

PROFFSNYTT

NR1 2024 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

ETT NYTT SÄTT ATT ARBETA.
ETT NYTT FLOW.

En egen fabrik var nödvändigt för att möta produktens komplexitet och kundernas efterfrågan, säger Marie Sundh ansvarig för ventilationsprojektet NIBE Flow.

"Att underlätta din vardag är lika viktigt för oss som att skapa produkter i världsklass."

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems



Hej alla NIBE vänner där ute!

Det är ett nytt år och hela Sverige har fått uppleva en riktig vinter. Det är något visst med snön och kylan samtidigt som det blir ljusare för varje dag.

Bland det första vi gjorde det här året var att ta en gammal trotjänare ur tjänst. Vår bergvärmepump F1226 har servat oss väl under alla år, men nu var det dags att pensionera den. I samband med det gjorde vi även en ompositionering av de uppkopplade bergvärmepumparna F1145 och F1245. I villasortiment för bergvärme har vi minskat floran från 4 modeller till 2 det senaste året. "Less is more" tror vi på.

Jag vet inte om ni alla märkt det än, men på nibeprofessional.se kan du numera registrera installerade värmepumpar istället för att skicka in försäkringskortet med posten. Det här är en av flera uppdateringar som är en del av vår fortsatta utveckling av digitala tjänster för er. Lite som med vår styrning på S-Serien. Den blir bättre för varje dag som går.

Vi ses väl på Nordbygg? Snart är det dags igen! Vi gör som vanligt vårt yttersta för att bjuda er alla på ett givande besök. Jag kan redan nu utlova nyheter inom både befintliga och nya (!) produktsegment. Våra produkter som har lanserats, eller kommer att lanseras, är självklart i linje med EU:s nya F-gas-förordning. Att minska vårt CO₂-avtryck är en självklarhet för oss.

Ta hand om er och trevlig läsning,
Henrik





4

NU FINNS NYA S735 I 4kW

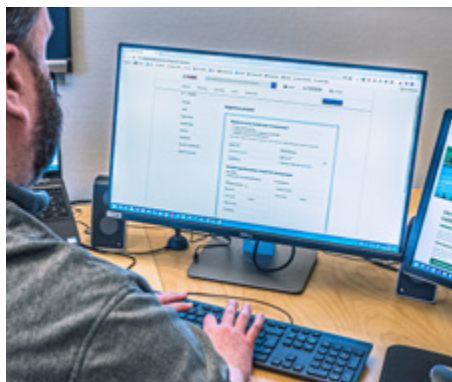
Nya frånluftsvärmepumpen S735 som har funnits i effektstorleken 7 kW finns nu även i 4 kW. Även den nya storleken ger upp till 264 liter varmvatten, har låg ljudnivå och ett naturligt köldmedium.



17

**MITT I MALMÖ:
FRÅN FJÄRRVÄRME TILL HYBRID**

Energijakten i äldre stadsmiljöer har tagit fart. På Kalendegatan i Malmö ligger fastigheten Spinneriet från 50-talet.



26

**ENKLARE ATT REGISTRERA
VÄRMEPUMPAR**

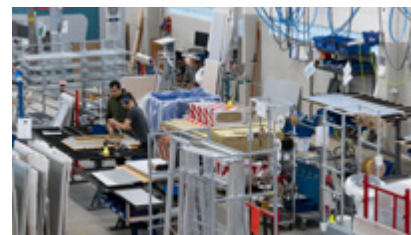
Nu kan du registrera dina installerade värmepumpar på hemsidan nibeprofessional.se. Du slipper skicka försäkringskortet med posten och det blir enkelt för dig att ha koll på dina registrerade NIBE-produkter. Marko visar hur enkelt det är.

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

Scanna QR-koden här intill eller besök nibeprofessional.se

Ansvarig utgivare: Stefan Nordenfors **Redaktion:** Andreas Johnsson, Henrik Henningsson, Sandra Björklund, Eva Linetti, Marko Hietaharju **Grafisk form:** Amanda Henling **Illustration:** Ulf Nilsson **Text:** Eva Linetti **Foto:** Krister Tuveros, Peter Lockman, Mathias Blom, Cornelia Höglind, KAN **Produktion:** NIBE Energy Systems Markaryd **Tryck:** Optimal kommunikation **Adress:** NIBE Energy Systems, NIBE Marknadsavd. BOX 14, 285 21 Markaryd

Vad vill du läsa om? Tipsa oss gärna: marknad@nibe.se

**MISSA INTE!
TVÅ NYA ARTIKELSERIER.**

I serien **Ett nytt flow** berättar vi om vår stora nyhet – ventilationsaggregatet NIBE Flow – en mycket viktig produkt i våra helhetslösningar för större fastigheter. I del 1 får du träffa Marie Sundh, som lett utvecklingsarbetet. Du får höra om utmaningarna med att bygga en produkt som ska skräddarsys för varje projekt. Hon tar dig med till fabriken och berättar om hur hon och teamet byggt ryggraden i produkten och flödet i produktionen. I nästa nummer av Proffsnytt handlar det om produkten.



I serien **Utbytestider** får du våra senaste tips och råd så att du kan hjälpa dina kunder att göra ett lönsamt utbyte. När är det dags att byta, hur mycket effektivare är dagens modeller och vilka modeller passar som ersättare? Kan man byta till NIBE om man haft ett annat varumärke och hur stor skillnad är det egentligen på S-serien och F-serien? I del 1 fokuserar vi på byte av frånluftsvärmepumpar och nästa gång pratar vi bergvärme.

Läs mer på sidan 14 och 28

NYHET

ENERGISNÅL KOMFORT NU ÄVEN FÖR SMÅ NYBYGGDA HUS.

Nya frånluftsvärmepumpen S735 som har funnits i effektstorleken 7 kW finns nu även i 4 kW. Även den nya storleken ger upp till 264 liter varmvatten, har låg ljudnivå och ett naturligt köldmedium. Som följd av detta utgår F750 och F730. –Nu har vi ett komplett sortiment med naturligt köldmedium i alla storlekar, säger Stefan Oliv, produktschef för Sverige.

Nu kompletterar vi S735-sortimentet med en storlek för de mindre husen.

–Tack vare att vi nu släpper S735-4 får vi ett brett sortiment där kunderna med mindre hus, både nyproduktion och RÖT-marknaden, erbjuds en mycket effektiv värmepump i S-serien. Tillsammans med S735-7 kan vi täcka en stor del av marknaden, upp till 200m² vid utbyte och upp till 240 m² vid nyproduktion, säger Stefan Oliv.

"S735-4 blir riktigt bra för små nybyggda hus, både vid nyproduktion och RÖT"

–Vi ser en enorm efterfrågan på produkter med naturliga köldmedium så tack vare denna storlek har vi ett komplett frånluftssortiment med naturligt köldmedium och värmepumpar med lågt GWP inom alla kategorier värmepumpar i S-serien, avslutar Stefan. ■

NIBE S735-4 och 7

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





HYBRIDLÖSNING

STYRMODULEN SMO S40 PASSAR ÄVEN FÖR HYBRIDLÖSNINGAR.

Nu kan du samköra bergvärme och luft/vatten med samma styrning.

–Vi är glada att nu kunna erbjuda en smidig styrning även för hybridlösningar som blir allt vanligare vid energirenoveringar, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Många känner igen vår SMO S40 som en styrmodul i luft/vattenanläggningar där den kan styra upp till 8 luft/vattenvärmepumpar. Nu har SMO S40 blivit ännu bättre och mer kraftfull och kan styra alla våra bergvärmepumpar, både i F- och S-serien. Vi kan nu få alla fina fördelar som S-serien ger i en större bergvärmeanläggning med enbart värmepumpar i F-serien (exempelvis F1345 och F1355).

–Eftersom SMO S40 nu även kan hantera bergvärmepumpar så kan alltså SMO S40 vara master i ett hybridssystem där vi blandar bergvärmepumpar med luft/vattenvärmepumpar, säger Stefan Oliv.

