



EEN ENERVERENDE GESCHIEDENIS

40 JAAR ETHERMA – EEN REDEN OM TE FEESTEN

40 Jaar ETHERMA, dat betekent 40 jaar duurzaamheid en innovatie en het streven om CO₂-vrij te verwarmen. Onze klanten hebben daar altijd centraal bij gestaan. Naar aanleiding van het jubileum kijkt de directeur van ETHERMA, Thomas Reiter, terug op de afgelopen decennia en geeft een exclusieve kijk in de geschiedenis, ontwikkeling, de visie en de huidige ontwikkelingen bij de gerenommeerde producent van elektrische verwarmingssystemen.

Thomas Reiter, allereerst hartelijk gefeliciteerd met het veertigjarige bestaan van ETHERMA! Om vier decennia met een bedrijf te 'overleven' is tenslotte een opmerkelijke prestatie. Op welke pijlers is volgens u het succes gebaseerd?



Thomas Reiter: Hartelijk dank, wij zijn zeer dankbaar en trots dat we dit jaar 40 jaar ETHERMA te kunnen vieren. Het is een succes dat is toe te schrijven aan al die jaren inzet van onze medewerkers, maar ook aan de langdurige samenwerking met klanten en leveranciers. Voor mij vormen de medewerkers het fundament van ons succes. De ETHERMA familie wordt gekenmerkt door geweldig teamwork en door passie voor het bedrijf. Bij ons stond en staat de klant altijd centraal. Wij denken oplossingsgericht voor onze klanten. Ook als dat buiten ons standaard programma valt. Veel van onze productinnovaties vinden hun oorsprong in de oplossing die we hebben gezocht voor een probleem dat een klant had.

Hoe gaat u het 40-jarig jubileum vieren?

Thomas Reiter: Een veertig-jarig jubileum is een reden om een feestje te vieren en wie ons kent, weet dat we dat ook graag doen. Als een van de vooraanstaande producenten voor elektrische en infrarood verwarming in Europa willen wij ook op het gebied van duurzaamheid een voortrekker zijn voor een ecologisch verantwoorde en sociaal rechtvaardige samenleving. Daarom zetten wij in op een verantwoordelijke omgang met onze natuurlijke bronnen en een respectvolle omgang met onze medewerkers, partners en klanten. Dat is waar ETHERMA eCare voor staat. Een van onze eerste initiatieven is onze doelstelling in de komende 40 maanden, 40 projecten verdeeld over 3 landen te ondersteunen op het gebied van duurzaamheid, maatschappelijke verantwoording en jongeren. Onze eerste concrete projecten, die inmiddels al zijn uitgevoerd, zijn sponsoringprojecten voor bijen in Oostenrijk, Nederland en Duitsland en de ondersteuning van een circusproject voor kinderen.

Laten we nog even terugkijken op het begin. Welke geschiedenis, welke visie zit er achter ETHERMA?

Thomas Reiter: Mijn vader, een echte elektrotechnicus, was altijd al gefascineerd door de mogelijkheid om elektriciteit rechtstreeks te gebruiken voor verwarming. De variant eerst lucht of water te verwarmen om die dan als verwarming te gebruiken vond hij gewoonweg oneconomisch. Na een bezoek aan de waterkrachtcentrale van Kaprun liet het idee om schone elektriciteit direct om te zetten in warmte hem niet meer los. Een omzetting zonder verliezen door verwarmingsketels en dergelijke. Dat was het startschot voor ETHERMA, en nu zijn we 40 jaar verder. Helaas inmiddels zonder mijn ouders, maar met een nieuwe generatie.

Hoe is het allemaal begonnen?

Thomas Reiter: ETHERMA werd in 1981 opgericht. Net als bij vele andere bedrijven, tegenwoordig deels wereldwijd opererende concerns, was de start in de garage en woonkamer van mijn ouderlijke woning in de buurt van Salzburg niet erg glamoureu. Daar vlocht mijn moeder de eerste matten voor onze vloerverwarming. Mijn vader zorgde voor de verkoop en elk jaar werd het bedrijf wat groter.

