



NIBE

PROFFSNYTT

NR2 2025 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

NIBE ACADEMY

UTBILDAR TRYGGA PROFFS

NIBE-AMBASSADÖREN

VISAR VÄGEN IN I YRKET FÖR FLER

NYTT PARTNERSKAP

OFFENSIV FÖR HÅLLBAR HOCKEY

NIBE FLOW EUROVENT-CERTIFIERAD

"ETT KVITTO FÖR KVALITET"

"Hej NIBE-vänner."

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems



Att en värmepump fyller 36 år innan den ger upp hör nog till ovanligheterna. Men det är just så länge som Ingemar Nilssons Fighter Twin har kämpat på. Nu har den bytts ut mot vår allra senaste frånluftvärmepump – S735C som inte bara ger behaglig värme utan och också lite skön svalka under de varmare dagarna. Bläddrar ni fram några sidor hittar ni reportaget.

Gällande värmepumpar är framtiden redan här, anledningen är vårt nya innovationscenter där vi ständigt utvecklar och tar fram nya produkter. Redan i dag tillverkar vi produkter som lätt kan anpassas till framtida situationer. Till exempel kan mjukvaran i vår S-serie-plattform uppdateras med bara ett enkelt knapptryck, där det senaste exemplet på en ny funktion är kvartspriser på el. I detta nummer får ni möjlighet att kika in bakom kulisserna för att få en glimt av arbetet som pågår.

Även vår fastighetssatsning fortsätter framåt, vi har under året stärkt upp vårt team med fler personer. Vi tätar till våra säljdistrikt och stärker kompetensen ytterligare i Markaryd. Därtill har vi på rekordtid och utan anmärkningar fått Eurovent-certifiering på våra nya ventilationsaggregat NIBE Flow.

Sist av allt vill jag lyfta fram våra utbildningar. NIBE academy erbjuder många olika sorters utbildningar. Både på plats och som webinarer. Gå in på nibe.se för att boka och ta del av framtidens produkter och lösningar från NIBE.

Kika igenom utgåvan, här finns mycket mer att läsa om; som hur vår NIBE-ambassadör Pablo Cabala ökar kunskapen om yrket genom sociala medier och om hur vår nya energiekonom Claes Hemberg vill koppla samman el, teknik och ekonomi. Som ni förstår är det mycket spännande på gång som gör tiden framåt väldigt intressant.

Slutsputten av 2025 är här – nu kör vi!

Trevlig läsning!
Henrik

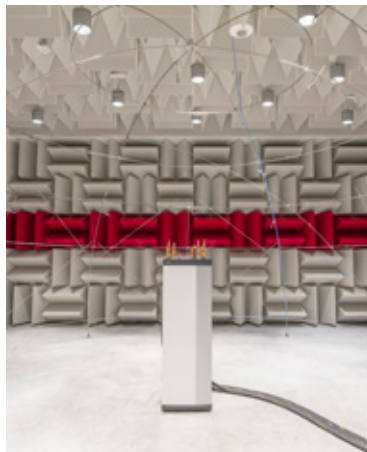




7

S-SERIEN VÄXER

I NIBE S735C finns en ny kylfunktion som ger behagligt inomhusklimat året om.



13

NYTT TESTLABB

NIBES produkter får högre prestanda och lägre klimatavtryck i nya Innovation Center.



18

NYTT PARTNERSKAP

Med NIBE med i laget tar svensk hockey klivet mot en hållbar framtid.



9

VILLAN

Ingemar Nilssons värmepump från NIBE höll i 36 år! Nu har han en ny toppmodern efterträdare.



22

NIBE-AMBASSADÖREN

Pablo Cabala ökar kunskapen om VVS-yrket genom Instagramkontot @PLUSGRADER.



31

NY ENERGIEKONOM PÅ NIBE

Claes Hemberg vill öka svenska hushålls kunskap om el, teknik och ekonomi.

NIBE PROFFSNYTT REDAKTION & KONTAKT**VILL DU KOMMA I KONTAKT MED OSS?**

Scanna QR-koden här intill eller besök nibeprofessional.se

**FÖLJ OSS PÅ LINKEDIN**

Vill du ha snabba tips, nyheter och inspiration som rör din vardag? Följ NIBE AB på LinkedIn

Ny funktion anpassar sig efter effekttariffen

Precis som det blir trafikköer i rusningstid kan det bli trängsel på elnätet vissa tider. Därför införs snart krav på en ny prismodell på elnätet med så kallade effekttariffer. NIBE följer utvecklingen noga och har smarta funktioner som sänker kostnaderna.

Text: Malin Letser

Framöver kommer alla elräkningar bestå av tre delar; dels en fast avgift, dels en rörlig avgift som baseras på kundens energiförbrukning och slutligen en så kallad effekttariff som baseras på hur mycket kunden belastar elnätet, i kilowatt, vid en given tidpunkt. En del elnätsbolag har redan implementerat den här nya prismodellen medan andra är på väg att göra det. Senast första januari 2027 finns det krav på att alla elnätsbolag ska ha infört den här nya prismodellen, enligt ett beslut från Energimarknadsinspektionen.

– Syftet med den här nya prismodellen är att jämma ut elanvändningen och minska belastningen på elnätet, vilket är klokt. Om man som kund är insatt i hur det fungerar kan man enkelt sprida ut sin elanvändning och sänka sina kostnader, förklarar Henrik Jensen som är VVS-ingenjör på NIBE och som jobbar med att stödja företagets säljare.

Han berättar att alla elnätsbolag har möjlighet att skapa sin egen prismodell utifrån det nya regelverket och att det därmed kan se lite olika ut på kundens sluträkning.

– En del bolag baserar effekttariffen på den högsta effekttoppen under en månad, medan andra baserar den på ett genomsnitt av de högsta topparna. Det här gör det lite svårt för oss att anpassa våra system men vi följer utvecklingen noga.

Henrik Jensen berättar att det finns ett initiativ på marknaden att skapa en gemensam plattform för att hämta in alla effekttariffer som finns i ett visst nät och utifrån detta skapa ett branschgemensamt API, vilket NIBE är positiva till.

– Med ett branschgemensamt API skulle vi enkelt kunna bygga ut vår programkod, så att våra värmepumpar kan anpassa sig efter effekttariffen. Vi följer projektet med intresse, säger han.

Redan i dag har NIBE flera funktioner till sina värmepumpar som möjliggör smartare



Henrik Jensen

el användning och sänkta kostnader.

Bland annat finns funktionen Smart

Price Adaption som kan styra värmepumpen utifrån elpriset – förutsatt att kunden har ett timbaserat eller kvartsbaserat elavtal.

Så sent som nu i november lanserades även en stor nyhet för slutkunden som vill spara pengar. Genom en helt ny funktion är det nu möjligt att schemalägga värmepumpens effekttoppar för balansering av effekten.

– Om man vill kan man sätta en övre gräns för sin förbrukning inom ett givet tidsintervall. Exempelvis en maxanvändning på fem kilowatt mellan klockan sex och tio på kvällen. Värmepumpen kommer automatiskt begränsa sig till den specifika limiteringen man har angett för värmepumpen under denna tid, vilket kan vara praktiskt vid högladd då man kanske också behöver ladda elbilen, laga mat eller något annat, förklarar han.

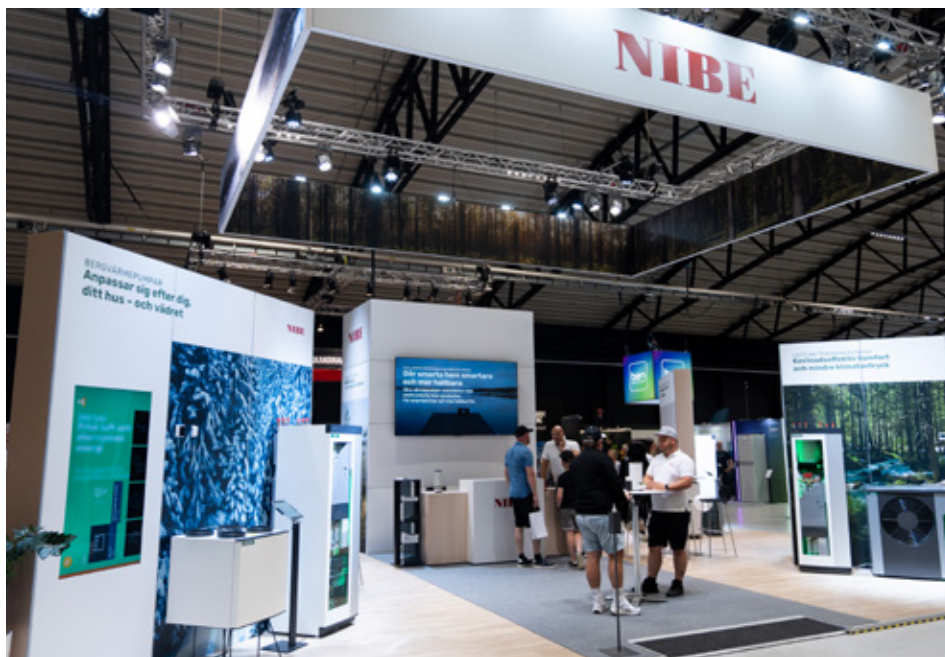
Han trycker också på NIBEs S-serie med många smarta funktioner som blir bättre och bättre för varje år.

– I S-serien kommer vi med nya mjukvaror och vi marknadsanpassar produkten precis som vi har gjort med kvartspriser, något som kommer bli tillgängligt för alla befintliga kunder, avslutar han.

”

Så sent som nu i november lanserades även en stor nyhet för slutkunden som vill spara pengar. Genom en helt ny funktion är det nu möjligt att schemalägga värmepumpens effekttoppar för optimal drift.





NIBE visar upp sig – året runt

Att bygga NIBEs mässmontrar är ett heltidsjobb – och lite till. Marcus Brelin leder arbetet bakom 15 montrar om året, från 35 till 510 kvadratmeter.

