamento industriale attuato dalle forze di occupazione britanniche e dovette consegnare numerose macchine e attrezzature. Theodor Stiebel ricominciò tutto da zero.



## 1950–1970

### Ascesa come esperto di acqua calda

Dopo la seconda guerra mondiale Theodor Stiebel dovette ricostruire l'azienda. Negli anni del miracolo economico, però, STIEBEL ELTRON si sviluppò di nuovo rapidamente: l'azienda soddisfò la domanda di comfort nella tecnologia degli impianti sanitari e domestici, affermandosi come leader di mercato nella produzione di acqua calda con apparecchi elettrici.

Le fabbriche di Holzminden, Berlino e Monaco di Baviera furono ristrutturare e modernizzate. Le catene di montaggio e le macchine contabili automatiche semplificarono l'attività dei lavoratori nella produzione e nell'amministrazione. In più di 30 anni Theodor Stiebel aveva trasformato un'idea di prodotto rivoluzionaria in un'azienda fiorente.

La morte di Theodor Stiebel il 9 settembre 1960 fu uno shock per la famiglia e l'azienda. STIEBEL ELTRON continuò però ad avere successo ed entrò nel nuovo mercato delle stufe ad accumulazione elettrica notturna. All'inizio degli anni '70 l'azienda si estese negli altri paesi europei fondando società affiliate in Francia, in Austria e alla fine del decennio anche in Svizzera.

Negli anni '70 STIEBEL ELTRON fu una delle prime aziende a sviluppare e produrre pompe di calore. Il modo di pensare della popolazione cambiò e per la prima volta furono presi in considerazione sistemi alimentati da energie rinnovabili.

## Tappe fondamentali della storia di STIEBEL ELTRON Svizzera

Le energie rinnovabili divennero un argomento di vasto interesse in Svizzera alla fine degli anni '70. STIEBEL ELTRON varcò allora il confine mettendo piede nel piccolo Stato limitrofo. Questa scelta si dimostrò molto riuscita.

In Germania la pompa di calore stentava ad affermarsi e STIEBEL ELTRON aveva considerato perfino l'idea di interrompere la produzione. L'accettazione di questo prodotto in Svizzera era molto maggiore e fortunatamente l'idea fu accantonata. Con la transizione energetica e il desiderio di rendersi indipendenti dai combustibili fossili il mercato delle pompe di calore diventò poi interessante anche in altri paesi. STIEBEL ELTRON raggiunse una posizione di rilievo come produttore leader in questo segmento.





## 1970–2000

### Opportunità e crisi

Con la prima crisi dei prezzi del petrolio si concluse, all'inizio degli anni '70, il boom economico del dopoguerra. Inoltre le iniziative per la tutela dell'ambiente richiamavano l'attenzione sugli aspetti negativi dell'industrializzazione incontrollata e sull'uso sfrenato dei combustibili fossili. STIEBEL ELTRON riconobbe il mutare dei tempi e per la prima volta, nel 1976, lanciò pompe di calore sul mercato. Inizialmente STIEBEL ELTRON consegnava solo poche dozzine di pompe di calore all'anno, principalmente per il riscaldamento di piscine.

I tempi non erano ancora maturi per le energie alternative: negli anni '80 le vendite di pompe di calore e prodotti a energia solare crollarono; STIEBEL ELTRON entrò in crisi. Solo l'apertura dei mercati dell'Europa orientale e l'aumento della domanda di energie rinnovabili implicarono una svolta nei primi anni '90. Nel 1999 STIEBEL ELTRON lanciò sul mercato per la prima volta l'apparecchio integrale LWZ, un sistema che combina riscaldamento, aerazione, raffreddamento e produzione di acqua calda.



## 1978

### Fondazione dell'azienda STIEBEL ELTRON Svizzera

Nel 1978 fu inaugurata l'affiliata svizzera a Muttenz. La sede consisteva in pochi uffici e un piccolo magazzino. Furono assunti i primi venditori e l'offerta di prodotti era molto variegata: apparecchi domestici, lavastoviglie, ma soprattutto prodotti del settore solare. In quell'epoca i conti dell'azienda erano ancora in rosso.

## 1980–1990

### Sensibile crescita

A partire dal 1981 STIEBEL ELTRON Svizzera si concentrò sul settore delle pompe di calore: nel primo anno vendette ben 100 unità. Ma l'azienda continuava a registrare perdite.

Nel 1983 impiegava già 20 collaboratori e vendette 228 pompe di calore: per la prima volta era in attivo. Fu affittato un magazzino più grande a Pratteln.

## 2001–2024

### Sviluppo come azienda greentech internazionale

Nel nuovo millennio è iniziata una fase di espansione: STIEBEL ELTRON ha inaugurato sedi di produzione in Asia e in Europa orientale. Nel 2007/2008 lo stabilimento di Holzminden è stato ristrutturato per diventare la più importante fabbrica di pompe di calore in Europa.

Con la stagnazione del mercato delle energie rinnovabili nel secondo decennio del nuovo millennio STIEBEL ELTRON ha registrato una diminuzione di fatturato, ma poi ha continuato a crescere rapidamente, anche grazie ad acquisizioni. L'acquisizione del produttore svedese di pompe di calore Thermia nel 2018 ha fornito nuove opportunità in Scandinavia. La pandemia di coronavirus e le difficoltà di consegna non hanno arrestato la ripresa: nel 2022 STIEBEL ELTRON ha raggiunto un fatturato record superiore al miliardo di euro.



## 1990–2005

### Rapido aumento del volume di ordini

Negli anni '90 il volume degli ordini aumentò rapidamente: venivano vendute più di 700 pompe di calore all'anno. La società si espanse e nel 1995 si trasferì in una sede più grande a Pratteln. Nel 2005 STIEBEL ELTRON Svizzera realizzò un fatturato annuo di 23 milioni di CHF.