Wat waren volgens u de cruciale mijlpalen?

Thomas Reiter: Uit het idee van mijn vader om schone elektriciteit rechtstreeks in warmte om te zetten, ontstond in 1981 de eerste vloerverwarming. Toen ik in 2008 in het bedrijf kwam, begon ik ook met een productinnovatie. Wij waren de pioniers die de ETHERMA LAVA® infraroodverwarming op de Oostenrijkse markt hebben geïntroduceerd. Belangrijke economische mijlpalen zijn natuurlijk onze entree in 2009 op de Duitse markt met ETHERMA Deutschland GmbH, een joint venture met Jowitherm Nederland BV. De samenwerking werd in 2018 bekroond met een fusie en naamsverandering in ETHERMA Benelux BV. En uiteindelijk uiteraard de toetreding van Viessmann bij ETHERMA. Wij zijn ook altijd sterk betrokken geweest bij de brancheorganisaties, omdat elektrische verwarmingen toch steeds nieuw en innovatief waren en er niet zelden een gebrek aan normen en standaarden heerst. Het is een belangrijk onderdeel om deze tot stand te brengen.

Wat waren de belangrijkste productinnovaties?

Thomas Reiter: Vele van de productinnovaties zijn aan de vindingrijkheid en creativiteit van mijn vader te danken. Een dergelijke ontwikkeling begon meestal met een probleem van een klant en mijn vader vond dan de oplossing in de berekeningen en schetsen die hij in zijn notitieblok maakte. Hierdoor ontstonden nieuwe producten die tot op de dag van vandaag overal technische toepassing vinden. Peter Reiter speelde een pioniersrol op het gebied van elektrische oppervlakteverwarming. Zijn betrokkenheid heeft gezorgd voor talrijke patenten en de modellenbescherming voor vele producten.

Hoe heeft u uw start in het bedrijf ervaren?

Thomas Reiter: Het is niet altijd even gemakkelijk om in een familiebedrijf aan de slag te gaan. Enerzijds verwachten veel ouders dat hun droom wordt voortgezet, anderzijds zijn er velen die niet kunnen loslaten. Vooral als zij het bedrijf hebben opgericht. Ik denk dat er geen eigenlijke start was, omdat ETHERMA altijd al deel was van het gezin. 's Morgens bij het ontbijt bood het al gesprekstof en bij het avondeten werd er geanalyseerd. In de vakanties werkte ik in de productie. De overdracht van de bedrijfsleiding had ik graag anders gepland, maar in werkelijkheid heb ik het bedrijf zeer snel moeten overnemen toen mijn vader ernstig ziek werd.

U bent sinds 2008 in het bedrijf. Welke bijzondere herinneringen hebt u aan deze 13 jaar?

Thomas Reiter: Waar ik na die jaren nog steeds trots op ben, is dat ETHERMA van een toch tamelijk hiërarchisch georganiseerd bedrijf is uitgegroeid tot een moderne onderneming waarin het team en de gemeenschappelijke visie op de voorgrond staan. Wij zijn erin geslaagd om als ETHERMA-familie te denken. Natuurlijk is mij, wat de afgelopen 13 jaar betreft, vooral de razendsnelle groei bij gebleven, wat de nodige uitdagingen met zich mee heeft gebracht.

En ik heb er altijd gestreefd de visie van mijn vader te realiseren om gebouwen CO₂-vrij te verwarmen.

Peter Reiter, Ton Spekrijse, ETHERMA en Jowitherm zijn met elkaar verbonden in een lange vriendschap. Kunt u beiden daarover kort iets vertellen?