Att bygga upp NIBEs mässmontrar är inte bara ett heltidsarbete utan tre, och då är ändå inte säljarna och all inhyrd byggpersone inräknad.

– Det är ett ganska stort arbete. Vi bygger och planerar runt 15 mässor om året i olika storlekar och som vänder sig mot både slutkonsumenter, installatörer och fastighetskunder, säger Marcus Brelin som är Exhibition Manager på NIBE.

Hans roll är att designa, rita och bygga upp montrarna. Hans två kollegor Alexander Bäfwer och Johannes Ekelund sköter det praktiska på hemmaplan och packar allting. Medan de minsta montrarna är på lite blygsammare 35 kvadratmeter, mäter den största hela 510 kvadratmeter.

– Det är för Frankfurtmässan, den näst största är Nordbygg som ligger på 450 kvadratmeter, säger han.

De flesta mässorna riktar sig till branschen och en mindre andel direkt till konsument.

– Andelen är ungefär 80/20, säger Marcus Brelin.

Snart är höstsäsongen över. Bara en mässa i Kista och en i Madrid återstår sedan väntar planering inför den hektiska vårsäsongen. Då väntar sju mässor mellan februari och april med Nordbygg som slutmål. Och allt görs för att visa upp varumärket och knyta kontakter.

– Det är omöjligt att mäta vad en mässa genererar i pengar, man får i stället se till antalet besökare och hur många som upptäcker våra grejer. Vi brukar också säga att syns man inte så finns man inte. Därför tror jag att mässorna är en viktig del av vår marknadskommunikation, säger Marcus Brelin.

Full fart mot Markaryd!



På solskinsvarma småvägar gick resan när tio motorcykelkörande installatörer i somras tog sig till Markaryd för att besöka nyinvigda World of Energy. Det blev en tredagarstur på 160 mil tur och retur för att uppleva NIBE World of Energy och samtidigt utbyta erfarenheter med kollegor i branschen. Efter rundvandringen blev det middag och hemfärd dagen efter.

– Vår resa blev verkligen en snackis i distriktet, säger Stefan Karlsson, distrikts-säljare på NIBE och medföljare på resan.

Att konceptet blev så lyckat gör att de i distriktet nu funderar på att göra det till ett återkommande koncept. Kanske till och med i något utökat format på upp till 15 deltagare.



NIBE World of Energy – full av energi

Sedan invigningen i maj har NIBE World of Energy blivit en plats full av energi både bokstavligt och bildligt. En mötesplats där både idéer, innovation och värme snurrar runt i luften. Att det rör på sig är inte konstigt för här finns inte mindre än 38 värmepumpar och sju ventilationsaggregat. Vissa värmer huset, andra utbildar framtidens installatörer medan några bara visas upp i utställningen. Under mark döljer sig dessutom 42 borrhåll ner i den småländska myllan, sammanlagt över tio kilometer, som förser byggnaden med klimatsmart kraft året runt.

World of Energy i siffror

Byggnaden är byggd efter Miljöbyggnad Guld-krav och uppförd med fokus på hållbarhet, naturliga material och lokalt hantverk. För att skapa World of Energy gick det bland annat åt:

580
kubikmeter betong

7 500
gipsskivor

225 000
gipsskruv

315 392
tegelstenar

NY ENERGISNÅL FRÅNLUFTSVÄRMEPUMP MED INBYGGD KYLFUNKTION

Nu kompletterar vi frånluftsvärmepumparna i S-serien med en modell som ger effektiv värme och svalka, för ett behagligt inomhusklimat året runt. NIBE S735C ger upp till 264 liter varmvatten, har låg ljudnivå och ett naturligt köldmedium.

– Vi är glada att kunna presentera en ny spännande produkt som även ger behaglig svalka på sommaren, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Text: NIBE Bild: Opteam

Modell S735C är en utveckling av S735 – en intelligent inverterstyrd frånluftsvärmepump med integrerad varmvattenberedare som ger värme, kyla, varmvatten samt ventilation på ett effektivt och ekonomiskt sätt. Nyheten är den inbyggda kylfunktionen som håller ner inomhustemperaturen under den varma sommarperioden.

– Vi har alltid satsat på att ge ett behagligt inomhusklimat året om och efterfrågan på kyla har ökat markant under de senaste åren. Den ligger helt i linje med satsningen vi gör på den svenska marknaden, med produkter som även klarar av att ge våra kunder behaglig svalka, säger Stefan Oliv.

Även S735C har hög årsvärmefaktor vilket ger en låg driftkostnad, naturligt köldmedium R290 med GWP 3, väldigt mycket varmvatten och låg ljudnivå. Den passar för nybyggnation upp till 240 kvadratmeter och för utbyte upp till 200 kvadratmeter. Värmepumpen har ett kompakt format som gör den enkel att placera och installera.

– Det är kul att S-seriefamiljen nu växer med ytterligare en produkt med inbyggd svalka, och med alla fördelar som den nya plattformen



Stefan Oliv

ger. Som hållbar energianvändning, elprisstyrning, väderprognosstyrning och full koll i mobilen via myUplink och myUplink PRO, säger Stefan Oliv.

S735C presenterades för första gången på Nordbygg i april och intresset för kyla var stort.

– Som väntat var intresset stort för värmepumpar med köldmedier som har lågt GWP och vi visar återigen att vi lever upp till marknadens förväntningar, säger Stefan Oliv.

Frånluftsvärmepump NIBE S735C

- Hög årsvärmefaktor och låg driftkostnad.
- Naturligt köldmedium.
- Låg ljudnivå.
- Inbyggd kylfunktion.
- Stilren design och kompakt format.
- Energibesparande smart teknik för hög komfort.

A+++



”

S735C har hög årsvärmefaktor vilket ger en låg driftkostnad, naturligt köldmedium R290 med GWP 3, väldigt mycket varmvatten och låg ljudnivå.



NIBE S735C är ny i S-seriefamiljen och är en modell som har en inbyggd kylfunktion för att även kunna hålla nere inomhustemperaturen.

RÖRMANNEN TESTAR NYA VATTEN

Med över 1 000 installerade värmepumpar och en ny rörbåt firar Stockholmsbaserade VVS-företaget Rörmannen 50 år. Med möjlighet till sjötransporter och banbrytande onlineteknik från NIBE håller de utvecklingen och blicken stadigt riktad mot framtiden.

Text: Victor Wik **Foto:** Falck

Det började med fokus på entreprenad. I dag är Rörmannen en VVS-partner för privatpersoner i hela Stockholmsområdet. Delägaren och vd:n Ronnie Ericsson driver verksamheten i andra generationen, med samma grundvärderingar som sin far – och med tydlig inriktning på värmepumpar och långsiktiga kundrelationer.

Rörmannen har sitt huvudkontor i Spånga väster om Stockholm, med filialer i Lidingö, Ekerö, Åkersberga och Huddinge. Med egen jour och brett tjänstutbud har företaget omkring 100 inkommande ordrar i veckan. Inte minst har det långvariga samarbetet med NIBE spelat en central roll i utvecklingen. Genom åren har det vuxit till att omfatta utbildningar, teknisk support, marknadsföring – och ett jämnt flöde av kundförfrågningar.

Rörbåt skapar möjligheter

Sedan en tid tillbaka finns även en rörbåt som en del i serviceutbudet – en specialbyggd arbetsbåt med en lyftkran med lyftkapacitet på 990 kilo. Efter tio års letande hittade Ronnie Ericsson rätt båt för att kunna genomföra sjötransporter till deras kunder i Stockholms skärgård.

– Tanken är att nå och serva kunden från a till ö utan att vara beroende av tredje part för leverans som kanske är försenad eller har med sig fel varor. Det är som en rörbuss fast på vatten.

Cirka tio månader om året är båten igång – till isen lägger sig – och fem av företagets VVS-installatörer kan numera också stoltsera med en sjökapstenslicens. Inför deras fötter ligger tusentals potentiella nya kunder på hundratals öar.

– Vi räknar med att det tar tre till fem år innan det tar fart ordentligt. Många av våra nuvarande kunder har vi fått efter att de kontaktat NIBE och berättat att de bor på en ö, säger han.

I över 15 år har Rörmannen även arrangerat evenemanget Värmedagen i Spånga. Där kombineras korvgrillning och rådgivning med besök, offert och affär samma dag. På så sätt kan de skapa stor efterfrågan direkt på plats. Representanter från NIBE finns också på plats och stödjer med proffsråd och svar på värmefrågor.



Patrik Thorén



”
Vi räknar med att det tar tre till fem år innan det tar fart ordentligt.

Fem av Rörmannens VVS-installatörer kan numera även stoltsera med en sjökapten-licens. Båten kör de cirka tio månader om året. "Isen bestämmer när vi tar upp den", säger vd Ronnie Ericsson.

– Det är så här vi vill samarbeta med våra installatörer. Att tillsammans möta kunden, visa upp nyheter och diskutera lösningar direkt på plats är både värdefullt och effektivt. Tillsammans är vi starka, säger Patrik Thorén, distriktsansvarig för NIBE i Stockholm.

Nästa steg uppkopplade värmepumpar

En annan viktig del i Rörmannens utveckling har varit att koppla upp värmepumpar via myUplink Pro.

– I dag är cirka 60 procent av våra pumpar uppkopplade. Det förenklar felsökning, sparar tid och minskar behovet för återbesök, säger Ronnie Ericsson.

Målet är att samtliga pumpar ska vara uppkopplade för att ytterligare effektivisera servicen. Samtidigt ökar efterfrågan på kyla och reparationsmarknaden växer. För att möta behoven stärker företaget nu teamet, bland annat genom att rekrytera en kyltekniker.

– Med rätt människor och rätt teknik är vi väl rustade för att fortsätta utvecklas och möta framtidens behov.



INGEMARS VÄRMEPUMP – EN RIKTIG FIGHTER

När Ingemar Nilsson byggde sitt hus i Markaryd installerade han NIBES första frånluftsvärmepump från fabriken runt hörnet. Den höll i 36 år. Nu byter han till en toppmodern efterträdare – och ser fram emot lägre elförbrukning, kylfunktion och appstyrning.