## 2006

### Creazione di un'assistenza clienti propria

Nel 2006 l'azienda rispose alle esigenze del mercato creando un'assistenza clienti propria. L'originaria azienda individuale era diventata un'attività autonoma con quasi 100 collaboratori nel servizio interno ed esterno. La crescita continuò, con l'aumento del numero di collaboratori e spazi a Pratteln sempre più scarsi. Perciò l'azienda acquisì un terreno edificabile di 6000 m<sup>2</sup> a Lupfig, con buoni collegamenti stradali, per realizzare la propria sede: l'Energy Campus.

«La creazione di un'assistenza clienti propria fu uno dei passi più importanti per la crescita della nostra azienda.»

Patrick Drack, direttore di STIEBEL ELTRON Svizzera





«La famiglia e l'azienda devono ai dirigenti e ai collaboratori immensa gratitudine!»

Dr. Ulrich Stiebel, comproprietario di STIEBEL ELTRON



2012

**L'Energy Campus a Lupfig**

L'Energy Campus di Lupfig fu occupato nell'ottobre 2012. All'epoca lavoravano per STIEBEL ELTRON Svizzera circa 40 collaboratori nel servizio interno e 30 consulenti e tecnici del service nel servizio esterno. L'azienda continuò ininterrottamente a crescere. Nel 2022 il numero di collaboratori in tutta la Svizzera era salito a più di 200. Ogni anno venivano vendute circa 8000 pompe di calore.

2024

**Nuovo edificio complementare**

STIEBEL ELTRON è presente anche nella Svizzera occidentale con la propria filiale a Matran. La domanda incessante di pompe di calore e il continuo aumento del personale richiedono ulteriori provvedimenti: STIEBEL ELTRON Svizzera pianifica lavori di ampliamento. La domanda di costruzione è stata presentata all'inizio del 2024. □



# Storia della pompa di calore

La storia di STIEBEL ELTRON è strettamente legata, almeno dagli anni '70, allo sviluppo e alla diffusione della pompa di calore. Per questo motivo vogliamo ripercorrere la sua storia, in cui la Svizzera ha avuto un ruolo pionieristico.

## 1850

### Compressione meccanica del vapore per la produzione di sale comune

La storia della pompa di calore inizia con l'enorme richiesta di raffreddamento e con la produzione delle prime macchine frigorifere. Nel 1834 fu inventata la prima macchina a compressione di vapore per la produzione di ghiaccio artificiale, che conteneva già tutti i componenti di una moderna pompa di calore. A partire dal 1850 questa macchina fu utilizzata per generare calore. Fu impiegata principalmente nei processi di evaporazione per la produzione di sale comune nelle saline, al fine di risparmiare l'enorme quantità di legna e carbone altrimenti necessaria. La compressione del vapore fu quindi la prima applicazione della pompa di calore.

A quanto è dato sapere, la prima pompa di calore utilizzata a scopo di puro riscaldamento fu installata nel 1857 nelle saline di Ebensee, nell'Alta Austria.

## 1877

### La prima pompa di calore della Svizzera

La prima pompa di calore in Svizzera fu messa in funzione nelle saline di Bex nel 1877. Questo impianto presentava un processo con pompa di calore aperta e produceva circa 175 kg di sale comune all'ora in esercizio continuo.

## 1938

### Municipio di Zurigo

Un momento storicamente importante fu l'installazione della pompa di calore nel municipio di Zurigo per sostituire le stufe a legna dei singoli locali. Il fiume Limmat, con una temperatura media di 7 °C durante il periodo di riscaldamento, era una fonte di calore ideale. L'acqua del fiume veniva raffreddata di circa 1,5 K, la potenza termica nominale era di 100 kW. Veniva raggiunta una temperatura di mandata del riscaldamento di 60 °C. Fu installato un boiler riscaldato elettricamente per coprire i carichi massimi. Per la prima volta in Europa la pompa di calore poteva essere utilizzata anche per il raffreddamento dei locali in estate.

## Anni '30-'50

### Attività pionieristica in Svizzera

Durante e dopo la prima guerra mondiale l'importazione di energia in Svizzera si rese più difficile. Perciò già nel 1918 si cominciò a discutere l'introduzione di pompe di calore per il riscaldamento degli ambienti e la produzione di acqua calda. Prima e durante la seconda guerra mondiale si fece sentire la carenza di carbone. Tra il 1937 e il 1955 furono costruite e messe in esercizio in Svizzera ben 60 pompe di calore. Famose aziende svizzere come Sulzer, Escher Wyss e Brown Boveri stabilirono standard tecnici elevati, rendendo la Svizzera un «paese pioniere» nel settore delle pompe di calore. Le principali fonti di calore erano allora principalmente l'acqua di lago, l'acqua di fiume, l'acqua freatica e il calore residuo.