Hybridlösningar funkar väldigt bra som komplement i större fastigheter. Till exempel i stadsmiljöer där man kan behöva komplettera en bergvärmeanläggning med en luft/vattenvärmepump för ökad effekt. Till exempel i stadsmiljöer där man kan behöva komplettera en bergvärmeanläggning med en luft/vattenvärmepump då kunden önskar ytterligare effekt från en värmepump. Det går även att bygga en luft/vattenanläggning och sedan använda en bergvärmepump för att återvinna energi ur frånluften.

–Nu kan även dessa anläggningar styras från samma plattform, med SMO S40. Möjligheterna med hybridssystem mellan

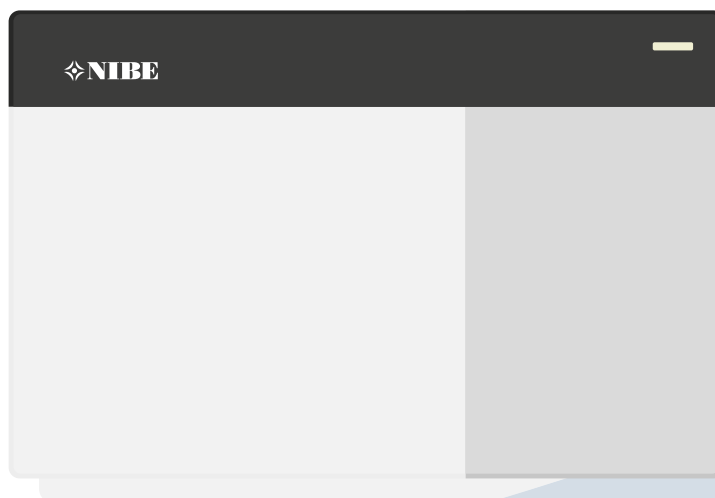
bergvärme och luft/vatten är enorma och det finns många kombinationer att välja mellan, säger Stefan Oliv. Och självklart kan vi även kombinera med spetsvärme från exempelvis fjärrvärme eller elkasset precis som vi är vana vid. ■

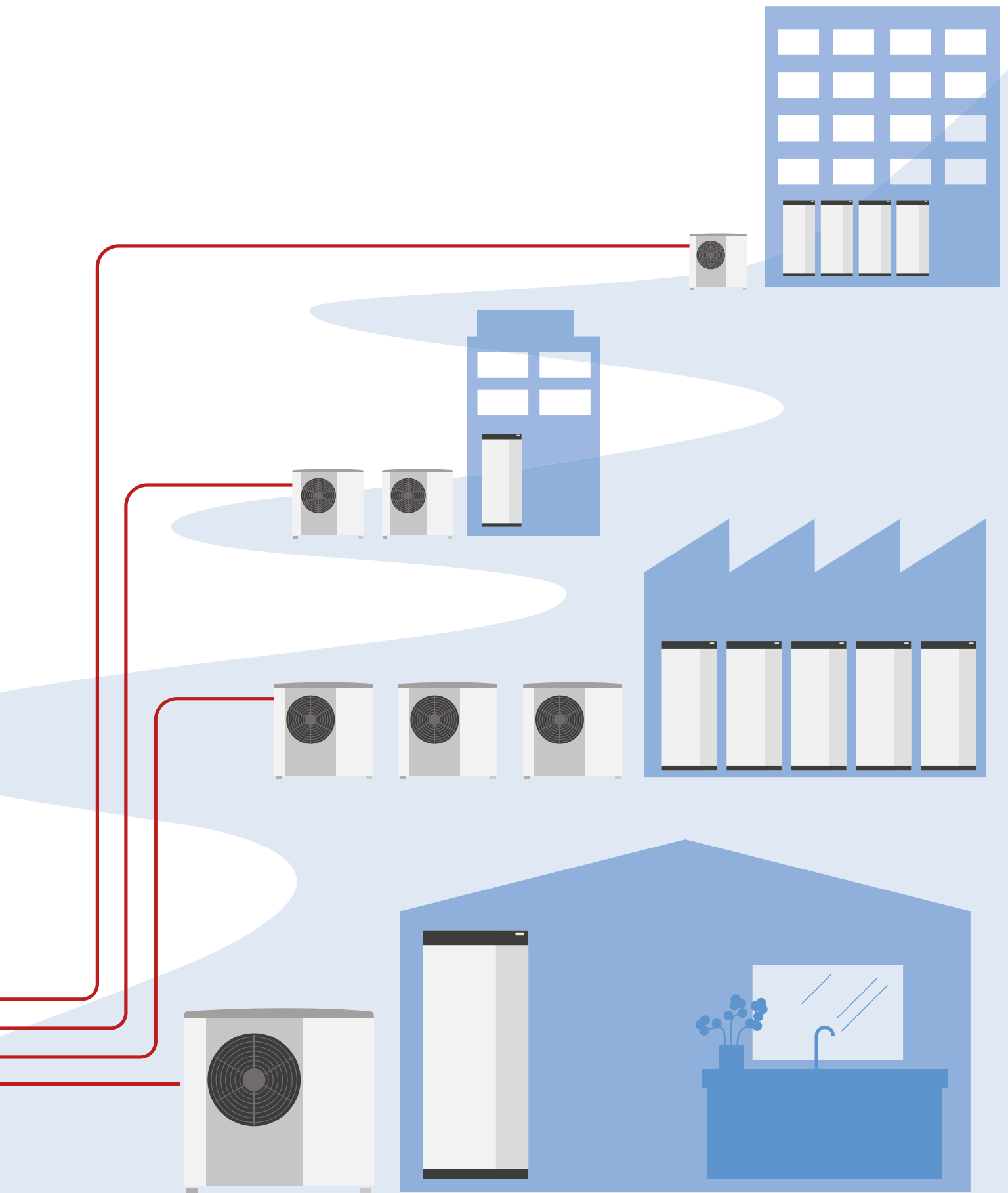


Scanna QR-koden för att läsa mer.

Styrmodulen SMO S40

- Kombinera med en eller flera NIBE luft/vattenvärmepumpar eller bergvärmepumpar.
- Fastighetslösningar med upp till åtta NIBE värmepumpar.
- Smart användarvänligt styrsystem med touchscreen för stor flexibilitet.
- Inbyggd Modbus TCP/IP







AKTUELLT

NU FÖRENKLAR VI SORTIMENTET FÖR BERGVÄRMEPUMPAR.

Vi renodlar sortimentet och går från fyra modeller till tre. Efter lång och trogen tjänst utgår F1226. Samtidigt tar F1145/F1245 över platsen som standardvärmepump till ett nytt lägre pris.

–På det här sättet skapar vi ett tydligare sortiment och ser till att vi är det givna valet även i standardsortimentet, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Under många år har vi haft ett marknadsledande sortiment inom bergvärmepumpar som gett oss en stark position på svenska marknaden. Nya produkter i premiumsegmentet har tillkommit och vi har tagit stora steg för att kunna fortsätta erbjuda hållbara och effektiva värmepumpar med den senaste teknologin.

–I premiumsorimentet har vi våra inverterstyrda wifi-uppkopplade värmepumpar i S-serien, S1256/S1156 för villor och S1155-25 för större villor och mindre fastigheter, sen har vi de två produkterna i F-serien där vi nu tar bort den äldre av dem, förklarar Stefan Oliv.

Som en följd av det tar F1145/F1245 över platsen som den givna standardvärmepumpen och vi har även sett över priset. Kika gärna i vår uppdaterade prislista på nibeprofessional.se

F1145/F1245 blir vår standardvärmepump

Som ni känner till sedan tidigare finns F1145/F1245 i många storlekar och korrosionsskydd.