Thomas Reiter: Ton, de vader van Bas Spekrijse en oprichter van Jowitherm, en mijn vader waren reeds zeer lang bevriend. Ton was met zijn bedrijf Jowitherm onze Nederlandse importeur. Net zoals ik, heeft ook Bas het bedrijf van zijn vader overgenomen. Toen ik in 2008 in het bedrijf kwam, ging mijn eerste zakenreis naar Nederland. Daar bleek al snel dat Bas en ik, net als onze vaders, op dezelfde golflengte zaten en een passie voor elektrische verwarming deelden. In 2009 hebben we besloten om als eerste gezamenlijke project de joint venture ETHERMA Duitsland als partners met gelijke rechten op te richten.

Bas Spekrijse: Het interessante aan de bedrijfsgeschiedenis van ETHERMA en Jowitherm is dat veel parallel is verlopen. De oprichting van Jowitherm vond iets meer dan 40 jaar geleden plaats. Mijn vader, Ton Spekrijse, had toentertijd dezelfde ideeën als Peter Reiter. Door puur toeval heeft hij eind jaren '70, tegen het eind van de oliecrisis, de elektrische verwarming ontdekt en vond dat verwarmen vanaf dit moment elektrisch moest gebeuren. Het zou echter nog meer dan 35 jaar duren voordat Nederland, als grote voorstander van het gebruik van gas, dit idee overnam. In de tussentijd hebben wij ons ontwikkeld tot probleemoplossers voor onze klanten en stellen ons ook in de Benelux erg klantgericht op. De bedrijfsculturen van beide bedrijven zijn dus vergelijkbaar. Toen ik in 1997 bij Jowitherm begon, maakte ik mijn eerste zakenreis samen met mijn vader naar Oostenrijk, naar ETHERMA. Het bedrijf was toen net naar een nieuw kantoorgebouw verhuisd. Ik was er toen meteen van overtuigd dat een verdere ontwikkeling van het partnerschap de juiste weg zou zijn.



Jowitherm Nederland BV veranderde in ETHERMA Benelux, kunt u ons iets vertellen over het traject daarvoor is afgelegd?

Bas Spekrijse: De samenwerking is altijd zeer nauw geweest. Als Jowitherm hadden wij ook onze eigen ideeën, die we vaak in samenwerking met ETHERMA hebben ontwikkeld. Zo werden, bijvoorbeeld, de SOLAMAGIC® terrasverwarmingen eerst in Nederland geïntroduceerd en daarna pas bij ETHERMA. Omdat wij vlakbij de Duitse grens gevestigd zijn, hadden wij altijd al klanten in het Euregiogebied (opm. Duits-Nederlands samenwerkingsverband van gemeenten). Thomas en ik zijn in 2008 tot de conclusie gekomen dat het vanuit het gezichtspunt van ETHERMA ontbrak aan een duidelijke gemeenschappelijke strategie voor Duitsland. Door de oprichting van ETHERMA Deutschland GmbH hebben wij toentertijd de basis voor de ETHERMA Groep gelegd. Vanaf het begin hebben Thomas en ik gezegd: als we in Duitsland eenmaal voet aan de grond hebben, zetten we de volgende stap. Dat moment kwam in 2017 en ik kan nu zeggen dat de overgang van Jowitherm naar de ETHERMA Groep glad verlopen is. Het voelt alsof het nooit anders is geweest.

In 2018 is de verwarmingsinstallateur VIESSMANN deel uit gaan maken van de ETHERMA. Welk effect had deze stap op uw bedrijf?

Thomas Reiter: Het deed ons enorm plezier toen Viessmann in 2017 ons benaderde met het idee van samenwerking. Wij zien in deze verbinding een win-win situatie. ETHERMA krijgt de mogelijkheid sneller te groeien, Viessmann heeft samen met ETHERMA toegang gekregen tot de belangrijke markt voor elektrische verwarmingssystemen. De distributiekanaalen en productportfolio's vullen elkaar perfect aan. En zoveel kan ik nu al verklappen: we zijn nog heel wat van plan.

Welke rol speelt het verwarmen met elektriciteit tegenwoordig?