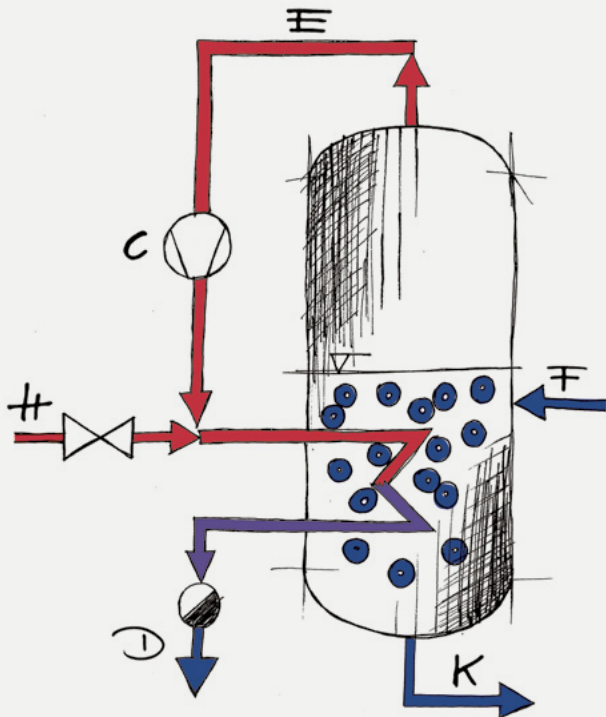
Le unità di climatizzazione per il raffreddamento e il riscaldamento avevano grande successo negli Stati Uniti e in Giappone, ma riscuotevano scarso interesse nell'Europa centrale e settentrionale. In Francia e Germania, per esempio, le pompe di calore furono impiegate solo sporadicamente.

## Anni '50-'70

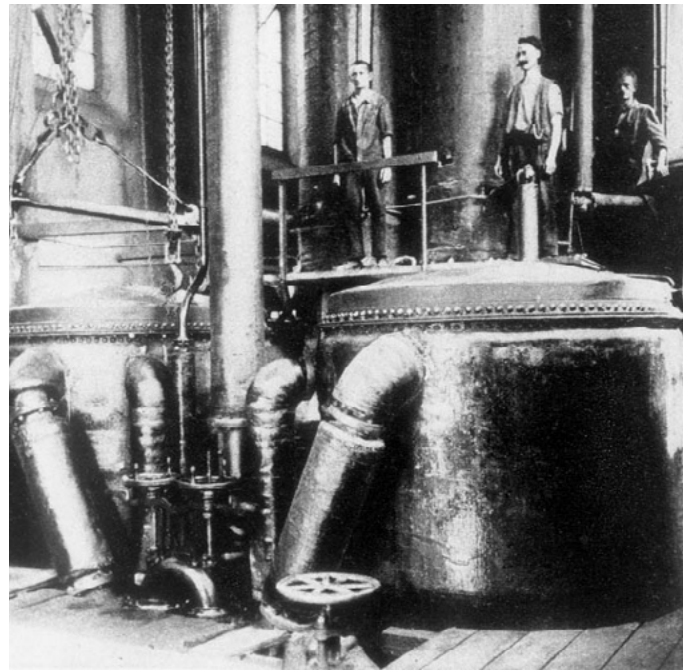
### Bassi prezzi del petrolio

Il costante calo dei prezzi del petrolio negli anni '50 e '60 e il contemporaneo aumento dei costi dell'energia elettrica provocarono la stagnazione delle vendite e dello sviluppo delle pompe di calore. Il know how relativo alle pompe di calore servì fortunatamente per il perfezionamento delle unità di climatizzazione.

Principio semplificato della compressione del vapore, senza recupero supplementare di calore, mediante preriscaldamento dell'alimentazione con condensa.



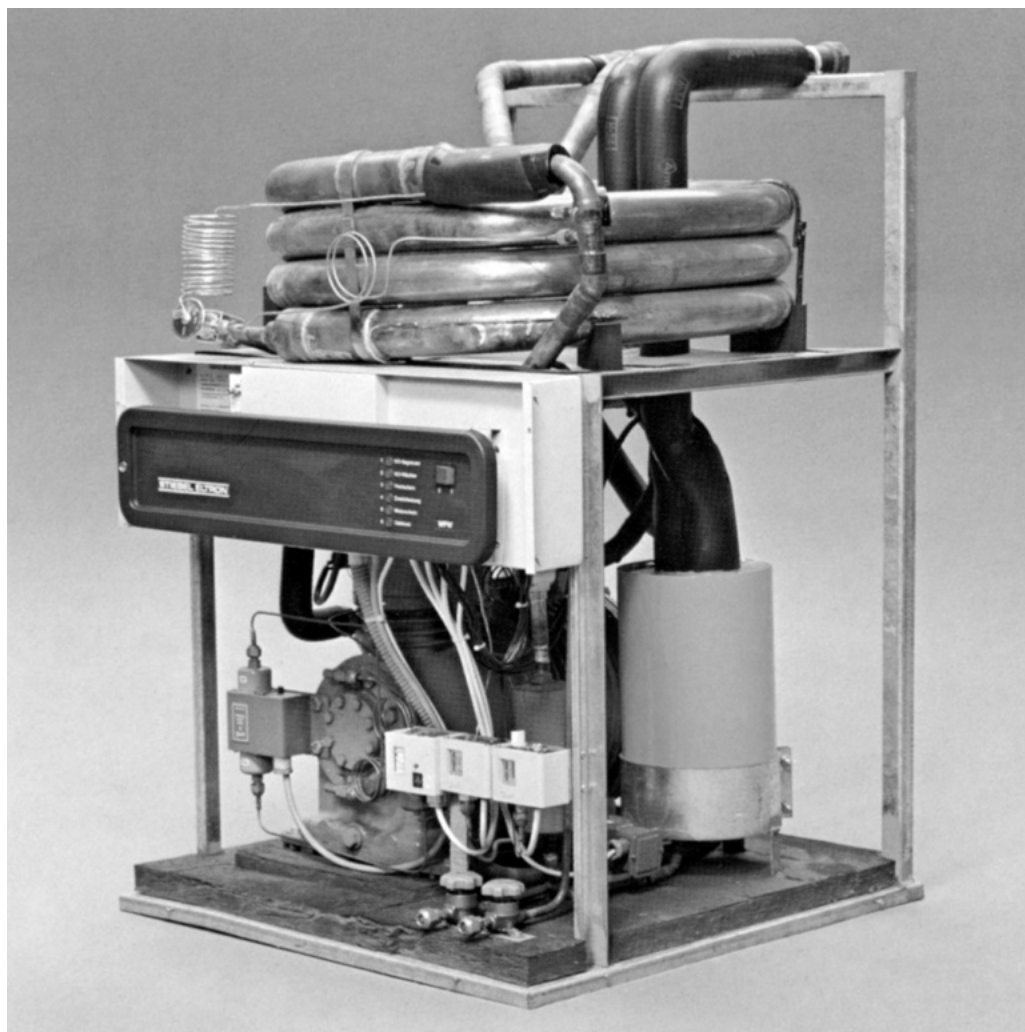
- |               |                            |
|---------------|----------------------------|
| C Compressore | F Alimentazione            |
| D Condensa    | H Vapore per riscaldamento |
| E Vapore      | K Concentrato              |