–Den är utrustad med en användarvänlig färgskärm, servicevänlig kyldel och komponenter av hög kvalitet. Dessutom har den internetkoppling som ger slutkunden övervakning av sin värmepump från sin smarta telefon och möjlighet att elprisstyra värmepumpen, helt utan extra kostnad, avrundar Stefan Oliv. ■

"För er installatörer och grossister ute i landet blir sortimentet enklare och tydligare."

Från och med 15 januari 2024 utgår F1226 och F1145/F1245 tar över platsen som vår standardvärmepump.

–För er installatörer och grossister ute i landet blir sortimentet enklare och tydligare. Samtidigt som vi säkrar upp för att vara det givna valet i alla segment, även i standardsortimentet, säger Stefan Oliv.



Fakta

Korrosionsskydd

Koppar
Rostfritt
Emalj

Storlekar Standardsortiment

NIBE F1145 - 6, 8, 10, 12, 15, 17 kW
NIBE F1245 - 6, 8, 10 kW

Storlekar Premiumsortiment

NIBE S1156 - 1,5-8 kW, 3-13 kW, 4-18 kW
NIBE S1256 - 1,5-8 kW, 3-13 kW, 4-18 kW
NIBE S1155-25

AKTUELLT



SNART DAGS FÖR NORDBYGG 2024.

Snart är det dags att bjuda in er till vår enorma monter – den största hittills! –Det här kommer bli det mest spännande Nordbygg under mina år på NIBE, säger Henrik Henningsson, försäljningschef för Sverige.

I år kommer fokus att ligga dels på lanseringen av NIBE Flow inom NIBE Fastighet och dels på villavärmepumpar.

–Vi kommer visa upp nya premiumprodukter inom frånluft och luft/vatten och såklart vår fantastiska S1256 som vi lanserade under hösten 2023, berättar Henrik. Vi förväntar oss att Nordbygg 2024 kommer vara mycket fokuserat på klimatvänliga köldmedier och hållbara produkter.

Det största som sker är att vi nu har NIBE Fastighet och lanserar NIBE Flow, med skräddarsydda ventilationsaggregat för större fastigheter.

–Vi har jobbat hårt på det här och det är en stor satsning, berättar Kalle Silén, försäljningschef NIBE Fastighet. Nu får vi möta en helt ny kundgrupp med alltifrån ventilationsentreprenörer till VVS-konsulter och skapa nyfikenhet hos våra tidigare samarbetspartners. Vi kommer visa lösningar för flera olika fastigheter och berätta om hur våra produkter samspelar och hur vi kan bidra med kunskap för att förverkliga hållbara helhetslösningar.

Marcus Brelin är ansvarig för montern. Lite drygt en månad innan mässportarna öppnas är det mycket logistik och mycket som ska klaffa.

–Tillsammans med våra egna mässbyggare och inhyrda samarbetspartners bygger vi en monter på 31x15 meter, som blir 465m². Vi räknar med att bygget tar omkring 600 mantimmar. Dessförinnan är det planeringsarbetet med ett 30-tal personer som är inblandade från augusti till april.

40 000 besökare uppskattas komma till mässan som pågår 23–26 april. ■



Arkivbild från NIBEs monter på ISH 2023.

KUNSKAP FÖR DIG OCH DITT FÖRETAGS FRAMGÅNG.

Online-kurser, utbildningsbilen, utbildningar på plats och skräddarsydda besök här i Markaryd. Vi ger många vägar till praktisk kunskap som du och dina kollegor kan ha nytta av direkt.

–Vi vill skapa förutsättningar för dig som installatör att ge dina kunder de bästa lösningarna och den bästa supporten, säger Anna Nilsson, ansvarig för utbildnings- och besöksverksamheten.



Syftet med NIBE Training är att göra dig som installatör säkrare vid installation, igångsättning, uppföljning och service.

–Vi vill förstås berätta om våra produktnyheter och göra den nya tekniken begriplig, men också hjälpa dig att hitta rätt information och guida dig rätt i olika situationer, fortsätter Anna.

Kunskap som underlättar

Samhället blir mer och mer digitalt och uppkopplat, likaså våra värmepumpar. Det innebär många nya möjligheter och fördelar för dig som installatör och dina kunder. Snabbare och enklare service till exempel. –Att felsöka på våra nya produkter är enkelt att göra från en telefon eller dator när värmepumparna är uppkopplade, berättar Staffan Berg som är en av våra utbildningsledare, och många kunder vill också ha en servicepartner knuten till sig för att kunna få råd och hjälp. På produktutbildningarna går vi igenom hur myUplink och myUplink PRO fungerar. Vi kopplar upp värmepumpen, lägger in kunder, ställer diagnos och gör inställningar på distans, förklarar Staffan.

Då får vi ofta kommentaren "var det inte svårare än så" eller "vilket bra verktyg jag har i telefonen som ändå alltid är med i fickan".

S-serien på väg

I väntan på att nya Visitor Center ska bli klart har Staffan Berg, som brukar hålla i utbildningarna, inrett en utbildningslastbil som åker omkring på vägarna.

–Vi har våra tillfälliga utbildningslokaler i lokalerna på Storgatan i Markaryd, men ser lastbilen som ett jättebra komplement, förklarar Staffan. Det hjälper oss att träffa och utbilda installatörer som har svårt att komma till oss i Markaryd, och vi kommer ha den kvar även efter invigningen av besökscentret.

Utbildningsbilen har inretts med tre produktnyheter; S1156, S735 och S2125. De senaste modellerna inom bergvärme, frånluft och luft/vatten plus olika tillbehör, som frikyla och extra klimatsystem.

–Det är pumpar i full drift med vattenburna system och med ett luftburet borrhål. Det ger verkligen en bra bild av digitala uppkopplingar och driften av både värme och kyla, berättar Staffan.

Det senaste året har NIBE varit en av södra Sveriges största byggarbetsplatser.

–I slutet på året räknar vi med att inviga nya Visitor Center, berättar Anna. Då får vi 5 000 nya fräscha kvadratmeter, med en utställning om NIBEs historia och våra produkter, konferens- och utbildningslokaler, servering och en skybar. Allt kommer präglas av modern teknik och innovativa lösningar. Det ska bli fint att få ta emot er här.

Snabbt på webben eller på plats?

Med mer än 70 års tillverkning och utveckling av värmepumpar finns här gott om erfarenhet

att dela med sig av, med både praktiska och teoretiska utbildningar. De flesta hålls i Markaryd men även på andra platser.

–Vi har kurser om våra produktnyheter, sortimentet, tillbehör, dimensioneringsverktyg och annat som ger mervärden, berättar

"Mest önskar vi att alla kommer hit till Markaryd."

Anna. Du får tips kring installationer av värmepumpar, dimensionering, problemlösning och sådant som är aktuellt i branschen och omvärlden. Det är också en möjlighet för dig och ditt företag att besöka Markaryd, träffas och skapa värdefulla kontakter med andra och med vår service- och marknadsavdelning.

Ibland behöver man bara få ny produktkunskap snabbt, enkelt och bekvämt.

–Därför har vi kortat ner våra webinarier och gjort dessa ännu mer informativa, berättar Anna. På 20 minuter kan du till exempel lära dig hur komfortkyla och solel fungerar med S-serien.

–Vi vill erbjuda möjligheter för alla att utbilda sig på ett bekvämt sätt, men mest önskar vi att alla kommer hit till Markaryd. Då kan vi visa våra nya fabriker, berätta om det som händer här och vi får lära känna varandra. Tyvärr är möjligheterna att ta emot besökare begränsade innan Visitor Center är klart. Men tag gärna kontakt med din distriktsäljare så gör vi vårt bästa för att lösa det, avslutar Anna Nilsson. ■

Läs mer på nibeprofessional.se



CASE SVALKÅ

"Vi bytte till bergvärme i S-serien för att minska energi-åtgången och få golvsvalka."