Thomas Reiter: Wij zijn ervan overtuigd, dat de toekomst van het verwarmen louter en alleen elektrisch is. En we denken ook dat we hiermee nu al moeten beginnen om in de toekomst een verschil te maken. De moderne elektrische verwarming is allang meer dan alleen maar een alternatief. Elektrische verwarmingssystemen zijn onze enige kans om het milieu te ontlasten en een schoon leefklimaat te behouden voor toekomstige generaties. Ons streven is CO₂-vrij te zijn, niet alleen maar CO₂-neutraal.

Wat maakt ETHERMA bijzonder?

Thomas Reiter: Waarschijnlijk waren wij met onze ideeën en visies altijd de tijd vooruit. Maar langzaam aan is het heden aangekomen in de toekomst. De reden voor onze vasthoudendheid is zeker ook dat de passie voor het CO₂-vrij verwarmen in het DNA van onze medewerkers zit. De duurzaamheid van onze producten en een schone toekomst voor onze kinderen en kleinkinderen zijn voor ons geen loze woorden, maar is verankerd in bedrijfscultuur. Wij zijn ondanks de snelle groei een familiebedrijf gebleven en kunnen dus snel besluiten nemen. We

stellen hoge eisen aan de kwaliteit van onze producten, zijn zeer servicegericht en staan dicht bij de klant.

Welke invloed heeft de digitalisering op de verwarmingsbranche?

Thomas Reiter: Zoals alle branches is digitalisering ook voor de verwarmingsbranche de grootste verandering van de eeuw. Op dit moment zijn smart-home-verwarmingssystemen nog niet de standaard, maar over enkele jaren zullen huizen en systemen steeds slimmer en zelfstandiger worden. Het is echter belangrijk dat de bediening gebruikersvriendelijk blijft. Het systeem moet intuïtief te bedienen zijn, anders zal het concept niet aanslaan. Maar de digitalisering biedt eindeloos vele mogelijkheden om de klant service te bieden en zijn leven gemakkelijker te maken. Het gaat daarbij om thema's als slim energiemangement, de optimalisatie van het eigen stroomverbruik en de mogelijkheid van stroom-sharing. En natuurlijk thema's zoals onderhoud en serviceverlening van buitenaf, zonder dat er een monteur in uw huis moet zijn. U hoeft zelfs niet persoonlijk aanwezig te zijn. De klant wint daarom enorm aan comfort.

Is het verwarmen van gisteren nog te vergelijken met het verwarmen van nu?

Thomas Reiter: Op dit gebied is er ontzettend veel veranderd. Daarom is het des te ergerlijker dat sommige mensen bij het thema elektrisch verwarmen meteen denken aan de oude inefficiënte kachels. Moderne gebouwen en thermisch gesaneerde oude gebouwen hebben een zeer geringe warmtevraag. De elektrische verwarming is in dit soort gevallen ideaal omdat ze bijzonder efficiënt kan worden ingezet door iedere ruimte apart en snel te verwarmen. Als je het elektrische verwarmingssysteem combineert met een PV-installatie, een batterij-systeem, een energiemangementsysteem en een slimme besturing, heb je het slimme ZERO EMISSION HOME systeem waaraan wij al een aantal jaren werken. Wij hebben hier al enige projecten die meer stroom produceren dan ze verbruiken. Eensgezinswoningen, waar de kosten voor alle stroomgebruik (dus inclusief de stroom die in het huishouden wordt gebruikt) beperkt blijven tot niet meer dan 80 euro per maand. In principe zien wij dat het verwarmen met fossiele brandstoffen gaat veranderen in het CO₂-vrije verwarmen. Het doel is niet om een verwarmingssysteem te verkopen, maar een energieconcept dat aan alle behoeften voldoet, van de stroomopwekking, via de opslag van stroom tot mobiliteit en gezonde warmte en lucht.

Wat wenst u zich voor de voor de volgende 40 jaar ETHERMA?

Thomas Reiter: Dat onze visie van het CO₂-vrije verwarmen werkelijkheid wordt en dat wij een schone, leefbare wereld achterlaten waarin onze kinderen en kleinkinderen kunnen opgroeien.