Evaporatore dell'impianto di compressione del vapore di Piccard nelle saline di Bex [Zogg, M.: Geschichte der Wärmepumpe - Schweizer Beiträge und internationale Meilensteine, Ufficio federale dell'energia, Berna 2008. Download gratuito in <https://www.aramis.admin.ch/Texte/?ProjectID=45262>]



Municipio di Zurigo con la Limmat come fonte di calore [Wikipedia, Ikiwaner]



I refrigeranti hanno sempre influenzato in modo decisivo lo sviluppo della pompa di calore: pompa di calore acqua glicolata- acqua tipo WPS 16.

## Refrigeranti: da quelli naturali a quelli sintetici, per tornare di nuovo a quelli naturali

I refrigeranti originariamente utilizzati - ammoniaca ( $\text{NH}_3$ ), anidride solforosa ( $\text{SO}_2$ ) e cloruro di metile ( $\text{CH}_2\text{Cl}$ ) - presentavano svantaggi dovuti alla loro pericolosità. Per questo motivo già all'inizio degli anni '30 furono sviluppati refrigeranti sintetici non infiammabili e non tossici: R-11 e R-12. Gli idrocarburi fluorurati, clorurati ed eventualmente bromurati non sono infiammabili, sono inodori, compatibili con i lubrificanti, tossici solo in alte concentrazioni e relativamente poco costosi da produrre. Presentano inoltre proprietà termodinamiche vantaggiose. Questo sviluppo rappresentò un importante passo in avanti, almeno finché si riconobbero i danni ambientali causati dai clorofluorocarburi (CFC).

Dopo la scoperta del buco dell'ozono sull'Antartide, nel 1987 fu concordata l'eliminazione graduale dei refrigeranti CFC con il «Protocollo di Montreal». Nel 1992 fu decisa per la stessa ragione anche l'eliminazione graduale dei refrigeranti HCFC e di conseguenza fu sviluppato l'idrofluorocarburo (HFC) R-134a. Purtroppo gli HFC sono sostanze poco degradabili e producono un elevato effetto serra. Perciò recentemente si cercano soluzioni con refrigeranti naturali come propano, isobutano, ammoniaca, anidride carbonica e idrocarburi.

Tuttavia, ognuno di questi refrigeranti presenta ulteriori problematiche: l'ammoniaca, per esempio, ha eccellenti proprietà termodinamiche, ma è tossica e infiammabile. L'anidride carbonica è particolarmente adatta al riscaldamento dell'acqua, ma richiede un processo supercritico. Il propano è un eccellente refrigerante, che rende molto efficienti i processi delle pompe di calore, ma è altamente infiammabile.

Sono stati condotti numerosi studi per confrontare l'impatto dei diversi refrigeranti sull'ambiente e sull'effetto serra globale. Ancora più rilevante del valore GWP\* è la somma del potenziale di riscaldamento globale diretto e indiretto causato dalle emissioni di gas serra (TEWI: Total Equivalent Warming Impact). Il valore TEWI dipende fortemente dall'efficienza del processo della pompa di calore e dal tipo di energia primaria. L'alta efficienza energetica può quindi compensare in una certa misura il valore GWP più elevato del refrigerante. L'efficienza energetica dell'impianto gioca quindi un ruolo fondamentale.

\*Il valore GWP (Global Warming Potential) compara l'influenza del refrigerante sull'effetto serra globale con quella dell'anidride carbonica.

## Anni '70-'80

### Ammodernamento dei componenti tecnologici

Negli anni '70 gli scambiatori di calore a piastre conquistarono il mercato della refrigerazione e delle pompe di calore. Inoltre cominciò la produzione di compressori scroll e compressori a vite. L'introduzione dei microprocessori per migliorare la tecnica di regolazione fu un'altra pietra miliare nell'evoluzione tecnologica delle pompe di calore.

## 1973-1989

### Boom delle pompe di calore e nuova stagnazione

L'embargo petrolifero del 1973 e la seconda crisi petrolifera del 1979/1980 aumentarono di nuovo l'interesse per le energie alternative, favorendo notevolmente l'ulteriore sviluppo della tecnologia delle pompe di calore. A causa dell'ignoranza tecnologica e dello scetticismo diffuso fu necessario un grande lavoro di persuasione presso aziende del settore riscaldamento, architetti, committenti e autorità. Si verificò comunque un vero e proprio boom delle pompe di calore, che si interruppe poi bruscamente a causa della tecnologia immatura e del nuovo calo dei prezzi del petrolio.

Le pompe di calore per case unifamiliari e bifamiliari sviluppate in Svizzera utilizzavano principalmente l'aria ambiente e la terra come fonti di calore e coprivano un campo di potenza da 10 fino a 50 kW. Raggiungevano un coefficiente di lavoro annuo modesto, da 1,9 fino a 2,3.