Det säljs mycket golvsvalka i hela Europa, men i Sverige är det få som vet något om det. En holländare som flyttade till Sverige gjorde en förfrågan till Per Mollstedt, distriktssäljare på NIBE i Mellansverige. –Nu har jag sålt flera anläggningar här i trakten, de första var till den holländska kunden och till mig.

Per och Åsa bor i ett äldre villaområde en mil utanför Uppsala centrum. Här köpte de en tomt 2011 och lät bygga ett enplanshus med golvvärme. Huset ligger ett stenkast från Mälaren där många i grannskapet svalkar sig under sommarhalvåret. Just svalka är något som seglat upp och blivit eftertraktat sedan den rekordvarma sommaren 2018. En holländare fick Per att bli nyfiken på en av våra NIBE-produkter som sålts på export.

–Jag blev kontaktad av en holländare som skulle flytta till Sverige, berättar Per. Han hade haft golvvärme och golvsvalka i sitt hem i Holland. Nu skulle han bygga hus i Sverige och ville ha det i sitt hus i Norrtälje. Jag blev nyfiken och läste på. Jag sökte information hittade det bland annat hos en stor europeisk golvtillverkare och sökte upp forum där man diskuterade tekniken. Den vanligaste frågan som dök upp i olika forum var "Blir det kondens?". Men det handlar om att shunta ut svalka till rätt temperatur för

Per, Åsa och hunden Thea, Uppsala
Bostad: Enplanshus med golvvärme byggt 2011

Boyta: 135 m² och garage 35 m² sammanbyggt med huset

Byte till: Bergvärmepumpen S1255-6 med tillbehör PCM S40 för golvsvalka och FLM S45 för ventilation

Energiförbrukning/år: 4 000 kWh



att undvika kondens. Den enda nackdelen är att man får svalt badrumsgolv men fördelen är att få behagligt klimat i hela huset väger upp!

–Efter diskussioner på jobbet fick jag möjligheten att ta fram en applikation för tillbehöret passiv svalka på den svenska marknaden och själv testa NIBEs PCM (Passive Cooling Module).

Bytte till bergvärme

För att kunna göra det behövde Per och Åsa byta ut sin gamla frånluftsvärmepump mot en ny bergvärmepump. Per fortsätter berätta.

–Vi beslöt oss för en S1255 av tre skäl. Dels för att det var kul att få nya S-serien och dels för att kunna minska energiförbrukningen tack vare S-seriens alla fördelar, och för att dessutom få funktionen golvsvalka. Det här är nästan två år sen idag. Nu har jag sålt 12 anläggningar med golvsvalka här i trakten. De två första var till den holländska kunden, och till mig!

–Kunden i Norrtälje kondensisolerade golvvärmefördelaren, men det behövs inte. Det svalaste min anläggning kör ut är 19°C. Då blir det ingen kondens, och min toppnotering inomhus i högsommarvärme är 24°C, vilket är väldigt behagligt.

Svalt, tyst och utan drag

Så hur upplever ni golvsvalkan och hur funkar den?

–Det känns svalt och skönt i huset, beskriver Per. Den här typen av svalka är skön för att den är tyst och dragfri. Med en fläktkonvektor kan man få det svalt i enstaka rum, men nu är det svalt i hela huset.

–Ska du bygga ett hus med kyla och fläktkonvektorer så rör det sig om betydligt mer än golvsvalka, då måste du även göra rördragning och kondensavlopp. Här använder vi passiv svalka som nästan är gratis. Golvsvalkan "äter upp värmen" och transporterar

ner den i borrhålet. På en sommar kanske går det åt omkring 100 kWh för att göra skön svalka.

"Här använder vi passiv svalka som nästan är gratis."

–Passiv svalka använder samma rör som golvvärmen, förklarar Per. Svalkan styrs automatiskt av värmepumpen. Precis som en varmekurva har du en kylkurva, så när det blir varmt ute så startar den. Du anger bara vilken utomhustemperatur den ska starta vid. Tillbehöret kan du installera samtidigt som bergvärmen eller i efterhand.

Tillbehöret heter NIBE PCM

Tillbehöret heter NIBE PCM och finns två storlekar. PCM S40 passar för mindre bergvärmepumpar upp till 8 kW, och PCM S42 för de större upp till 18 kW.

–Det känns tryggt att jag själv använder produkten när jag ska hjälpa installatören att sätta igång systemet. Men nu från årsskiftet har vi på NIBE lanserat produkten i Sverige vilket gör att våra kunder nu kan hitta den på vår hemsida och i prislistan. Det har funkat fint ute hos kunderna. Jag har varit hemma hos de flesta och alla är nöjda och glada! ■



Personlig kompetens och engagemang hos montörerna är av största vikt då det är hantverk och mänsklig faktor inblandad i produktionen och monterat samtidigt som varje order är unik. Här monterar Stefan Muller och Muhammed Norosi ihop ett ramverk som utgör stommen i höljet.



Övre bilden tv: Marie Sundh, Gharibhossein Hosseini och Simon Morar diskuterar kring olika moment i montageflödet och vikten av samhallning kring de olika operationerna.

Nedre bilden th: Gharibhossein Hosseini och William Ringman är i full färd med att montera paneler som sedan kommer utgöra största delen av aggregathöljet.

ETT NYTT FLOW. DEL 1: UTVECKLINGEN

"Vi har gjort en NIBE-produkt som är helt unik."

Med egen fabrik, eget labb och egen personal har ventilationsgruppen den kompetens, snabbhet och flexibilitet som kunder och marknad kräver.

–Med mer än 300 års sammanlagd branscherfarenhet har vi byggt ryggraden i produkten och flödet i produktionen, säger Marie Sundh, ansvarig för ventilationsprojektet NIBE Flow.

Med femton år i branschen – framförallt inom teknikutveckling, försäljning och kvalitet – har Marie Sundh en bra helhetsbild över ventilationsbolag och hur de funkar.

Hon har varit noga med att ta in bransch-kompetenta personer, både när det gäller utvecklingen av produkten och produktionen.

–Det har varit väldigt viktigt för att bygga ryggraden i produkten och flödet i produktionen. Vi har säkerställt kompetens på alla nyckelposter genom hela flödet. Med mer än 300 års bransch- och produkterfarenhet sammanlagt, så vi vet vad vi gör och vad kunderna vill ha.

Under utvecklingsarbetet har mycket skett parallellt.

–Vi har gjort många parallella resor som varit beroende av varandra. Det är det som är bra när man har erfarenhet. I stället för en rak process så är det mer effektivt att ha flera spår samtidigt. Vi har byggt labb samtidigt som vi har integrerat i produktutveckling och produktion. Mjuka värden som service och support har också tagits med in i utvecklingsarbetet i ett tidigt skede. Man måste se till hela flödet och hela kundresan!

Egen fabrik

Att ha egen tillverkning ligger i vårt DNA. –Ventilationsfabriken ligger strax utanför Markaryd, berättar Marie. Det var nödvändigt med en egen fabrik för att möta komplexiteten och efterfrågan som marknaden ställer på produkten.

Till skillnad från NIBEs övriga fabriker har vi en helt unik enstyckstillverkning istället för serietillverkning. Det betyder egen maskinpark, egen personal och eget montage. Bara så kan vi säkerställa kapacitet och leveranstider oavsett hur beläggningen på värme-

pumpssidan ser ut.

Att mäta är att veta

I fabriken finns också ett högteknologiskt labb parallellt med övrig utveckling. –Att mäta är att veta, och något som är väldigt viktigt är att vi kan testa produkten i egen labbverksamhet för att säkerställa teknisk höjd och behålla hastighet på produktutvecklingen. Vi gör vibrationstester av fläktar, mäter inbyggnadsförluster och vi mäter för CE-märkning med mera. Det säkerställer en hög kvalitet och vi kan se till att ligga före dagens krav genom att nu fortsätta utveckla nya finesser i det egna labbet.

Som komplement till labb så testas aggregaten naturligtvis i verkliga miljöer.