Text: Carl Hjelm Foto: Daniel Ahlgren

Det var fotbollen som tog Ingemar Nilsson till Markaryd 1982. Han är fortfarande den spelare i Markaryds IF som har spelat flest A-lagsmatcher – 673 stycken. Han har även varit tränare i klubben och hållit tränarutbildningar på elitnivå. I dag är han 68 år och jobbar som gymnasielärare.

– Det har blivit mycket utbildning genom åren, säger han.

När Ingemar Nilsson i slutet av 1980-talet fick barn tyckte familjen att det var dags att skaffa hus. Men han ville inte köpa något färdigt utan ritade sin egen villa på 174 kvadratmeter. Däremot var han inte säker på vilken slags uppvärmning han skulle välja. Elvärme och pelletsvärme var vanligast vid den tiden.

– När jag frågade runt fick jag höra att det fanns något som kallades frånlufts- värmepump. Det lät väldigt spännande. Jag förstod att tekniken inte bara gav värme utan även bra ventilation, något jag tyckte var viktigt. Så jag kontaktade NIBE.

Ingemar Nilsson var välbekant med NIBE eftersom företaget under många år sponsrade Markaryds IF. Som fotbollsspelare bar han ofta företagets slogan "NIBE – bäst på plan" på matchtröjan.

Han presenterades för den då toppmoderna modellen Fighter Twin – den första frånlufts- värmepumpen som tillverkades i Markaryd – och ritade snart in plats för den i sin villa.

När huset stod färdigt i mars 1989 slog han på värmepumpen för första gången. Under de 36 åren har han varit noggrann med rengöring av ventilationskanaler och filter. Bortsett från byten av gummimembran i expansionskärl,



Markarydsbaserade och NIBE-auktorerade VVS-firman Thimsfors är både installatörer och Serviceombud och hjälpte till med bytet.



”

Det var trevligt att ha er här, och ses vi inte tidigare så är ni välkomna hit om minst 36 år.



Torsdagen den 2 oktober installerades en ny frånluftsvarmepump också den från NIBE. "Det var självklart", säger Ingemar Nilsson.

Teknikresan: Så har NIBEs frånluftsvarmepumpar utvecklats

Ingemar Nilssons byte av frånlufts- värmepump är en resa genom fyra decennier av svensk värme- pumpsteknik. Roger Johnsson, produktchef på NIBE, berättar om milstolpar genom åren.



Roger Johnsson

Tidigt 1980-tal

De första frånluftsvarmepumparna utvecklas i Markaryd. Ingemar Nilssons maskin, Fighter Twin, säljs i två skåp och använder husets ventilationsluft som värmekälla.

– Den var väldigt modern för sin tid – en av de första i sitt slag – och utvecklad för nybyggda villor. I Fighter Twin användes köldmediet R22, vilket var vanligt i dåtidens teknik – men med dagens mått mätt, mindre miljövänligt, säger Roger Johnsson.

1988

I nästa generation – Fighter 300 – samlas all teknik i ett skåp på 60 x 60 x 210 centimeter.

– Det var ett stort praktiskt steg. Det blev enklare för både husbyggare och installatörer, och med mer användarvänlig styrning.



S735C är den senaste från NIBE och ger både värme, kyla, varmvatten och ventilation på ett effektivt sätt.



I appen går det enkelt att styra temperaturen, allt annat sköter sig själv.

säkerhetsventil och kontaktrelä har värmepumpen i princip skött sig själv.

– Det har egentligen bara varit smågrejer – och de har inte kostat mycket. Om man jämför en 36 år gammal bil så har det inte krävts mycket service alls.

Men tidigare i år kom till slut dagen då Ingemar Nilssons Fighter Twin inte ville kämpa mer. Kompressorn gav upp och värmepumpen gick inte att reparera.

Torsdagen den 2 oktober installerades en ny frånluftsvärmepump hemma hos Ingemar Nilsson – också den tillverkad av NIBE.

– Det var självklart. Har man haft något som fungerar så bra så väljer man samma tillverkare. Dessutom är NIBE ett lokalt företag och en stor arbetsgivare här.

Modellen som heter S735C är den senaste från NIBE och ger värme, kyla, varmvatten och ventilation på ett effektivt sätt. Pumpen leverar upp till 7 kW, gamla Fighter Twin:en hade en maxeffekt på 2 kW.

För Ingemar Nilsson är det en påtaglig uppgradering.

– En stor fördel är att den sköter sig själv. Men vill man ha varmare eller kallare är det bara att plocka fram appen i mobilen. När vi är på vårt sommarställe kan jag ställa in temperaturen i appen ett par timmar innan vi kommer hem. Det är väldigt smidigt.

Med sin nya S735C – som ger högre effekt till lägre energiförbrukning – räknar Ingemar Nilsson nu med sänkta energikostnader med en tredjedel.

– Jag tror att jag kommer att spara upp emot 10 000 kronor per år på uppvärmningen.

Vad tror du om kvaliteten på din nya värmepump?

– Jag sa till installatörerna som var här: "Det var trevligt att ha er här och ses vi inte tidigare så är ni välkomna hit om minst 36 år. Jag har verkligen fått uppleva kvaliteten i NIBES produkter, säger Ingemar Nilsson.



1998

Ett miljöskifte sker när NIBE övergår till att använda R290 – propan – i Fighter 310P.

– NIBE var bland de första i världen att använda ett naturligt, miljövänligt köldmedium i den här typen av produkter.

2002

Fighter 360P lanseras med ny design, ny styrning och användarvänligare gränssnitt. Den är ungefär 30 procent kraftfullare än Fighter 310P.

2010

Med Boverkets nya byggregler BBR 16 ändras spelplanen. Med nya F750 införs inverterstyrd kompressor i frånluft. Effekten är upp emot 6 kW och F750 har färgdisplay och helt ny styrplattform med uppkoppling. Behovet av eltillskott vid kall väderlek sjönk kraftigt.

2022

I S735 introduceras för första gången S-seriens styrplattform i en frånluftsvärmepump. S735 får touchdisplay, bättre uppkoppling och stöd för trådlös givare som kan mäta temperatur, fukt och koldioxid.

2025

Med S735C är det för första gången NIBE erbjuder inbyggd komfortkyla i en frånluftsvärmepump. – S735C är extremt kraftfull och effektiv. Med en hastighetsstyrd kompressor reglerar den effekten mot behovet, vilket gör systemet energieffektivare, säger Roger Johnsson.

S2125-FAMILJEN ÄR KOMPLETT

NIBE breddar sitt sortiment med nya storlekar av luft-/vatten-värmepumpen S2125 – 16 och 20 – samt nya inomhusmodulen VVM S500. Tillsammans bildar de ett kraftfullt, smart system med hög prestanda och låg ljudnivå för större villor och mindre flerbostadshus.

Text: Nils Sundström

– **Det här är** en utökning av vårt befintliga produktsortiment. Nu har vi större storlekar av nästa generations värmepump som möter höga krav på prestanda, ljudnivå och klimatpåverkan, säger Stefan Oliv, produktchef Sverige för NIBE.

Storlekarna S2125-16 och S2125-20 är designade för tillförlitlig uppvärmning, kylning och tappvarmvatten för större enfamiljshus och mindre flerbostadshus. Verkningsgraden i S2125-serien är hög med ett SCOP-värde på 5,0 i medelklimat och A+++-märkning i system med radiatorer, vilket indikerar hög energieffektivitet och låga driftskostnader.



Stefan Oliv

NIBE lanserar ett intelligent, tyst och kraftfullt system för bättre inomhusklimat. Det inkluderar större versioner av luft-/vatten-värmepumpen S2125 och nya inomhusenheten VVM S500.

Det kompakta formatet och en ljudoptimerad design gör S2125 till ett diskret val, även i tättbebyggda områden.

– Värmepumpen använder det naturliga köldmediet R290 som har en väldigt låg klimatpåverkan och är framtidssäkrad för att klara kommande EU-krav. S2125 levererar framledningstemperaturer upp till 75° och arbetar ner till minus 25° i utomhustemperaturen, säger Stefan Oliv och tillägger:

– Tillsammans med inomhusdelen VVM S500 kan man få riktigt mycket varmvatten – upp till 750 liter.

Systemet är uppkopplat via appen myUplink som gör att kunden enkelt kan styra och övervaka värme, kyla och varmvatten via mobilen, eller med en intuitiv pekskärm. Den intelligenta styrningen gör det också möjligt att ytterligare sänka driftkostnaderna. Med elprisstyrning jobbar systemet efter det kvartspris som råder på den svenska elmarknaden sedan i oktober.

– De nya funktionerna möter höga krav på komfort och ger ett bättre inomhusklimat som märks i vardagen. Eftersom S-serien är byggd för det uppkopplade hemmet innebär det också en framtidssäkring, där vi automatiskt uppdaterar systemet med ny programvara och nya funktioner, säger Stefan Oliv.



S2125

- SCOP 5,0 i medelklimat, A+++ även i system med radiatorer.
- Naturligt och framtidssäkert köldmedium, R290; levererar upp till 75°C framledning och arbetar ner till -25°C i utomhusluften.
- Inverterteknik och ljudoptimerad, kompakt design.
- Appstyrning via myUplink och redo för integrering i det smarta hemmet.



VVM S500

- Hög varmvattenkapacitet, upp till 750 liter varmvatten.
- Enkel installation – byggd för lång livslängd och tillförlitlig drift.
- Kan integreras med solpaneler, batterilager och andra smarta hem-produkter.
- Intuitiv styrning via pekskärm och app.



HÄR VÄXER FRAMTIDENS INNOVATIONER FRAM

I NIBEs nya Innovation Center samlas utveckling, testning och nytänkande under ett och samma tak. En satsning som tar tekniken till nästa nivå genom snabbare utvecklingstid, säkrare produkter och lägre klimatavtryck. Allt i en miljö som ska locka branschens vassaste ingenjörer.