## Dal 1990

### Storia di successo della pompa di calore

A partire dagli anni '90 sono state rese disponibili pompe di calore sempre più efficienti, affidabili ed economiche. I crescenti problemi ambientali e l'aumento dei prezzi del petrolio hanno aumentato l'interesse per i sistemi di riscaldamento alternativi. Dopo il 1998 la quota di mercato delle pompe di calore nelle nuove abitazioni unifamiliari ha superato il 75%. La pompa di calore si è ormai affermata anche nel settore delle ristrutturazioni, ove il potenziale è ancora enorme.

## 1993

### Prima pompa di calore al propano di STIEBEL ELTRON

In Europa fu promosso precocemente lo sviluppo di pompe di calore con refrigeranti naturali. Poiché i refrigeranti sintetici e naturali hanno proprietà termodinamiche e chimiche diverse, l'adozione dei secondi richiede una nuova progettazione o almeno l'adattamento dei componenti principali, come gli scambiatori di calore e i compressori, nonché l'adeguamento della tecnica di regolazione. Ulteriori sfide in questo sviluppo sono la compatibilità dei materiali e la riduzione al minimo del carico di refrigerante. STIEBEL ELTRON presentò e lanciò sul mercato la prima pompa di calore a propano ancora nel 1993. □



Nel 1993 STIEBEL ELTRON lanciò sul mercato la prima pompa di calore a propano, la WPL 30 KW.

«STIEBEL ELTRON è sempre stata all'avanguardia con i suoi prodotti.»

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

---

# I trendsetter di STIEBEL ELTRON

Fino ad oggi ci siamo attenuti al principio fondamentale del fondatore della nostra azienda, dr. Theodor Stiebel: lo sviluppo e la produzione di prodotti innovativi al massimo livello qualitativo. Forniamo qui una panoramica dei nostri più importanti trendsetter attuali.





## 1.

## Pompe di calore aria-acqua



WPL-A 10/13 con refrigerante R452B



WPL 19/24 ICS



WPL 19/24 IKS

**Installazione all'esterno**

Progettata per l'uso esterno, la pompa di calore aria-acqua presenta un'efficienza di prima classe anche a temperature ben al di sotto dello zero. Le elevate temperature di mandata consentono di utilizzare radiatori e rendono quindi l'apparecchio molto adatto per le ristrutturazioni.

**Installazione in interni**

Le pompe di calore aria-acqua di STIEBEL ELTRON si installano molto facilmente. Grazie al montaggio in loco, il sistema di riscaldamento può essere trasportato in cantina anche attraverso porte o scale strette. Ecco perché questa pompa di calore è particolarmente adatta per le ristrutturazioni.

**Tecnologia inverter**

La tecnologia Inverter confrontata con le pompe di calore convenzionali

Non confortevole

Temperatura ambiente confortevole

Non confortevole

— — — Valore

■ Inverter

■ Pompe di calore convenzionali (apparecchi on/off)

Dal 2011 STIEBEL ELTRON utilizza compressori con regolazione del numero di giri a scopo di riscaldamento. Grazie alla regolazione inverter la potenza calorifica viene adeguata al relativo fabbisogno. A basse temperature esterne è disponibile la massima potenza calorifica, mentre a temperature moderate la potenza viene ridotta. L'efficienza viene quindi continuamente ottimizzata.

# 2.

## Pompe di calore acqua glicolata - acqua

La serie di prodotti WPE-I H Premium comprende le prime pompe di calore acqua glicolata - acqua equipaggiate con tecnologia inverter. L'assorbimento bilanciato di energia dalla terra ha un impatto ambientale nettamente inferiore. A ciò contribuisce anche la funzione di raffreddamento passivo opzionale. Perché la terra possa rigenerarsi, in estate il calore residuo viene condotto nel terreno.



WPE-I 33-87



Potente pompa di calore con sonda geotermica

# 3.

## Apparecchio integrale di aerazione



Il sistema integrale LWZ è un'interessante soluzione 4 in 1 che combina riscaldamento, aerazione, raffreddamento e produzione di acqua calda in un unico apparecchio. Perciò il prodotto presenta il massimo grado di integrazione. La struttura compatta e il design uniforme consentono di inserire ottimamente questa apparecchiatura domestica in quasi tutti gli ambienti.

La pompa di calore integrata riceve dall'aria esterna l'energia per raggiungere la temperatura ambiente. Grazie alla tecnologia inverter con regolazione della potenza viene prodotta esattamente la quantità di calore necessaria al momento. Si raggiungono così valori di rendimento molto elevati anche a basse temperature. Oltre alla generazione del calore, anche le altre funzioni sono svolte in modo efficiente. Con la moderna gestione dell'aerazione questo multitalento garantisce che l'aria fresca fluisca negli spazi abitativi, mantenendo tuttavia il calore in casa.

# 4.

## Next Generation

STIEBEL ELTRON sta lavorando intensamente allo sviluppo di pompe di calore con il refrigerante naturale propano. La prossima generazione di pompe di calore ad alte prestazioni sarà presto lanciata sul mercato.



# Sostenibilità sotto tutti i profili

Molti corsi d'acqua svizzeri presentano una struttura inadeguata. Gli animali e le piante acquatiche non hanno un habitat naturale e quindi molte specie di pesci e organismi acquatici sono minacciati. La valorizzazione dell'habitat è interesse di tutti. Infatti un ecosistema intatto è importante per la regolazione del clima. STIEBEL ELTRON Svizzera sostiene attivamente la valorizzazione dei corsi d'acqua, coinvolgendo anche i clienti finali nella promozione della biodiversità.