–Många fälttester gör vi i egna byggnader, men även hos kund. Flera har vi haft ute under en längre tid. Eftersom vi gör vintertester är vi extra glada för att vintern kom tidigt i år. Vi har kunnat testa ner till minus 20. Förutom det skapar vi även speciella husmiljöer och provocerar fram extrema förhållanden i externa faciliteter.

Kundunikt hela vägen

Kundunika aggregat kräver applikationsprogrammering, en kompetens som finns i ventilationsgruppen.

–Vi har själva utvecklat produktvalsprogrammet NIBE DimVent parallellt med utvecklingen av produkten, eftersom allt arbete är kundunikt, från offert till dokumentation. Det har varit viktigt att hålla samma utvecklings-tempo då båda funktionerna är beroende av varandra.

NIBE DimVent heter produktvalsprogrammet som är ett verktyg för både säljare och kunder.

–Vi har gjort det så att vi kan vara så flexibla som möjligt och bygga varianter som möter



ETT NYTT FLOW. DEL 1: UTVECKLINGEN

kundernas krav. Konfigurationerna i produktvalsprogrammet följer med till fabriken och styr tillverkningen. Det ska vara enkelt att göra applikationsanpassningar och de ska vara enkla att producera.

Ett nytt och modernt produktvalsprogram är en stor fördel för våra kunder.

–Vi har kunnat utveckla applikationer för en digital miljö direkt. Det betyder att vi gör det modernt och användarvänligt från grunden. Det är ett omfattande och komplext jobb initialt men vi kommer att ha stora fördelar av det framöver.

Med försprång in i framtiden

Snabbhet och flexibilitet är inbyggt i utvecklings- och tillverkningsprocessen.

–Vi är medvetna om den flexibilitet vi måste ha i produktionen och den snabbhet som behöver ske i utvecklingen. Det är inbyggt i processen för att vi ska kunna hålla ett högt utvecklingstempo. Vi har gjort en NIBE-produkt som är helt unik. Vi har jobbat intensivt med detta i flera år och vi ser med spänning fram emot att äntligen sjösätta den, säger Marie Sundh.

Lanseringen av NIBE Flow sker på Nordbygg den 23-26 april i Stockholm.

–NIBE Flow kommer vara en mycket viktig produkt i våra helhetslösningar från berg till tak, säger Kalle Silén, försäljningschef på NIBE Fastighet. Extra roligt är responsen från marknaden, via piloter och referensgrupper, som visar att ventilationsaggregatet möter önskemålen och att det kommer vara enkelt att projektera, installera och driftsätta.

–Nu ser vi fram emot att visa upp vår nya produkt och hur väl den passar in i vår portfölj med energieffektiva och hållbara klimatslösningar, avrundar Kalle Silén. ■

Marie Sundh, ansvarig för ventilationsprojektet, visar oss runt i fabriken. Här står hon i vårt lager med värmeväxlare.

"Vi är medvetna om den flexibilitet vi måste ha i produktionen och den snabbhet som behöver ske i utvecklingen. Det är inbyggt i processen för att vi ska kunna hålla ett högt utvecklingstempo."





På Kalendegatan i mitt i centrala Malmö ligger fastigheten Arkaden som beskrivs som "en stad i staden" när det byggdes på 50-talet. Det aktuella energiprojektet avser 20 000 m² av de totala 176 000 m² som utgjorde Arkaden.

CASE FASTIGHET

LYCKAD ENERGIJAKT MITT I MALMÖ.

Energijakten i äldre stadsmiljöer har tagit fart. På Kalendegatan i Malmö ligger fastigheten Spinneriet från 50-talet.

–Samverkan av olika energislav och ny teknik är lösningen på våra energimål, säger Mikael Göransson, projektledare på Fastighetsbolaget Balder.

Kvarteret Spinneriet byggdes som en stad i staden i slutet på 50-talet. Den har behållt sin skepnad i grova drag, med handel, kontor, garage och restauranger. På våning 3 av 7 har Balder det egna kontoret.

–Det fanns ett underhållsbehov i fastigheten och vi behövde byta ut hela anläggningen, berättar Mikael. Vi vände oss till en konsult som tog ett helhetsgrepp över byggnaden och tillsammans med dem och Fredrik Snygg på NIBE arbetade vi fram en effektiv och hållbar energilösning. *Läs mer på nästa uppslag!*

CASE FASTIGHET

Så hur gör man för att sänka energiförbrukningen när det inte finns någon tomtyta att borra för bergvärme på, och när det är full verksamhet i fastigheten? Få vet att det kan vara så enkelt att spara så många kilowattimmar i ett gammalt hus mitt i stan.

–Vi har alltid ventilerat ut all värme från kontor etcetera till garaget, så där har varit varmt och fint, berättar Mikael.

Från fjärrvärme till hybrid

Fastigheten har gått från 100% fjärrvärme för värme och varmvatten till en hybrid mellan värmepumpsteknik och fjärrvärme.

–Vi valde en hybridlösning med frånluftsåtervinning. Det betydde en investering i sex NIBE värmepumpar på totalt 360 kW, en ny fjärrvärmecentral från Cetetherm och ny styrutrustning.

I anslutning till garaget installerade vi nya FX-aggregat som återvinner värmen i frånluften med hjälp av värmepumpsteknik. Värmepumparna vi valde var sex NIBE F1345-60. Vanligast är att F1345 hämtar sin energi från berggrunden men här är det ventilationen som är energikälla.

–Konverteringen genomfördes för tre år sen och gick väldigt bra, berättar Mikael. Värmepumparna klarar hela året, utom när det är några plusgrader då måste vi spetsa lite med fjärrvärme. Förutom att den ger en årlig besparing på 875 000 kWh har vi en stabilare och mer driftsäker anläggning och ett bättre inomhusklimat för våra hyresgäster.

–Med den nya lösningen och styrutrustningen kan vi hantera fel snabbare. Vi kan sitta på distans och göra justeringar, och vi slipper klampa in hos våra hyresgäster. Bättre driftnetto ger minskade underhållskostnader och förebygger stillestånd. Vi har en underhållsfri anläggning i flera år framöver, förutom filterbyte!

Energijakten fortsätter

För att minska energiförbrukningen ytterligare och bli än mer attraktiva för hyresgäster utfördes flera andra åtgärder i projektet. Mikael fortsätter:

–I energiprojektet installerade vi också solceller, kompletterade med nya effektiva fläktar och aggregat i nästan hela fastigheten med injusteringar efteråt. Vi är medvetna om att klimatsmarta byggnader efterfrågas, solceller



"Kvarteret Spinneriet är ett bra exempel på hur man mitt inne i en stad kan sänka sin energiförbrukning radikalt genom att återvinna och omvandla lågvärdig energi. Det är också ett exempel på bra samverkan mellan fastighetsägare, installatör och produkt och systemleverantör – och mellan olika bolag i NIBE koncernen."

–Fredrik Snygg, NIBE Fastighet

och miljöklassning av byggnader. Slutligen är vi i en process där vi överväger miljöcertifiering av huset och har gjort en del av det som krävs för den klassen som heter "Miljöbyggnad iDrift 2.0".

Nyckeln till det goda resultatet

Projektet har varit ett samarbete mellan totalentreprenören Bemt, NIBE och Balder.

–När vi utför energiprojekt är materialvalen och samarbetet mellan entreprenör och leverantör av yttersta vikt. Inom vår interna teknikgrupp har vi en lång erfarenhet som gör att vi kan vara självsäkra i våra val och hur vi utvecklar fastigheternas installationer. På Spinneriet var en av nycklarna till det goda resultatet just detta samarbete där NIBE och Bemt visade god förståelse för vad vi ville uppnå i projektet, berättar Darek Danielsson, driftchef region syd Balder.