Text: Carl Hjelm Foto: Daniel Ahlgren



Innovation Center är mer än ett labb. Det är kontor, mötesplatser och verkstad.



Projektledare Filip Olsson och Lab Test & Verification Manager Per Carlsson.



Närheten gör att prototyper kan tillverkas, testas och förbättras i ett flöde, samtidigt som utvecklings- och produktionskompetens finns inom gångavstånd.

På 9 000 kvadratmeter av NIBEs område i Markaryd reser sig Innovation Center – ett nytt nav för utveckling och testning. Här samlas människor, kompetens och testkapacitet i samma byggnad för att korta vägen från idé till trygg produkt för både installatör och slutkund.

– Vi ville skapa en trivsamt, lockande arbetsmiljö, och samtidigt ett av världens modernaste värmepumpsjobb, säger projektledaren Filip Olsson.

Bakgrunden är enkel och talande: NIBE har vuxit. Tidigare var utvecklingsverksamheten spridd och testkapaciteten behövde samlas.

– En stark drivkraft var att samla kunskap och människor på gemensamma ytor, säger han.

Han beskriver hur tidigare testutrustning har tjänat väl, men haft några år på nacken. Med Innovation Center har NIBE nu tagit ett helhetsgrepp med nya lokaler, testriggar och processer.

Men Innovation Center är mer än ett labb. Det är kontor, mötesplatser och verkstad. Och här

skapas en vardag där idéer, testverksamhet och produktion ligger nära varandra.

– Allting samlas på samma yta. Närheten gör att prototyper kan tillverkas, testas och förbättras i ett flöde, samtidigt som utvecklings- och produktionskompetens finns inom gångavstånd, säger Filip Olsson.

I mitten av Innovation Center finns själva testverksamheten. Labbet upptar 5 400 kvadratmeter av centrets yta och Per Carlsson, Lab Test & Verification Manager, leder teamet som varje dag översätter krav till testplaner, genomför labbtester och producerar testdata.

– NIBEs produkter ska vara premium-produkter – vi strävar efter att befinna oss i den absoluta toppen av branschen. Därför försöker vi automatisera vår testning och styra testriggarna smartare, vilket förkortar den totala utvecklingstiden och i slutändan "time to market", säger han.

En särskild flaskhals i branschen har varit avancerad EMC-testning (elektromagnetisk kompatibilitet) och precisa ljudmätningar

– tester som är dyra, platskrävande och ofta innebär långa väntetider hos externa testinstitut. Per Carlsson beskriver hur det tidigare kunde handla om månader mellan testsessionerna.

– Nu kan vi förtesta brett och skicka i väg produkter med betydligt högre säkerhet om att de går igenom det slutliga compliance-testet, säger han.

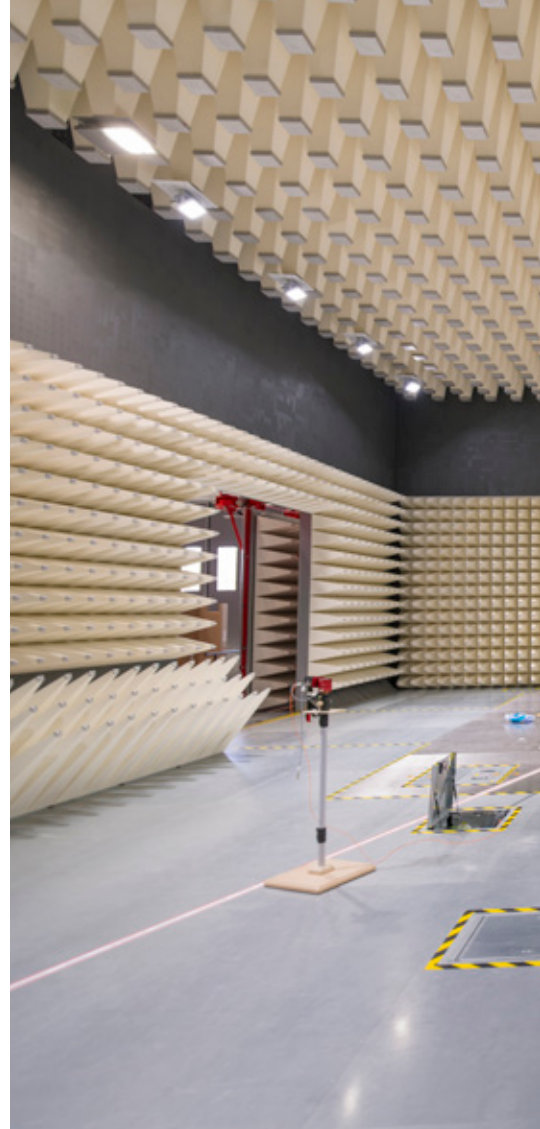
Sammantaget ger bredden – från klimatrut till EMC- och ljudkammare – en helt annan kontroll över utvecklingscykeln. Filip Olsson ser satsningen som både nödvändig och särskiljande: Innovation Center har en omfattande egen kapacitet som annars mest återfinns hos testinstitut.

Resultatet är kortare ledtider och färre överraskningar – från konstruktionsbord till installation.

Just attraktionskraften är en viktig del av visionen för Innovation Center. Centret är byggt för människor. Här finns generösa pausytor och miljöer som gör att man vill stanna kvar – allt byggt i hållbara material.



Per Carlsson





Varje dag genomförs det labbtester och produceras testdata i Innovation Center. Allt för att produkterna ska få högre prestanda och ge lägre klimatavtryck. Här syns ECM-kammaren.



9 000 kvadratmeter stort är NIBEs nya innovationsanläggning vars kapacitet är så omfattande att den annars mest återfinns hos testinstitut.

– Det har lockat fler att söka sig hit, säger Per Carlsson.

Och just det är en tydlig ambition: Att göra Markaryd till en självklar destination för ingenjörer som vill vara med och forma framtidens energiteknik.



Filip Olsson

Hållbarhet är inbyggt i Innovation Center. Kontorsdelarna har projekterats enligt Miljöbyggnad Guld, och med labbets energitunga processer återvinner man och sparar där det går – från solceller på taket till uppsamling och analys av processvatten i tankar under huset.

– Vi försöker återanvända så mycket energi vi kan och säkrar att processvattnet hanteras ansvarsfullt, säger Filip Olsson.

Innovation Center svarar också mot framtidens energisystem. Här testas produkter för större temperaturspektrum och komplexare driftfall – från vinterkyla till sydliga värmeböljor, från smart styrning mot elpriser till krav på lägre ljudnivåer i tätare bebyggelse.

– Det blir mer elektronik och mjukvara i allt, och marknaden efterfrågar mer kyla och robust kommunikation mellan enheter, säger Per Carlsson.

Visionen är långsiktig. Innovation Center är byggt för att kunna växa i kapacitet och rymma idéer som ännu inte tagit form. Vissa ytor är medvetet öppna, och testriggar uppgraderas i takt med nya projekt.

– Helt färdiga blir vi aldrig – det är ett ständigt utvecklingsjobb att driva Innovation Center, säger Filip Olsson.

Syftet med Innovation Center är från första skiss till färdig produkt detsamma: Produkterna ska få högre prestanda, lägre klimatavtryck och hålla vad de lovar. Samtidigt som NIBE och Markaryd tar position som ett internationellt centrum för innovation och hållbar värmeteknik.

Så vad betyder då Innovation Center för slutkunder och installatörer? Först och främst förutsägbarhet, enligt Filip Olsson och Per Carlsson. När fler tester görs tidigare och närmare utvecklingsborden minskar risken för överraskningar på fältet.

– Förhoppningen är att hitta rätt lösning från början – det gynnar både kunden och installatören, säger Per Carlsson.

NIBE FASTIGHET

– HELHETEN SOM GÖR SKILLNAD

NIBE tar nästa steg i satsningen mot större fastigheter när nu NIBE Flow erhållit Euroventcertificering. Genom att kombinera olika produktgrupper med teknisk kompetens erbjuder NIBE inte bara produkter – utan också stöd för att samdimensionera produkterna i varje projekt.

Redan för fem år sedan när NIBE tog ett nytt grepp om att utveckla sitt koncept mot större fastigheter låg målet fast: Att bli en heltäckande leverantör som kan tillgodose hela fastighetens energibehov – från berg till tak.

– Idén är att dels erbjuda anläggningar med hög kvalitet och energieffektivitet, dels en trygg kundresa för såväl slutkund som konsulter och installatörer. NIBE Fastighets ambition är att utgå från vad som är bäst för det aktuella projektet, kan vara ett stort LCC projekt, kontorsfastigheter med ljudkrav eller den K-märkta fastigheten där vi behöver supportera ett montage i fläktrummet för att intransportsvägarna inte finns, säger Kalle Silén, försäljningschef NIBE Fastighet.

Det handlar alltså lika mycket om att ha rätt produkter men även utveckla mjuka värden för att bli en bra samarbetspartner som kan supportera projektet.

– För att möta våra kunders behov arbetar vi med ständig förbättring, utbildning av personal samt att vi rekryterat fler. Produkter i all ära men våra samarbetspartners vill mötas i samtal eller ute på anläggningen där de kan få rätt stöd av rätt kompetens, säger han.

För att erbjuda hög tillgänglighet både på fältet och telefon arbetar NIBE Fastighet med regioner där säljarna på utsidan har olika spetskunskaper om ventilation, värmepumpar och energilösningar medan medarbetarna på insidan har en tekniskgrupp med projektrådgivare.

Kompetens och långsiktighet

i satsningarna saknas verkligen inte. Nyast i produktsegmentet är ventilationsaggregat för större fastigheter, NIBE Flow. Marie Sundh, Operations Manager ventilation på

NIBE, berättar att det finns 300 års samlad erfarenhet i teamet.

– Vi som jobbar med ventilation är handplockade branschkompetenser. Vi kan branschen och arbetar i framkant med innovation och utveckling. Och NIBE är ett stabilt, svenskt bolag där både utveckling och produktion sker i Sverige, vilket skapar trygghet och förtroende hos kunden, säger hon.