## Mancanza di habitat

L'insufficiente struttura dei corpi idrici è dovuta a numerosi interventi sui corsi d'acqua effettuati negli ultimi 200 anni. Fiumi sono stati rettificati e canalizzati, canali di scolo sono stati cementificati o coperti. Zone umide sono state prosciugate realizzando fossi e condotte di drenaggio. I motivi di questi provvedimenti sono stati, per esempio, la protezione contro le piene, la bonifica dei terreni, soprattutto per l'uso agricolo, ma anche per l'utilizzo idroelettrico.

«Tali interventi hanno modificato in modo permanente la struttura e la continuità dei corsi d'acqua», afferma il dr. phil. nat. David Bittner, direttore della Federazione svizzera di pesca FSP. Oltre alla perdita di ambiente acquatico, le soglie e le cadute artificiali costituiscono un ostacolo alla migrazione, limitando ulteriormente l'habitat dei pesci. «Nonostante il ripensamento degli ultimi decenni, le condizioni di molti corsi d'acqua sono ancora insoddisfacenti», aggiunge Bittner.



«La sostenibilità non riguarda solo l'utilizzo delle risorse, ma anche la protezione dell'habitat.»

**Rolf Grolimund**, responsabile marketing e comunicazione di STIEBEL ELTRON Svizzera



i corsi d'acqua non strutturati non offrono praticamente alcun habitat.



Misure instream: la diversità strutturale del corso d'acqua esistente viene aumentata, creando così nuovo habitat.





La valorizzazione migliora l'offerta di cibo e habitat per tutti gli animali acquatici, aumenta i nascondigli, favorisce la riproduzione naturale di varie specie ittiche nonché l'autodepurazione e la resistenza del corso d'acqua.

## Rivitalizzazione

Per migliorare l'habitat acquatico sono in fase di pianificazione e implementazione alcuni complessi progetti di rivitalizzazione a livello cantonale. Vengono però attuate anche semplici misure instream: «numerose associazioni di pescatori locali realizzano volontariamente diversi progetti con mezzi semplici e una grande quantità di lavoro manuale», spiega Bittner. «L'esperienza dei progetti realizzati dimostra che solo un anno dopo la valorizzazione la biomassa ittica e la presenza di specie ittiche minacciate aumentano notevolmente», sostiene Bittner.

## Le pompe di calore STIEBEL ELTRON contribuiscono alla valorizzazione degli habitat acquatici

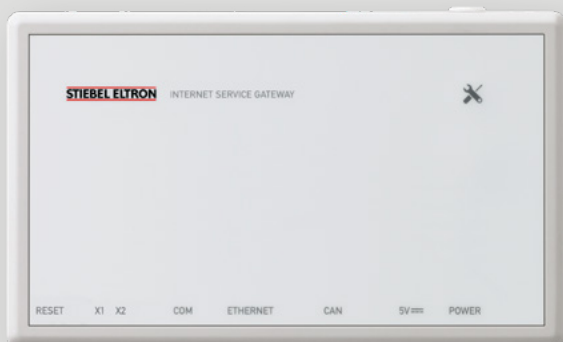
STIEBEL ELTRON Svizzera partecipa a un grande progetto di valorizzazione dei corsi d'acqua: devono venire valorizzati 10 km di habitat acquatico. Per raggiungere questo obiettivo il progetto dovrà avere una durata di cinque anni. Con il contributo di associazioni di pescatori locali e altri volontari le varie misure del progetto saranno attuate con mezzi semplici e una grande quantità di lavoro manuale.

I nostri clienti finali partecipano simbolicamente al progetto: con ogni pompa di calore STIEBEL ELTRON venduta viene finanziata la rivitalizzazione di 100 cm di habitat acquatico. «L'acquisto di una pompa di calore STIEBEL ELTRON vale quindi il doppio», dice Rolf Grolimund, responsabile marketing e comunicazione di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Da un lato è un investimento in un sistema di riscaldamento sostenibile ed ecologico; dall'altro sostiene misure per la protezione dell'ambiente acquatico.» Le pompe di calore utilizzano il calore proveniente dall'ambiente: dall'aria, dall'acqua o dalla terra. «Un ecosistema intatto è interesse di tutti», aggiunge Grolimund.

# 10

chilometri di habitat  
acquatico valorizzato

# Promozioni per l'anniversario



Se l'impianto con pompa di calore è collegato alla rete domestica mediante Internet Service Gateway (ISG), può venire comandato comodamente con il computer o lo smartphone.

## ISG web per 100 centesimi

**A chi acquista una pompa di calore nell'anno del nostro anniversario offriamo l'ISG a un prezzo simbolico di CHF 1.-\***

\* La promozione dura fino alla fine dell'anno (ricevimento dell'ordine) e vale solo per la consegna di una nuova pompa di calore. La pompa di calore acquistata deve essere compatibile con l'ISG e venire integrata nel Servicewelt.

**Sottoscrivendo un abbonamento Service PLUS o Service PREMIUM durante l'anno del nostro anniversario, acquistate l'ISG al prezzo simbolico di CHF 1.-\*\***

\*\* La promozione dura fino al 31.8.2024 ed è valida solo per i nuovi abbonamenti al service per un minimo di tre anni. La pompa di calore deve essere stata messa in esercizio a partire dal 2016. La pompa di calore deve venire integrata nel Servicewelt.

Set a prezzo vantaggioso

Variante 1:  
WPL-A 05/07 Premium compact duo, set 2.1

Variante 2:  
WPL-A 10/13 Premium compact duo, set 2

## I nostri classici a un prezzo speciale!

Le pompe di calore monoblocco con regolazione della potenza e moduli interni altamente integrati sono adatte per un'installazione veloce ed ergonomica. Sono particolarmente idonee per le ristrutturazioni, perché rendono disponibile tutto l'anno una temperatura di mandata fino a 75 °C per il riscaldamento e la produzione di acqua calda.