–Detta goda exempel kan även appliceras på våra andra fastigheter med liknande förutsättningar, avrundar Mikael Göransson. ■

KVARTERET SPINNERIET, MALMÖ

Ägare: Fastighets AB Balder

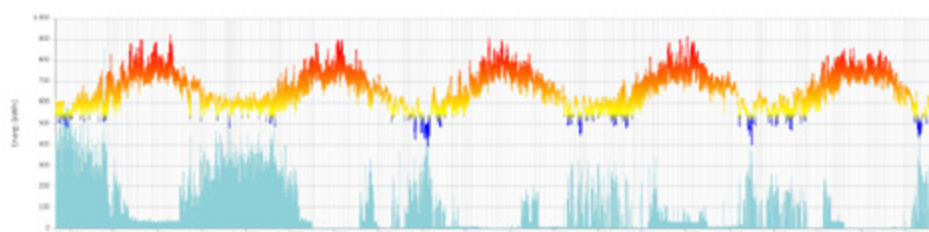
Verksamhet: kontor, restaurang, gym, garage

Yta: 20 000 m²

Energiförbrukning/år före konvertering: 1 330 000 kWh

Ny energilösning: Hybrid med sex NIBE F1345-60 för ventilationsåtervinning och fjärrvärmecentral Cetetherm Aqua

Energiförbrukning/år efter konvertering: 155 000 kWh för fjärrvärme och 300 000 kWh för att driva värmepumparna
Besparing/år: 875 000 kWh



Diagrammet visar att när utomhustemperaturen sjunker ner mot 0 och blir blå så går fjärrvärme spetsen in.



Det var början av sommaren 2020 som de sex värmepumparna kopplades in. Vissa perioder under somrarna har Balder låtit fjärrvärmen göra allt varmvatten för att el-priset varit väldigt högt och då har värmepumparna fått vila lite. Nu går värmepumparna hela somrarna för varmvattenproduktion.

PROFFSPROFIL

FAMILJEFÖRETAGET SOM HAR FÖLJT MED SIN TID.

På VVS-firman i Mönsterås arbetar tre generationer från familjen Karlsson idag. Håkan, Lars och Erik. –Det här är ett företag som följt med sin tid och gått från gamla gjutjärnspannor till värmepumpar, säger Oscar Lindblom som började som praktikant för tio år sedan och nu är VD.

Oscar Lindblom är på väg till ett äldreboende och en skola utanför Oskarshamn. Fastighetsförvaltningen vill byta ut gamla flispannor mot moderna och effektiva anläggningar. –Det lutar åt bergvärme i båda fallen, den ena ska vara på 200 kW och den andra på 120 kW, NIBE-produkter såklart!

Oscar stannar bilen för att berätta mer. Om familjeföretaget som grundades i början av 1900-talet, där tre generationer arbetar idag och där han gått från praktikant till VD på tio år.

–När vi letade lite bland gamla papper hittade vi en förfrågan från 30-talet om att modernisera det kungliga sommarresidenset Solliden. Men vi var med när Mönsterås Bruk byggdes på 60-talet, då var vi upp mot 60 anställda, och när Strand Hotell i Borgholm byggdes.

Idag är Håkan Karlsson huvudägare tillsammans med sonen Lars och barnbarnet Erik. Det var Håkans morfar Arvid som startade företaget 1917.

–Man har följt med sin tid och gått från gamla gjutjärnspannor till värmepumpar, berättar Oscar.

Som en i familjen

Oscar har arbetat nära familjen i många år. –Jag började 2013 som praktikant och blev projektledare sju år senare. I februari slutade jag för att testa livet som konsult. Men precis innan sommaren blev jag tillfrågad om att komma tillbaka som VD. Både jag och huvudägaren Håkan kan projektering och har jobbat nära ihop. Han såg mig som sin naturliga efterträdare.

Oscar är den första utanför familjen som fått förtroendet att leda företaget, och det på över 100 år.

–Det är en ynnest och ett stort ansvar, men också en rolig utmaning, beskriver Oscar.

Det är inte många i min ålder som får den möjligheten, jag är bara 28 år. Och jag ser Rör-Karlsson som ett företag som vill fortsätta vara med i tiden och utveckla verksamheten för att möta den framtida efterfrågan på marknaden. Det är helt i linje med mina ambitioner. Det i kombination med att det är ett fantastiskt företag byggt på kunskap och ödmjukhet gjorde det väldigt lätt att anta erbjudandet som VD.

Svarar dygnet runt

Att det är ett familjeföretag slår igenom i kulturen, kundnöjdhet är viktigt och personalomsättningen är låg. Av alla sjutton montörer är det bara en som inte började som 19-åring här.

–Vi har aldrig beordrat övertid. Alla känner ett ansvar och ställer upp om det behövs, och tar egna initiativ för att kunderna ska bli nöjda. Det finns ingen jour, men vi svarar dygnet runt.

Rör-Karlsson har länge varit trogna NIBE-kunder.

–Sen start har vi alltid installerat NIBEs varmvattenberedare, och sen mitten/slutet av 90-talet NIBEs värmepumpar. Det är ett smäländskt företag som ingjuter en trygghet. Produkterna är driftsäkra och ligger långt fram både i styrsystem och teknik. En stor anledning är också den fantastiska säljkåren som stöttar oss, utbildningarna och spetskompetensen som finns. Det är skönt att ha någon att bolla med när det gäller fastighetslösningar, någon som kan helheten.

–Nu i veckan hade jag en kund som bor på en ö, så vi kopplade upp oss mot deras värmepump via myUplink PRO. Otroligt smidigt att vi kunde uppdatera deras värmepump på distans, en väldigt användarvänlig app. Det tycker kunderna med, de som vill ha lite koll!

På Rör-Karlsson märker man en ökad efterfrågan på värmepumpar.

–Det är en stor utbytesmarknad, men också folk som tar steget och konverterar från direktverkande el till värmepumpar. Inte bara villor. Vi har flera uppdrag nu där kommuner och större fastighetsägare går över till vattenburna system, både av hållbarhetsskäl och ekonomiska skäl. Och flera på gång, avslutar Oscar. ■



RÖR-KARLSSON AB, MÖNSTERÅS

Startår: 1917

Ägare: Håkan Karlsson, huvudägare, sonen Lars Gierfvede och barnbarnet Erik arbetar som montör.