NIBE Flow lanserades så sent som på Nordbygg 2024 och på rekordtid har bolaget sedan gått igenom Eurovents certifieringsprocess och fått produkten godkänd utan anmärkningar.

– Certifieringen är en kvalitetsstämpel som ger trygghet för installatörer, fastighetsägare och konsulter, säger Marie Sundh.

Men att välja NIBEs produkter och helhetslösningar är också en ekonomiskt smart affär.

– Genom samdimensionering blir systemet mer energieffektivt, vilket kan ge betydande besparingar.

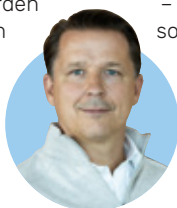
I många projekt är produkterna optimerade var för sig, snarare än för helheten, vilket riskerar att sänka prestandan, säger Jesper Ekström, teknisk säljare Energilösningar, NIBE.

När NIBEs produkter kopplas samman och samoptimeras redan i projekteringsfasen skräddarsys energilösningen så att den är optimal i systemet, snarare än produkten.

– Det ger högre energieffektivitet, längre livslängd på produkterna och ibland kan man till och med slippa vissa komponenter, säger Jesper Ekström.



Vi som jobbar med ventilation är handplockade branschkompetenser. Vi arbetar i framkant med innovation och utveckling.



Kalle Silén



”

Eurovent-certifieringen
är ett kvitto på att
NIBE Flow levererat det vi
lovat ända sedan dag ett.

3 snabba

till Marie Sundh
om Euroventcertifieringen

Berätta om själva certifieringen.

– Eurovent är en branschorganisation i Europa som delvis har till uppgift att certifiera ventilationsaggregat inom produktprogrammet AHU. Med hjälp av stickprov mäts och testas resultaten i oberoende labb för att verifiera att den tekniska prestanda vi redovisar också överensstämmer med verkligheten. Det är ett kvitto för att verifiera kvalitet och pålitlighet, men också en hygienfaktor för att nå de större affärerna och bli en aktad spelare i branschen.

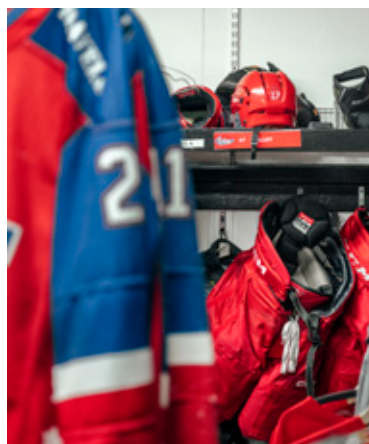
– Att NIBE dessutom gått igenom den här processen utan anmärkningar på rekordtid är ett kvitto på att organisationen har koll på vad den gör.

Vad gör certifikatet för skillnad – och för vilka?

– Utan certifikatet har du bara möjlighet att offerera på en liten del av marknaden, eftersom det är ett krav för i princip alla större projekt samt de projekt som går via konsult. Från att ha nått mellan 15 och 20 procent av marknaden tidigare kommer vi nu nå cirka 80 procent. Det är helt avgörande för att bli en stark spelare. Nu är processen i gång med att tala om det för branschen, att vi är här för att stanna, och få möjlighet att vara med och projektera i större omfattning, men vi märker redan att trafiken in på förfrågningar har ökat.

Berätta om certifieringsprocessen.

– Vi lyckades hantera alla steg i processen utan en enda fail, vilket är ganska anmärkningsvärt. Det gjorde också att vi kunde korta ner tiden avsevärt. Men certifieringen är också ett ständigt pågående, det är en levande process där det kommer göras nya stickprov kontinuerligt för att exempelvis kolla av nya programvaror och funktionsdelar. Men det tycker vi är bra för det innebär att våra kunder kan fatta beslut baserade på fakta – och att NIBE Flow levererat det vi lovat ända sedan dag ett.



HÅLLBARHET MÖTER HOCKEY

Som en av världens främsta hockeynationer är Sverige ett land fullt av ishallar – 369 stycken närmare bestämt. Många av dem är omoderna och behöver ett ansiktslyft och dessutom behöver åtskilliga nya hallar byggas.

Här har NIBE en viktig roll att spela som ny energipartner till Svenska Ishockeyförbundet och Tre Kronor.

Text: Sofia Lundgren **Foto:** Emil Nordin och Sara Damne/Bildbyrån/Svenska Ishockeyförbundet

Det är eftermiddag och hockey-träningsdags. Barnen börjar ramla in på Björkängshallen i Huddinge. Den byggdes på 1990-talet, har två ishallar, kafeteria och plats för drygt 2 500 åskådare – en ganska typisk svensk ishall. Här möts NIBEs marknads- och kommunikationschef Maria Hägg och Simon Stigenberg som är anläggningsansvarig på Svenska Ishockeyförbundet.

– Vi går in som expertpartner för att hjälpa Svenska Ishockeyförbundet att nå sitt strategiska mål: att bli bäst i världen. Då behövs fler barn och unga på isen, och det kräver förstås tillräckligt med istid, förklarar Maria Hägg.

– Svensk ishockey mår bra i dag, och vi ser allt fler spelare – särskilt på dam- och flicksidan. Det är jättekul, och ställer en del nya krav på våra ishallar. Vi ser behov av fler nya anläggningar, och att befintliga hallar anpassas till dagens krav, säger Simon Stigenberg.

EU:s energidirektiv

EU:s direktiv för byggnaders energiprestanda (EPBD) syftar till att minska utsläppen från fastigheter. I dag står byggnader för omkring 36 procent av EU:s växthusgasutsläpp och 40 procent av energiförbrukningen, men från 2028 ska alla nya offentliga byggnader vara nollutsläppsbyggnader och från 2030 gäller det all nybyggnation. Befintliga byggnader ska successivt renoveras så att hela EU:s byggnadsbestånd är nollutsläpp senast 2050.



Svenska Ishockeyförbundets anläggningsansvarig Simon Stigenberg i samtal med NIBEs marknads- och kommunikationschef Maria Hägg. Som ny energipartner går NIBE nu in med sin expertkunskap och stödjer Svenska Ishockeyförbundet i sin rådgivande roll gentemot kommuner och andra ishallägare. Målet: att visa att det med rätt teknik går att sänka energikostnaderna rejält.



Svensk hockey växer, särskilt på dam- och flicksidan. Men det kräver också fler ishallar.



Utöver dagens cirka 370 hallar behöver ytterligare runt 90 byggas, enligt prognoser. Många svenska ishallar behöver dessutom en rejäl uppgradering – inte bara vad gäller omklädningsrum, utan framför allt när det gäller drift och energianvändning. De flesta byggdes på 80-talet och en omodern ishall drar mycket energi och är ofta en av de dyraste fastigheterna att drifva för en kommun.

– Många kommuner som planerar nya hallar utgår från energibehovet hos gamla anläggningar och tycker därför att det blir dyrt. Men det går faktiskt att bygga hallar som drar mindre än hälften så mycket energi. Det är en viktig del av mitt jobb att visa på de möjligheterna, förklarar Simon Stigenberg.

Han berättar också att det går att göra mycket i befintliga hallar, att sänka energikostnaderna rejält genom att investera i modern teknik för värme och kyla. Här har Ishockeyförbundet en rådgivande roll gentemot kommunerna – nu med NIBEs expertis i ryggen.

– Samarbetet kommer att underlätta mycket för oss. NIBE jobbar med precis det som är mest relevant för ishallar, kyla och värme, och har en unik kompetens och erfarenhet. Att få in NIBEs lösningar i våra hallar kan bli helt avgörande, och jag tror partnerskapet kommer att skapa ringar på vattnet, säger Simon Stigenberg.

Svensk ishockey

Ett av målen i Svenska Ishockeyförbundets Strategi 2030-arbete är att öka antalet aktiva spelare från cirka 83 000 i dag till 100 000 år 2030. Visionen är att ishockey ska vara Sveriges mest engagerande idrott. Svensk ishockey ska vara bäst i världen på alla nivåer och vara den idrott som engagerar mest och flest. Svensk Ishockey ska också vara en samlande kraft och bidra till att bygga vårt framtida samhälle.

”

NIBE jobbar med precis det som är mest relevant för ishallar, kyla och värme, och har en unik kompetens och erfarenhet

– Det handlar inte bara om att minska kostnader. Snart måste alla fastigheter leva upp till EU:s energidirektiv, och då krävs innovation och ny teknik. NIBE kan bidra med en annan typ av energilösning, oavsett om hallen är gammal eller ny. Det handlar om att våga tänka nytt och använda teknik som redan fungerar i andra typer av fastigheter, säger Maria Hägg och fortsätter:

– För NIBE innebär samarbetet också att vi stärker vår roll på fastighetssidan, men vår erfarenhet går bredare än ishallar. Vi har produkter och helhetslösningar som är lika aktuella för såväl vårdcentraler, skolor och andra fastigheter och anläggningar. Framför allt stärker vi laget: Team NIBE. Att bygga ett mer energieffektivt fastighetsbestånd är ju något vi måste göra tillsammans.



Från dagens 370 ishallar i Sverige skulle ytterligare 90 behöva byggas.



För att Svenska Ishockeyförbundet ska nå sitt mål: att bli bäst i världen, behövs fler barn och unga på isen. Det kräver tillräckligt med istid, fler och modernare anläggningar som är billiga i drift.

PABLO CABALA, VVS-PROFIL OCH NIBE-AMBASSADÖR:

"VÄRMEPUMPAR ÄR MIN GREJ"

Med nära 5 000 följare på Instagram är NIBE-ambassadören Pablo Cabala en av Sveriges mest kända VVS-profiler. Han är stolt över sitt yrke och genom sociala medier arbetar han därför för att öka kunskapen om det – och förstås locka kunder.

Text: Sofia Zetterman Foto: Anna Svanberg

NIBE-ambassadör

"Det är många delar som blir naturliga i vårt samarbete med Pablo Cabala. Han är en inspirerande förebild för många inom VVS-branschen, där kvalitet och energieffektivitet ligger helt i linje med våra värderingar", säger Sandra Björklund marknadsansvarig Sverige.