### Vantaggi:

- › Set di pompe di calore aria-acqua per la massima efficienza in nuove costruzioni o ristrutturazioni
- › La pompa di calore monoblocco con compressore con regolazione del numero di giri garantisce l'adeguamento ottimale della potenza calorifica e temperature di mandata elevate per tutto l'anno
- › Serbatoio dell'acqua calda potabile e serbatoio di accumulo con componenti idraulici integrati per pompe di calore e collegamento al circuito di riscaldamento in un'unica carcassa
- › Il programmatore per pompa di calore WPM integrato facilita l'installazione dell'impianto



**100YRS**  
**STIEBEL ELTRON**

---

# Installazione virtuale

Scoprite le nostre pompe di calore con la realtà aumentata: scansionate il codice QR per posizionare virtualmente la pompa di calore nel luogo di installazione desiderato.

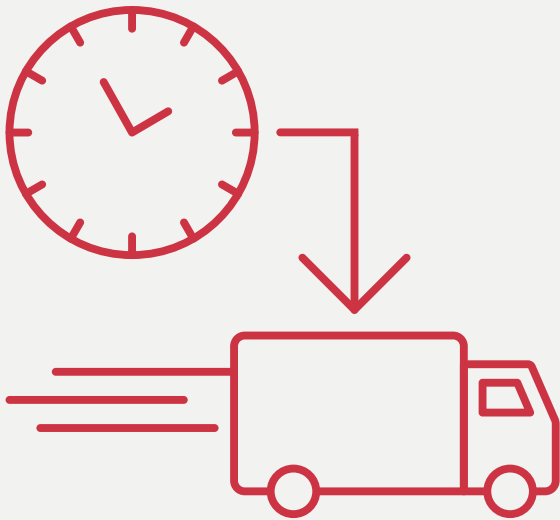


Installazione virtuale di Stiebel Eltron:  
[www.stiebel-eltron.ch/ar-it](http://www.stiebel-eltron.ch/ar-it)

---

# «Dispo Dash»: successo della soluzione software prodotta in proprio

La nostra soluzione software «Dispo Dash», prodotta in proprio per migliorare la comunicazione con i clienti, stabilisce nuovi parametri di riferimento: grazie alle mail di informazione semiautomatiche i clienti sono sempre aggiornati sullo stato di consegna. Ma i responsabili del progetto vogliono ancora di più: in futuro i report saranno visibili nel sito web.



---

**100**  
clienti registrati

## «Dispo Dash», di necessità virtù

L'innovativa soluzione software «Dispo Dash» è stata sviluppata per far fronte alle difficoltà di consegna causate dall'esplosione della domanda e dai massicci arretrati di produzione dovuti alla carenza di risorse di due anni fa. Da allora molto è cambiato, sia nel mercato delle pompe di calore che relativamente ai mezzi di comunicazione. «Da un lato, la disponibilità di tutti i componenti è notevolmente migliorata», afferma Thomas Strittmatter, responsabile SCM di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Dall'altro, il nuovo strumento ha enormemente facilitato il nostro lavoro.» Infatti la nuova soluzione software presenta funzionalità che vanno oltre la semplice programmazione precisa delle consegne. «Non solo possiamo consegnare i prodotti alla data prevista», spiega Strittmatter, «ma lo strumento si può utilizzare anche per prevedere la disponibilità.» Quindi l'approvvigionamento dei materiali è stato ottimizzato, anche se non è stato facile arrivare a questo risultato.

## Semaforo verde per la digitalizzazione

«L'obiettivo della nostra soluzione software era ambizioso», afferma Alfons Bopp, collaboratore dell'area progetti e strumenti di STIEBEL ELTRON Svizzera e responsabile dell'implementazione IT di questo progetto. «I clienti dovevano venire informati sullo stato della consegna in modo tempestivo e ottimale.» Per far questo Bopp non ha dovuto solo programmare una piattaforma propria. Bisognava prima comprendere e includere l'intero processo, dall'acquisto all'ordinazione fino alla consegna. «Un progetto di questo tipo funziona solo a livello complessivo», spiega Bopp. Attualmente i clienti vengono informati sul rispettivo stato di consegna mediante e-mail semiautomatiche. Vengono emessi messaggi personalizzati secondo le richieste. «Si sono registrati più di cento clienti», dice Bopp. Ora essi ricevono report personalizzati in base alle loro esigenze. Questo ha migliorato enormemente la pianificazione dei loro impianti di riscaldamento.





«Un progetto così ambizioso funziona sempre e solo a livello complessivo.» Alfons Bopp, collaboratore dell'area progetti e strumenti di STIEBEL ELTRON Svizzera

## «Il «Dispo Dash» è stato per noi un salto quantico. Non potremmo più farne a meno.»

Thomas Strittmatter, responsabile SCM di STIEBEL ELTRON Svizzera

Ma anche i vantaggi interni sono eccezionali, specialmente nelle aree degli acquisti e della disposizione. Perfino le vendite ne traggono vantaggio. «Con il loro feedback oltre cento utenti interni hanno contribuito all'implementazione ottimale del nuovo software», afferma Bopp. Di conseguenza i processi sono stati continuamente adattati e ottimizzati in base alle esigenze.

### Un salto quantico

«Il «Dispo Dash» è stato per noi un salto quantico», dice Strittmatter. «Non potremmo più farne a meno», aggiunge. Infatti, grazie a campi memo integrati, è stata migliorata la visione generale interna degli ordini dei clienti e quindi anche la comunicazione con la clientela.