VD: Oscar Lindblom

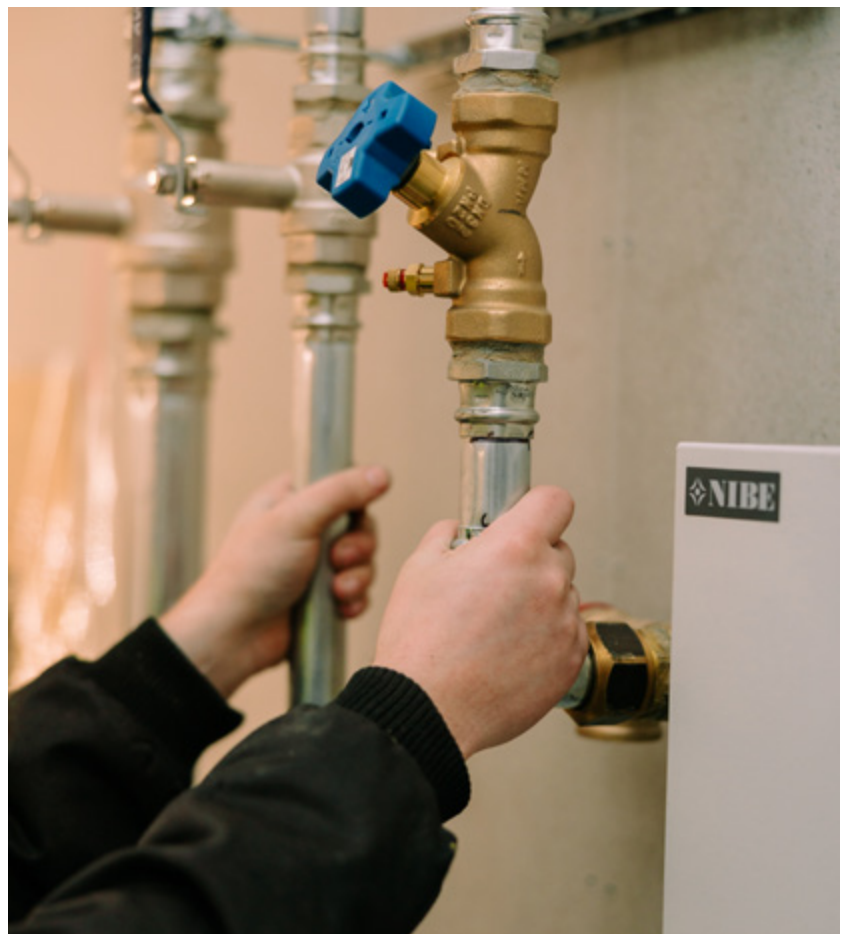
Anställda: 23

Uppdrag: VVS, från blandarbyte till stora byggprojekt

Satellitorter: Oskarshamn och Kalmar



Oscar är den första utanför familjen som fått förtroendet att leda företaget. –I februari slutade jag för att testa livet som konsult men sen blev jag tillfrågad om jag ville komma tillbaka som VD, berättar Oscar Lindblom.



AKTUELLT

"Vi vill hjälpa dig att få fler affärer."

Ett bättre stöd under hela kundresan. Det vill Ulrika Urberg och hennes team som jobbar med kundnöjdhet och innesälj, kunna erbjuda dig som installatör.

–Enkelhet, trygghet och tillsammansskap är viktiga värdeord i det arbetet, säger Ulrika.

En kunddriven utveckling, ett tätare samarbete och bättre stöd är några av de förändringar som Ulrika Urberg och hennes team arbetar med. Målet är ännu nöjdare kunder – och som installatör är du en av dem.

–Vi vill hjälpa dig att få fler affärer och ännu nöjdare kunder, fortsätter Ulrika Urberg. Vi vill vara den omtänksamma och generösa partnern för dig. Som det känns enkelt och tryggt att jobba tillsammans med. Som finns där hela vägen, och som ger det bästa stödet under hela kundresan. Den som inte bara har de bästa produkterna utan även den bästa servicen.

Utveckla experthjälpen

På nibe.se erbjuder vi våra kunder personlig rådgivning inför köpet och hjälp med att snabbt få kontakt med en installatör för att boka tid för hembesök. De fyller i sina kontaktuppgifter och vi ringer upp dem. Första steget är att fånga upp och ta väl hand om de kunder som kontaktar oss via experthjälpen.

"Vi behöver jobba mer med inkommande kontakter via experthjälpen och lägga mer tid på behovsanalys."

–Många som hör av sig till oss vill ha en offert, de får prata med våra kunniga innesäljare. Men vissa vill bara ställa frågor, det är viktigt att vi tar reda på vad de behöver och tar väl hand även om dessa, förklarar Ulrika. Så att vi kan ge er kontakter till kunder som har nära till köp.

–Andra steget är att ta reda på så mycket relevant information som möjligt innan vi skickar vidare kundkontakten till dig som



installatör, fortsätter Ulrika. Ett annat sätt är att utveckla experthjälpen. Det kan vara alltifrån att ge bättre information till slutkonsumenten till att faktiskt erbjuda rådgivning med ett löfte om att ha resurser till det. Vi tittar också på om vi kan ha fler kanaler in förutom experthjälpen, till exempel en chat.

En egen kontaktperson

För att du ska få bättre underlag för att lyckas med dina affärer behöver vi jobba mer och tätare tillsammans.

–Vi kommer att ta ett större ansvar för uppföljningen. Varje installatör ska ha en person på innesälj att ha kontakt med och ha tätare uppföljningar med. "Får du rätt typ av kunder? Får du tillräcklig information om kunden? Stämmer de du får med dina förväntningar produktmässigt?"

–Vi behöver också hitta fler lösningar på hur vi kan följa affären och ge rätt stöd till både

kunden och installatören under hela kundresan. Det betyder att jobba med ständiga förbättringar för att ge de bästa förutsättningarna för en lyckad affär.

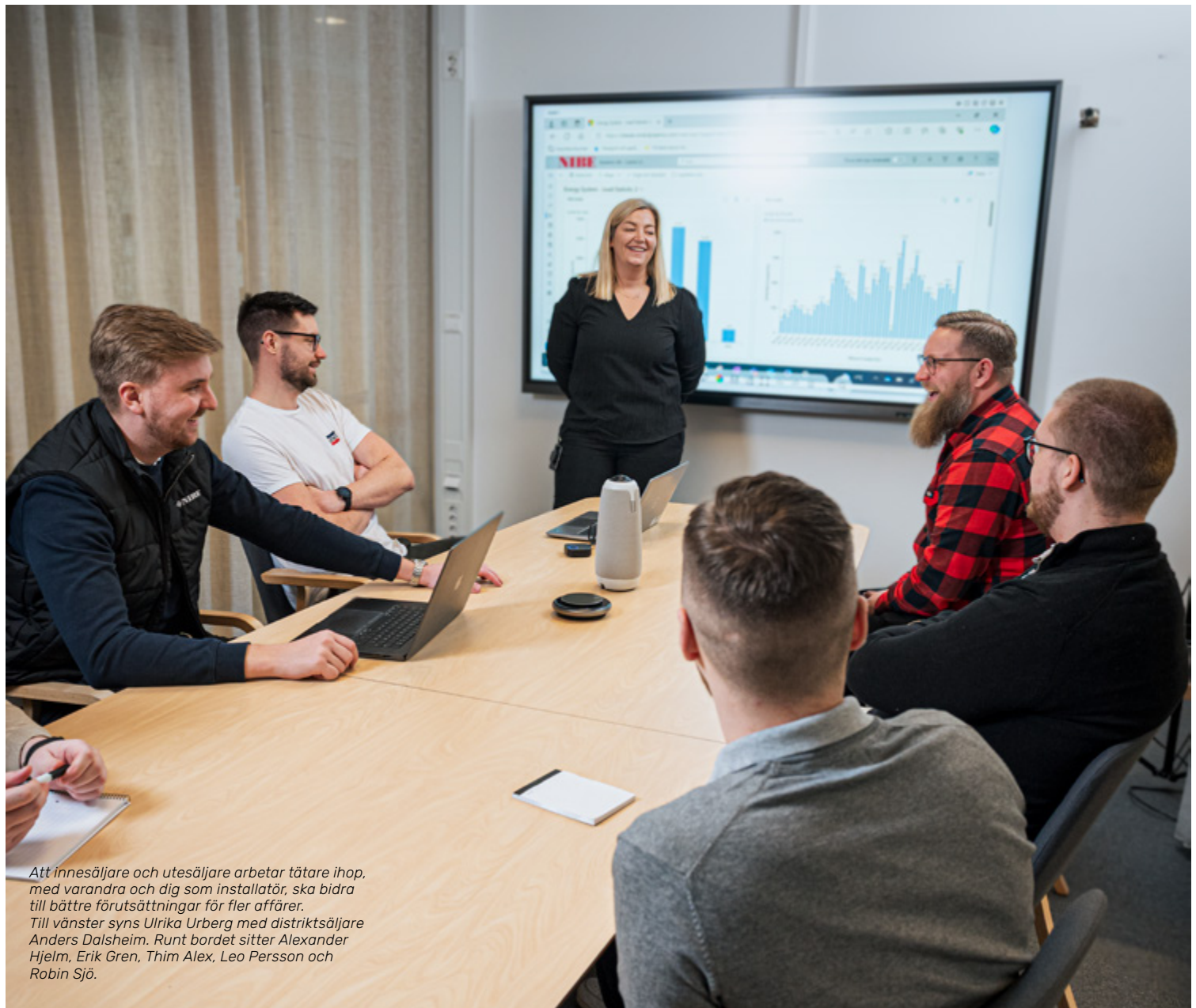
Mer analys, mer närvaro

Även ett kompetenshöjande arbete ska genomföras.