Pablo har tagit fram egna märkskyltar till avstängningsventilerna.

I en tvättstuga i Sollentuna glänser kopparrörerna i taket ovanför den nyinstallerade värmepumpen. VVS-installatören Pablo Cabala märker prydligt upp varje avstängningsventil med egendesignade skyltar. Att norrlänningen med chilenska rötter skulle bli rörmokare var långt ifrån självklart, i stället drömde han om en hockeykarriär.

– Jag är ingen akademiker, men gillar teknik och älskar prylar. Energilära lät kul så jag sökte till energiprogrammet hemma i Örnköldsvik och kom in. Jag hade faktiskt ingen aning om att man blev rörmokare där, säger han.

I år firar Pablo Cabala 20 år som "röris" och med nästan 5 000 följare på Instagramkontot @Plusgrader – döpt efter det egna VVS-företaget – är han en välkänd profil i branschen. Det var efter flytten till Stockholm som han 2008 halkade in på ett företag som bara jobbade med värmepumpar – och blev fast. I dag är han ambassadör för NIBE värmepumpar och efterfrågan på installationer är större än någonsin.

– Jag är bra på värmepumpar, konstaterar han.

Vid första anblicken ska erkännas att man inte placerar Pablo Cabala som infödd norrlänning. Något han är väl medveten om.

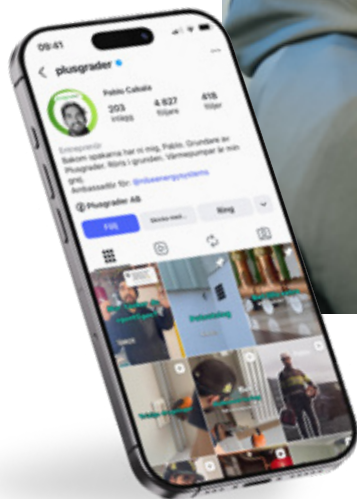
– Under uppväxten fanns det väldigt få med utländsk bakgrund i Övik. Jag känner mig fortfarande inte helt svensk fast jag är född här. Mina föräldrar är från Chile och en sak farsan har lärt mig är att jag kommer få kämpa lite hårdare för allt än andra. Jag har hela livet behövt bevisa min kompetens innan folk tar mig på allvar, säger Pablo Cabala.

Att bli influencer och NIBE-ambassadör har varit ett sätt för Pablo Cabala att visa vägen för fler.

– Det är kul att vara frontperson och jag hoppas kunna locka fler att hoppa in på mitt spår. För mig är det en stolthet att få vara en liten del av NIBE. De värderingar som NIBE står för ställer jag mig gärna bakom. Trots att NIBE



VVS-profilen Pablo Cabala lägger sista handen vid en installation av en NIBE S1156 bergvärmepump med en 300 liters varmvattenberedare.



På Instagramkontot @Plusgrader visar Pablo Cabala upp sin arbetsvardag för att både locka nya kunder och öka kunskapen om yrket.

i dag är ett börsnoterat jättebolag ser man sig inte som större än de människor som står bakom det hela.

Men mest älskar han förstås NIBEs produkter.

– De är "top of the line". Jag har testat de flesta andra produkter som finns på marknaden och jag kan säga utan fjäsk att NIBE håller högst klass. Kundsupporten är också imponerande, oavsett om du är slutkund eller installatör finns det alltid en smålänning ett samtal bort som har svaren på mina frågor.

När "Byggfluensers" slog igenom började Pablo Cabala följa flera hantverkare – men saknade ett riktigt rörmokarkonto. För tre år sedan startade han därför sitt eget.

– Jag ville visa nära och kära vad jag håller på med om dagarna – och så klart sälja fler värmepumpar, säger han.

Han blev inte energiingenjör utan hjälper i stället villaägare att sänka sina energikostnader.

– Jag jobbar även mot bostadsrättsföreningar, det är roligt med större anläggningar – och coolare att dra större rör.

I dag kommer majoriteten av hans kunder via Instagram och Pablo Cabala har blivit en del av hantverkarcommunityn av influencers som möts på mässor och event.

– Det är kul att det här blivit så stort. Nu känner jag folk över hela landet – vilket är helt bisarrt när man är röris. Alla är hjälpsamma och schyssta och håller god ton.

Pablo Cabala älskar friheten som egenföretagare och rollen som totalentreprenör. Att koordinera teamet med elektriker, borrare och byggare.

– Jag älskar mötet med människor och att lösa deras problem. Bergvärme är verkligen i ropet sedan elpriset gick upp, så jag kommer ha att göra i vinter. Sedan är det ju förstås roligt med alla verktyg.

Pablo Cabala

Namn: Pablo Cabala.

Ålder: 38.

Bor: Järfälla.

Familj: Fru och två barn på 13 år och 3,5 år.

Gör: VVS-montör, NIBE-ambassadör och ägare av Plusgrader AB.

Intressen: Hockey, golf, musik, familj och vänner.

"TILLSAMMANS BLIR VI STARKARE"

Under vinterns världscup i skidskytte – en av Europas största och mest folkkära vintersporter – syns NIBE som partner till det svenska landslaget. TEAM NIBE är ett partnerskap byggt på gemensamma värden som hållbarhet, laganda och långsiktighet.

Text: Sofia Lundgren **Foto:** Svenska Skidskytteförbundet

När NIBE gick in som samarbetspartner till Svenska Skidskytteförbundet tidigare i år var målet aldrig bara att synas med en logga på bröstet.

– Vi vill samarbeta med aktörer som delar våra värderingar – som är jordnära, drivna och med en stark vilja att utvecklas, säger Maria Hägg, marknads- och kommunikationschef på NIBE.

Hon beskriver partnerskapet som ett möte mellan två folkhemsfavoriter: ett industriföretag från Markaryd som funnits i svenska hems hjärtan sedan 1952 och en idrott som förenar hela landet framför tv:n under vintersäsongen.



Maria Hägg

– Vi på NIBE är globala, men också väldigt lokala. Det är vår styrka – att vara stadigt grundade i det svenska, och samtidigt nå ut i världen, säger hon.

För NIBE handlar samarbetet om att vara en del av något större, att bidra till både idrottens och klimatets framtid – inte minst för kommande generationer.

– Att värna klimatet är också att värna vintern. NIBEs värme-pumpslösningar är en av de bidragande orsakerna som bidragit till att minska Sveriges koldioxidutsläpp med drygt 93 procent* och det känns värdefullt att kunna bidra till att sporter som skidskytte kan fortsätta utövas under riktiga vintrar.

För Svenska Skidskytteförbundet innebär partnerskapet med NIBE mer än det ekonomiska stödet.

– NIBE står för kvalitet, hållbarhet och långsiktighet – precis de värden vi bygger vår verksamhet kring. Vårt samarbete gör att vi kan satsa ännu mer på återväxten och framtidens aktiva, säger Rikard Grip, generalsekreterare för Svenska Skidskytteförbundet.

Tanken på återväxt sträcker sig både bortom elitnivån – och landsgränserna.

– Idrott betyder mycket, särskilt för de unga. Den skapar gemenskap och engagemang lokalt, och därför känns det naturligt för oss att vara med och stötta på flera nivåer, säger Maria Hägg.



Här kan du följa Världscupen i skidskytte 2025/2026

29/11 – 7/12

Östersund,
Sverige

8 – 14/12

Hochfilzen,
Österrike

15 – 21/12

Annecy-Le
Grand Bornand,
Frankrike

5 – 11/1

Oberhof,
Tyskland

12 – 18/1

Ruhpolding,
Tyskland

19 – 25/1

Nove Mesto,
Tjeckien

4 – 22/2

OS 2026
Milano/Cortina

* Källa: <https://www.naturvardsverket.se/data-och-statistik/klimat/vaxthusgaser-utslapp-fran-egen-uppvarmning-av-bostader-och-lokaler/>

Skidskytte

- Världscupen i skidskytte sänds i fler än 20 länder och når omkring 650 miljoner tittare varje säsong.
- Världscupen 2025/2026 startar i Östersund i slutet av november och avslutas i Holmenkollen i slutet av mars.
- Sverige är en av världens främsta skidskyttenationer.
- Runt 9 000 aktiva utövare är registrerade i cirka 80 föreningar i landet.

Rikard Grip beskriver hur samarbetet gynnar båda parter eftersom skidskyttet får långsiktigt stöd medan NIBE får en naturlig närvaro i Europa – där sporten är enorm.

– I många länder, som Tyskland och Frankrike, är skidskytte den stora vinteridrotten. Samarbetet ger NIBE en fantastisk plattform att nå ut i sammanhang där svensk kvalitet och hållbarhet verkligen uppskattas, säger han.

– Vi blir starkare tillsammans. Inom samarbetet finns samma drivkraft som i vår egen organisation – vi gör varandra bättre, avslutar Maria.



Rikard Grip



Vi vill samarbeta med aktörer som delar våra värderingar – som är jordnära, drivna och med en stark vilja att utvecklas.

NIBE International Biathlon Camp – en unik satsning

NIBE International Biathlon Camp är ett internationellt elitläger för juniorer där de ges möjlighet att träna och tävla med hjälp av världens bästa tränare.

Ambitionen är att få med deltagare från så många nationer som möjligt. Under det första året, 2026, deltar drygt 30 juniorer. Lägret är ett samarbete mellan NIBE, Svenska Skidskytteförbundet och Internationella Skidskytteförbundet, IBU.

2 – 8 /3

Kontiolahti,
Finland

9 – 15 /3

Otepää,
Estland

16 – 22 /3

Holmenkollen,
Norge

NIBE växlar upp supporten inför vintern

Inför vintersäsongen har NIBE förstärkt sin support för installatörer och slutkonsumenter. Med fler medarbetare och modern teknik siktar bolaget på kortare väntetider och snabbare problemlösning.