«Il «Dispo Dash» ha migliorato tutti i processi in modo così massiccio che la nostra casa madre e altre società nazionali del gruppo hanno già espresso interesse ad acquisirlo», afferma con orgoglio Strittmatter. Il trasferimento ad altre organizzazioni non è un problema, perché è abbastanza facile creare versioni multilingue con una tabella di traduzione. «Le varianti in lingua francese e italiana per la Svizzera sono già state lanciate il 1° marzo 2024», aggiunge Bopp. Ora manca solo l'ultimo passo: la piattaforma online. «Prevediamo di renderla operativa già nel 2024», dice Bopp convinto. □



## Cerimonia inaugurale a Matran

Il nuovo showroom della filiale

STIEBEL ELTRON ha sede a Matran da un decennio e si è affermata con successo. L'anno scorso è stato costruito un nuovo showroom. «Con questa piattaforma offriamo ai nostri clienti l'opportunità di vedere e confrontare i nostri prodotti in loco», afferma Roland Berger, consulente di sistema di STIEBEL ELTRON Svizzera. Sono ora disponibili per la valutazione dodici diversi apparecchi espositivi. «Questo ci permette di fornire alla nostra clientela una consulenza ancora più mirata.»

All'inizio di maggio è stato ufficialmente inaugurato il nuovo showroom con una cerimonia di apertura. Oltre a numerosi clienti, abbiamo ricevuto anche altri soggetti interessati. Un momento clou è stato la presenza dell'ex re della lotta svizzera Matthias Glarner, che ha rilasciato autografi su richiesta. «L'evento è stato un completo successo», riassume Sladjana Mitrovic, Event & Communications Manager di STIEBEL ELTRON Svizzera. «Volevamo rendere il nuovo showroom accessibile al più vasto pubblico possibile», spiega. «Ci siamo riusciti.» Anche Roland Berger ne è convinto: «lo showroom sarà anche in futuro il nostro elemento di spicco». □



**«Con il nostro nuovo showroom offriamo ai clienti l'opportunità di vedere e confrontare i nostri prodotti in loco.»**

Roland Berger, consulente di sistema di STIEBEL ELTRON Svizzera

# Addio a STIEBEL ELTRON dopo 20 anni

A maggio 2024 Gaby Eckert va meritatamente in pensione. Ha lavorato per STIEBEL ELTRON per 20 anni e supportato il suo team e l'azienda, ottenendo anche grandi soddisfazioni. La ringraziamo e le facciamo i nostri migliori auguri!

«Quando ho iniziato a lavorare nell'ufficio di Paul Stalder, 20 anni fa, questa è stata per me un'opportunità professionale dopo 15 anni di vita familiare», ricorda Gaby Eckert, Sales Administration Officer di STIEBEL ELTRON Svizzera. Il capo l'ha formata personalmente. A quel tempo le cose erano molto diverse: gli ordini venivano ancora inviati via fax o per posta. «Non avevo ancora molta esperienza con i computer», dice Gaby Eckert. La sua apertura mentale verso le novità l'ha tuttavia aiutata a impraticarsi. «Dopo due settimane tutto era già routine.» Il carico di lavoro era immenso. «All'inizio lavoravo da sola, poi eravamo in tre a elaborare le offerte per tutta la Svizzera», racconta.

Presto seguirono ulteriori cambiamenti: prima la digitalizzazione, successivamente il trasferimento a Lupfig. Durante tutti questi anni Gaby non si è mai annoiata perché i metodi di lavoro e l'azienda si sono costantemente evoluti. Nel corso del tempo l'azienda si è sempre più professionalizzata: ha creato una propria assistenza clienti, ha modernizzato l'IT e ha ampliato il product management. «Ora riceviamo un'ampia formazione e documentazione sui nuovi prodotti e quindi siamo ben informati», spiega.

Molte cose sono cambiate nel corso degli anni. «Sono arrivate persone che talvolta se ne sono anche andate», dice sorridendo. Nel complesso, l'azienda è sempre cresciuta, pur conservando un carattere familiare. «Ho sempre apprezzato il lavoro di squadra», afferma Gaby, «sicuramente mi mancherà.» Questo apprezzamento è reciproco: «Gaby ha sempre arricchito il nostro lavoro quotidiano», dice Blinera Kadolli, Head of Sales Administration di STIEBEL ELTRON Svizzera. «La sua serenità e competenza professionale hanno influenzato in modo significativo il nostro team. Sentiremo molto la sua mancanza.» L'elogio della sua dirigente è ancora maggiore: «con una dedizione e una passione instancabili Gaby ha investito tutta la sua energia nel lavoro». E aggiunge: «non possiamo ancora credere che ora vada in pensione».



Gaby Eckert ha lavorato per STIEBEL ELTRON Svizzera per 20 anni

**«La sua serenità e competenza professionale hanno influenzato in modo significativo il nostro team. Sentiremo molto la sua mancanza.»**

**Blinera Kadolli**, responsabile amministrazione vendite di STIEBEL Eltron Svizzera

Gaby non si annoierà dopo il congedo da STIEBEL ELTRON: «mi piace fare escursioni o svolgere attività con amici o club. Inoltre a me e a mio marito piace viaggiare e fare passeggiate», afferma Gaby Eckert, sicura che sarà indaffarata, forse anche con l'impegno sociale. Le piacerebbe occuparsi di nipoti, per esempio, ma precisa: «questo è però un sogno del futuro.»

La sua dirigente le augura ogni bene: «cara Gaby, ti ringrazio per il tuo eccellente lavoro e il tuo instancabile impegno. Ti faccio i miei migliori auguri per il tuo pensionamento. Che il tempo a venire sia pieno di gioia e di avventure straordinarie. Sii orgogliosa e soddisfatta di ciò che hai raggiunto. Goditi ciò che verrà». Questo ti auguriamo tutti noi di STIEBEL ELTRON Svizzera, cara Gaby! □

**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.