– Vår ambition är avsevärt kortare kötider jämfört med förra säsongen, säger Tommy Jönsson, servicechef Sverige på NIBE.

Text: Carl Hjelm

NIBEs svenska after sales-organisation hanterar årligen omkring 100 000 telefonsamtal och 15 000 mejl – ungefär hälften från installatörer och hälften från slutkonsumenter. Behovet av support toppar när kylan slår till. Inför årets säsong går NIBE in bättre rustat än tidigare.

– Vi har förstärkt bemanningen. Två nya tekniker har rekryterats och vi har förstärkt avdelningen för felanmälningar med ytterligare en person. Totalt har vi nu 17 tekniker på svenska after sales, säger Tommy Jönsson.

Med den nya organisationen på plats räknar han med att väntetiderna för support via telefon och mejl kortas markant jämfört med föregående vinter.

– Förstärkningen som inleddes i början av året har gett resultat. Redan i våras var kötiderna kortare än föregående år, så det ser väldigt bra ut inför vintern.

Supportupplägget för slutkonsumenter bygger på en så kallad "first line"/"second line"-struktur. Samtal landar först hos "first line" i Gävle, som löser uppemot 90 procent av ärendena. Mer avancerade ärenden kopplas vidare till "second line" – NIBEs after sales-organisation i Markaryd.

Tommy Jönsson berättar att medarbetarna på supporten har tillgång till den modernaste tekniken för att så effektivt som möjligt kunna lösa problem.

– Vid behov kan vi se installationen i realtid genom kameran i installatörens telefon för att se installationen, filma eller ta bilder, rita i bilden, ta fram elschema och skicka dem direkt till installatören. På vår webbsida finns dessutom en chattbot för vanliga frågor.

Om man behöver support, hur gör man för att få hjälp på bästa sätt?

– Mycket av det man oftast undrar över finns i manualerna, så börja gärna där. Vi sitter inte på några hemligheter – informationen är oftast tillgänglig. Samtidigt kan vissa situationer kräva ett bollplank, och det är precis därför vi finns, säger Tommy Jönsson.



Tommy Jönsson

MAXA MED MARKO

Här ger NIBEs tekniske skribent Marko Hietaharju sina smarta tips som gör livet enklare, roligare ... ja, kanske rent av lyckligare för NIBEs installatörer.

Har du önskemål om vad han ska ta upp här?
Mejla Marko på maxa@nibe.se



S735C + KYLA = OEK-IE DOKIE

Att frånluftsvärmepumpen S735C är vår senaste frånluftsvärmepump har du ju redan läst. Men visste du att tillbehöret OEK S20 också passar som handen i handsken eller som man säger i Finland, passar som knytnäven i ögat? Men varför vill man blanda in uteluft undrar du?

Ta lite kaffe och sätt dig bekvämt så ska du få veta allt du behöver veta om OEK.

Som proffs vet du redan att inomhusluften är full av energi, det är ju det som våra frånluftsvärmepumpar är bra på att krama energin ur! Men även utomhusluften innehåller energi och det är precis vad våra luft-/vattenvärmepumpar är bra på att nyttja. När vi gör kyla med S735C är det viktigt att vi blir av med den energi som kompressorn hämtar från huset och den skickas ut med frånluftsfläkten. OEK S20 hjälper till med det genom att ta luft utifrån. Ju mer flöde vi får genom växlaren i S735C, desto mer kan kompressorn varva upp och desto mer kyleffekt får vi. Smart va?

Låt oss snacka kyla! Ja, jag har koll på att just nu är det den kyliga årstiden. Men tro mig, värmen kommer åter och solen kommer värma oss igen så det är lika bra att vi snackar kyla så du är redo. Föreställ dig att kunden kokar i värmen under en varm sommardag, solen skiner och det gör även svettperlorna på pannan. Då är OEK S20 en perfekt kompanjon som möjliggör högre kyleffekt! OEK S20 ger



S735 är NIBEs senaste frånluftsvärmepump och parat med tillbehöret OEK S20 (lilla bilden) blir kyleffekten ännu större.

extra skjuts för luftflödet så att mer värme försvinner via avluften och att värmepumpen då kan producera mer kyla. Viola! Kunden behöver inte längre förgås av värmen.

Så om din kund vill kunna kyla med sin frånluft är det S735C som gäller – och vill

kunden ha ytterligare kyleffekt, glöm inte OEK S20!

Mejla mig på maxa@nibe.se om det är något särskilt du önskar att jag skriver om till nästa nummer. Med önskan om en skön vinter.
/Marko

HÄNDER HOS HENRIK

Hur får man en större fastighet att bli riktigt energieffektiv? Henrik Jensen, NIBEs expert på systemlösningar inom energi, guidar dig genom den tekniska djungeln med fokus på funktion, styrning och mjukvara. Här delar han med sig av konkreta tips, smarta funktioner och inspirerande nyheter för en ännu mer framgångsrik fastighetslösning.



SMARTA LÖSNINGAR VÄNTAR I NIBES FUNKTIONSSIDOR

Med NIBEs funktionssidor går det att hitta rätt lösning direkt. Här finns konkreta exempel, ritningsunderlag och smarta funktioner. Utforska och se hur du kan skapa ett energieffektivt och driftsäkert fastighetssystem.

För dig som arbetar med tekniska system i större fastigheter och söker robusta, energieffektiva lösningar är NIBEs funktionssidor en guldgruva. Du hittar dem genom att gå till rubriken Produkter på vår hemsida, under Koncept & funktioner.



Vill du se hela utbudet? Klicka på "Visa mer", så kommer du till översikten.

Varje funktionssida presenterar en specifik lösning för fastighetens energisystem – och innehåller ofta länkat material som är särskilt användbart för dig som jobbar med projektering av såväl VS som styr.

- Hur funkar det? – stycke som beskriver funktionen generellt.
- Systemlösningar – här presenteras hur vi valt att lösa det.
- Dockningsprinciper i DWG-format.
- Plottade dockningsprinciper med tillhörande funktionsbeskrivning.
- Goda exempel.

Här är några exempel på funktionssidor:

Tappvarmvatten för större fastigheter

System som är optimerade för kommersiella fastigheter och flerbostadshus. Vi presenterar även en nyhet: Ännu smartare avfrostning när vi gör tappvarmvatten och värme med luft-/vattenvärmepumpar.

Frånluftsåtervinning för större fastigheter

Färdiga förslag på hur man kombinerar NIBE FLOW FX-aggregat med våra fastighetsvärmepumpar.

Hybrid fjärrvärme och värmepumpar

Kombinera fjärrvärme med värmepumpsteknik för ökad flexibilitet och möjlighet till laststyrning beroende på energipris och behov.

Hybrid värmepumpar

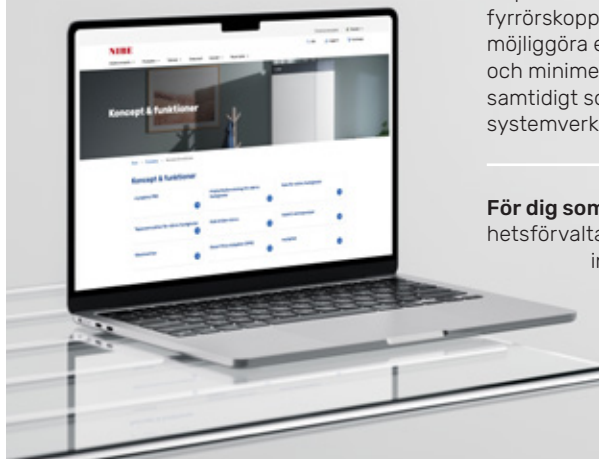
Samkör bergvärme och luft/vatten via NIBE S-serien – perfekt när tillgången till borrhål är begränsad.

Kyla för större fastigheter

Frikyla, aktiv kyla, eller en kombination av passiv/aktiv kyla? Tvåårs- eller fyrrörsskopplat? Vi kan med vår teknik möjliggöra effektbalansering, laststyrning och minimerad extern kylenergi, samtidigt som årsvärmefaktor (SCOP) och systemverkningsgrad maximeras.

För dig som tekniker, projektör eller fastighetsförvaltare innebär dessa sidor inte bara

inspiration – utan konkreta verktyg för att planera, implementera och optimera energisystem. Med tydliga tekniska underlag och ritningsmaterial blir det enkelt att ta nästa steg i ditt projekt.





Staffan Berg, utbildningsansvarig, och Anna Nilsson, ansvarig för kund- och marknadsrelationer på NIBE academy, erbjuder varje år ett gediget kursutbud i Markaryd. Både för nya i branschen och för redan erfarna som vill vidareutbilda sig.

ACADEMY – EN MÖTESPLATS FÖR UTBILDNING OCH INNOVATION

Allt från grundkurser till vidareutbildningar – NIBE academy har ett gediget kursutbud. Allt för att göra installatören mer trygg i sin roll. På nyinvigda World of Energy kan de dessutom erbjuda en mötesplats för innovation, interaktion och framtidens energilösningar.

Text: Malin Letser **Foto:** Daniel Ahlgren och Couloir

Med över 70 års innovationskraft har småländska NIBE satt Markaryd på kartan som en mötesplats för hållbara energilösningar och varje år erbjuder här ett gediget kursutbud – dels för dem som är nya i branschen, dels för dem som har jobbat i många år och vill vidareutbilda sig. Det berättar Staffan Berg som är utbildningsansvarig på NIBE academy.

- Många av våra installatörer har jobbat med våra värmepumpar under lång tid och är erfarna vad gäller installation och service. Men teknikutvecklingen går snabbt och det finns mycket att lära vad gäller digitala smarta funktioner, uppkoppling, systemintegration och så vidare, säger Staffan Berg.



I utställningsdelen finns även en interaktiv del där flera av NIBEs produkter finns i drift i utbildningssyfte. Foto: Couloir

Han tillägger att för de installatörer som är nya i branschen erbjuder NIBE academy många kurser som ger grundläggande kunskaper i värmepumpsteknik.

- Oavsett nivå är syftet för oss att göra installatören mer trygg i sin roll, och vi ger alltid tips och delar med oss av erfarenheter om sådant som är aktuellt i branschen och i omvärlden, säger han.

Så sent som i våras nyinvigdes också NIBEs nyrenoverade och utbyggda besöks- och utbildningscenter, World of Energy. Anna Nilsson är ansvarig för kund- och marknadsrelationer på NIBE och berättar att på de dryga 5 000 kvadratmetrarna erbjuds både rum för konferenser och utbildningar. Här finns även ett produktlabb och interaktiva utställningar.

- Med utbyggnaden kan vi nu ta emot ännu fler besökare och erbjuda ett större kursutbud. Här finns dessutom en stor utställningsdel med många interaktiva sektioner. Vi har bland annat en utställning där man kan se hur ett värmepumpssystem fungerar och flera av våra produkter finns i drift för utbildning, allt för att



På NIBE academy finns en utställning där man kan se hur ett värmepumpssystem fungerar.

”

Oavsett nivå är syftet för oss att göra installatören mer trygg i sin roll.

våra besökare ska få en djupare förståelse för våra produkter och innovationer, säger hon.

Anna Nilsson berättar att World of Energy har besökare från både Sverige och Europa och att det i samband med ett besök finns möjlighet att se tillverkningsprocessen av NIBEs värmepumpar.

– Vi följer då produktionsflödet från ax till limpa för att ge våra besökare en djupare inblick i våra produkter.

Redan nu går det att anmäla sig till de första kurserna som kommer i vår och utbildningsprogrammet uppdateras löpande.



Stenkoll på leveranserna

Nu blir det enklare att hålla koll på våra leveranser. Med NIBEs nya proaktiva leveransbevakning kan ni följa paketets resa steg för steg.

– Vi vill vara proaktiva och underlätta för våra partners att planera sitt arbete, säger Ulrika Urberg, chef kundnöjdhet och innesälj på NIBE.

Text: Sofia Zetterman

Full transparens och bättre service mot både proffs och slutkund är målet för NIBE. Därför lanseras nu ett nytt proaktivt leveransbevakningssystem som ger installatörer och serviceombud koll på beställda varor.

– Vi går från att ha varit mer reaktiva till att arbeta proaktivt med information. Att få en leverans i tid är en självklar hygienfaktor, men en försening som man inte är informerad om kan väcka mycket känslor. Nu slipper våra samarbetspartners höra av sig till oss med frågor kring leveranser, de får hela tiden information om var leveransen befinner sig. Det ger transparens och skapar trygghet, säger Ulrika Urberg.



Ulrika Urberg

Det nya systemet bevakar sändningarna och ger realtidsinformation om paketets resa via mejl- och sms-aviseringar.

– Vi ger information om varje steg – när paketet lämnar oss, vilken transportör som står för leveransen, när det ska levereras och när det är levererat, förklarar Ulrika Urberg.

Intentionen är att man inom en snar framtid även ska kunna se vilka produkter som finns i varje kolli samt estimerad leveranstid för respektive paket.

– Vi har ibland fått höra att det saknas vissa reservdelar i ett paket, vilket beror på att produkterna kommer från olika lager och därför skickas i olika försändelser. Detta kommer nu bli tydligare.

Med den nya leverans-

bevakningen kommer det bli lättare att planera in reparationer och installation av reservdelar.

– Vi har över 10 000 försändelser i månaden och det kan inträffa saker längs vägen som vi inte styr över. Då vill vi snabbt informera om eventuella förseningar för att våra samarbetspartners ska kunna planera sitt arbete bättre och hålla tiderna gentemot sina kunder. Det innebär även att vår slutkund får en ökad kundnöjdhet, avslutar Ulrika Urberg.

”

Vi ger information om varje steg – när paketet lämnar oss, vilken transportör som står för leveransen, när det ska levereras och när det är levererat.

"VÄRMEPUMPEN ÄR EN ELEKTRISK RYGGRAD I HEMMET"

El, teknik och ekonomi är områden som blir alltmer sammanlänkade. Utvecklingen kommer ha stor inverkan på hushållens ekonomi samtidigt som kunskapen om hur det fungerar kan vara låg. Som ny energiekonom på NIBE ska Claes Hemberg ändra på det.

Text: Malin Letser Foto: Johannes Berggren

Elektrifieringen av samhället går snabbt och ställer krav på svenska hushåll att hålla koll på alltifrån kvartspriser och elavtal till smarta appar. Det här är något som Claes Hemberg i sin nya roll som energiekonom på NIBE vill göra begripligt.

– Energiomställningen, eller den nya elen, är en jättestor fråga i dag och har en direkt påverkan på hushållens ekonomi och samhället i stort. Samtidigt är privatpersoner påtagligt tveksamma till utvecklingen. Orsaken är till stor del att det känns krångligt och svårt. Här vill jag bidra med fakta, förklaringar och vägledning, så att hushållen verkligen kan dra full fördel av den nya elen, säger han.

Med en lång bakgrund som journalist och publik ekonom har Claes Hemberg alltid stått på konsumenternas sida och syns i media för att förklara, reda ut och göra det enkelt för hushåll att ta ansvar för sin ekonomi. Som energiekonom på NIBE fortsätter han den resan.

– Just nu är elpriser och räntor jätteviktiga ämnen för hushållen. Lägg till elbilen, olika appar, hembatterier och solpaneler – allt syns i plånboken! Men det går att spara stora summor bara genom att göra lite enkla val.

Ambitionen är att folkbilda svenskarna i energiekonomi och Claes Hemberg kommer att synas och höras i media, samtidigt som han skriver analyser och krönikor i NIBEs sociala kanaler.

– Uppdraget är att utgå från hushållens frågor. Vad är det de vill veta och vad är det de inte förstår? Det blir mitt uppdrag att reda ut, så att de blir tryggare i sina val.

Intresset för energifrågan och hur den påverkar hushållens ekonomi har Claes Hemberg haft i många år och valet att jobba tillsammans med NIBE har en given förklaring.

– Värmepumpen är som en elektrisk ryggrad i hemmet, därför är det så viktigt och spännande att utgå från den. Genom att använda den rätt går det att spara tusenlappar varje år. Senast i dag pratade jag med journalister om ett nytt elkvarpris och hur det påverkar ekonomin, exempelvis om man laddar elbilen. Ofta landar det i att se över hur värmepumpen används, säger han.

I den nya rollen hoppas han även kunna inspirera kollegor och installatörer att prata om NIBEs produkter och tjänster på ett enklare sätt ut mot konsumenterna.

– NIBE har till exempel appen myUplink till sina värmepumpar som gör att konsumenten kan använda elpriset mycket smartare, säger han och fortsätter:

– Nu behöver värmepumpen jobba mer ihop med elbilen och solpanelen. Den som installerar och servar kan här ta en bredare nyckelroll – som värmecoach eller elcoach. En som både bevakar värme och elflöden och som vägleder hushållen i elvalen!



TÄVLING!

SYNS TILLSAMMANS MED NIBE

VISA UPP DITT JOBB OCH VINN ETT SAMARBETSKIT!

Du följer väl oss på sociala medier? På Instagram, Facebook och LinkedIn delar vi nyheter, tips och inspiration som gör ditt arbete enklare – och roligare. Häng med, visa upp dina installationer och delta i vår tävling.

Genom att följa NIBE på sociala medier håller du dig alltid uppdaterad om det senaste inom ventilation, värmepumpar, hållbar energi och om vad som är aktuellt i branschen. Du får dessutom inblick i andras projekt, kundcase och bakom kulisserna hos NIBE.

Men bäst av allt: du kan också synas själv!

Tagga oss i din nästa installation – @nibeenergysystems – och visa upp ditt arbete. Du är då med och tävlar om ett exklusivt "samarbetskit" med utvalda produkter från våra partners. Och genom att du tävlar kan vi dela vidare, inspirera fler och stärka hela branschen tillsammans.

Tävlingen avslutas den 31 januari och vinnarna kontaktas av oss direkt via Instagram.

Så här tävlar du:



1

Följ @nibeenergysystems på Instagram.



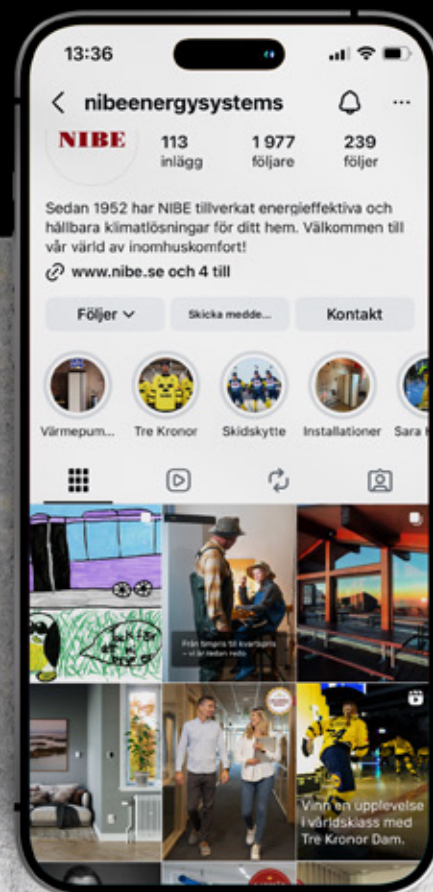
2

Dela en bild från en installation där du använt NIBE-produkter.



3

Tagga oss i bilden eller bildtexten.



Hitta våra sociala kanaler

Instagram: @nibeenergysystems

Facebook: @nibesverige

LinkedIn: @nibe-ab

Vi värmer hem och värnar om vita vintrar

NIBE

Våra värmepumpar kombinerar naturens kraft med intelligent teknik för vita vintrar och ett behagligt inomhusklimat. Genom vårt partnerskap med svenskt skidskytte bidrar vi till idrottens och klimatets framtid – inte minst för kommande generationer. Tillsammans gör vi skillnad!



SVENSKT SKIDSKYTTE
SWE