–Vi behöver jobba mer med inkommande kontakter via experthjälpen och lägga mer tid på behovsanalys för att ge dig så komplett information som möjligt, beskriver Ulrika. Målet är att du direkt ska kunna boka tid för hembesök.

Våra innesäljare och utesäljare kommer också att jobba tätare ihop, med varandra och med dig.

–Du kommer också märka att vi på innesälj är ute på fältet mer. Dels för att få en större lokal närvaro gentemot slutkonsument, men också för att träffa dig som installatör. Det är



Att innesäljare och utesäljare arbetar tättare ihop, med varandra och dig som installatör, ska bidra till bättre förutsättningar för fler affärer. Till vänster syns Ulrika Urberg med distriktsäljare Anders Dalsheim. Runt bordet sitter Alexander Hjelm, Erik Gren, Thim Alex, Leo Persson och Robin Sjö.

viktigt att få ett ansikte för att kunna ha en bra dialog.

Fler digitala funktioner

En annan del är att tillsammans med er installatörer fortsätta utveckla hemsidan för att kunna erbjuda självservice till de som vill.

–En nyhet är att du nu kan registrera dina installerade värmepumpar på nibeprofessional.se. Du slipper allt pappersarbete och kan ha koll på dina installerade värmepumpar och lojalitetspoäng. Vi arbetar också på att du ska kunna se dina kundkontakter och jobba med dem på hemsidan.

–Men fast de digitala funktionerna blir fler och fler och i många fall är enklare, är du alltid välkommen att höra av dig till oss, avslutar Ulrika Urberg. ■



AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!



"Energigemenskap med energidelning kan vara ett effektivt svar på energiomställningens utmaningar och kan bidra till ett kraftigt minskat effekt- och energibehov och besparingar på upp till 50%. Det bygger på ett ökat samspel mellan producenter, konsumenter och övriga aktörer i energisystemet för att använda den energi som finns i systemet istället för att bara tillföra ny energi."

–Fredrik Snygg, NIBE Fastighet

Snabbare service på distans.

Med appen myUplink PRO kan du som installatör bli inbjuden av din kund att hantera deras värmepump i S-serie på avstånd. Det betyder att du kan läsa av felkoder, övervaka och serva värmepumpar snabbt och enkelt – utan att besöka installationsplatsen.



Tipsa din kunder om att motionera varmvattenberedarna!

Nu öppnas alla sommarstugor upp igen och varmvattenberedarna sätts på. Ett perfekt tillfälle att motionera säkerhetsventilen, för att vara säker på att den inte kärvat igen, eller liknande. Det gör du genom att öppna och stänga den några gånger.

NYA RSK-NUMMER FÖR SVENSKA VARIANTER

Nu erbjuder vi F370 och F470 i andra korrosionsskydd än koppar. Vi har tagit fram svenska varianter på dessa produkter med varmvattenberedare i rostfritt stål (R) samt emalj (E). Vår sedvanliga trygghetsförsäkringskort och tillhörande installationskit F370 Emalj ingår även.

066 229 NIBE F370 R – RSK 624 45 52

066 230 NIBE F370 E – RSK 624 45 53

066 231 NIBE F470 R – RSK 624 45 54

Du hittar vår prislista på nibeprofessional.se



Visste du att...

Den första moderna varmvattenberedaren för bostäder utvecklades i slutet av 1800-talet. Den var av gjutjärn och gick på gas. Riktigt stor framgång fick beredarna först när de blev elektriska, med början i USA.

Till Markaryd kom de 1952, med hjälp av Nils Bernerup och NIBE-verken. En stark pionjäranda, nya hygienlagar för mjölkproduktion och kanske just den här annonsen (!) ledde till succé – och till entré i de svenska hemmen.

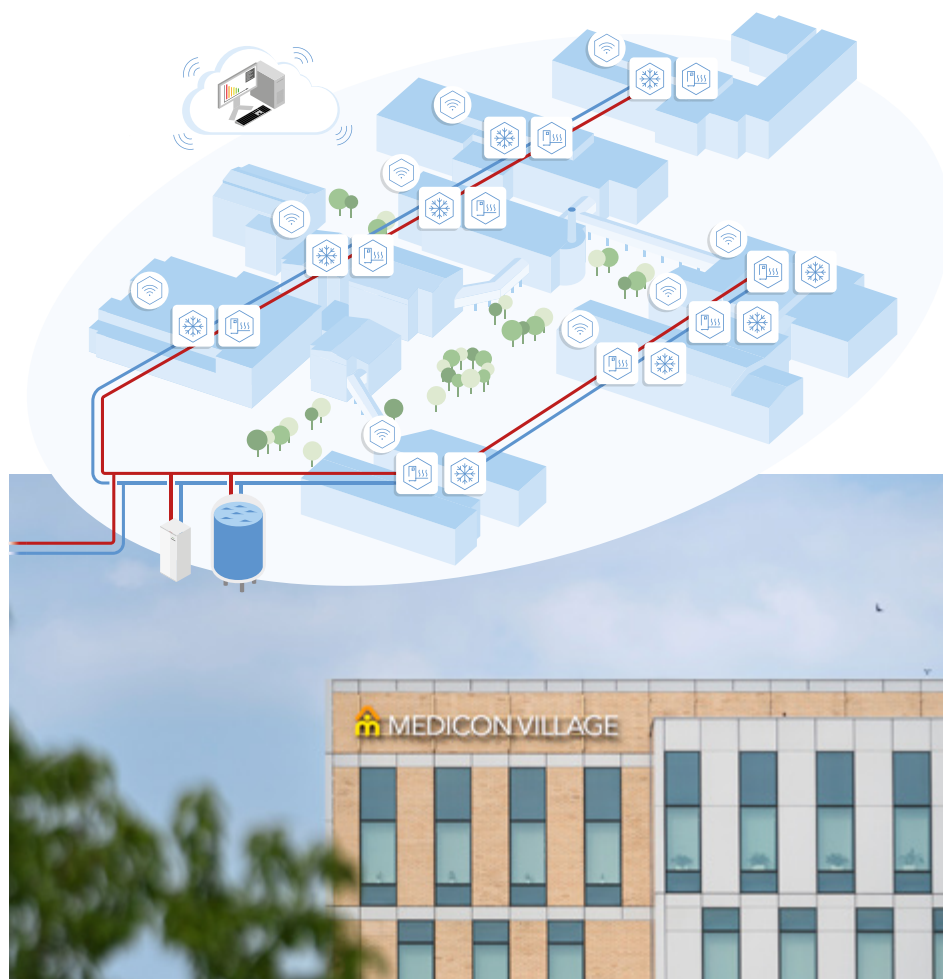
Kalla nät vann pris i Dubai.

Energisystemet E.ON ectogrid™, blev vinnare i klassen energieffektivisering vid FN:s klimatkonferens COP28 i Dubai.

I förra numret av Proffsnytt kunde du läsa om världens första ectogrid™, ett samarbete mellan Medicon Village, E.ON och NIBE. Ett system där fastigheter med olika energibehov kopplas samman för att kunna dela, omvandla och lagra energiöverskott av värme och kyla. I varje hus som är kopplat till nätet finns en värmepump och/eller kylmaskin som justerar temperaturen efter husets behov. Överskottet av energi från värmepumparna och kylmaskinerna tillförs i det kalla nätet och kan användas av en annan byggnad i systemet.

Vi är stolta över att E.ON valt att samarbeta med oss på NIBE i detta skalbara kalla nät-koncept.

Läs hela artikeln i Proffsnytt NR 4 2023.



Smygstart.

Under andra kvartalet smygstartar produktionen i vår nya värmepumpsfabrik med toppmodern produktionsteknik. –Till hösten räknar vi med att vara igång, säger Nils Larsson, produktions- teknisk chef.



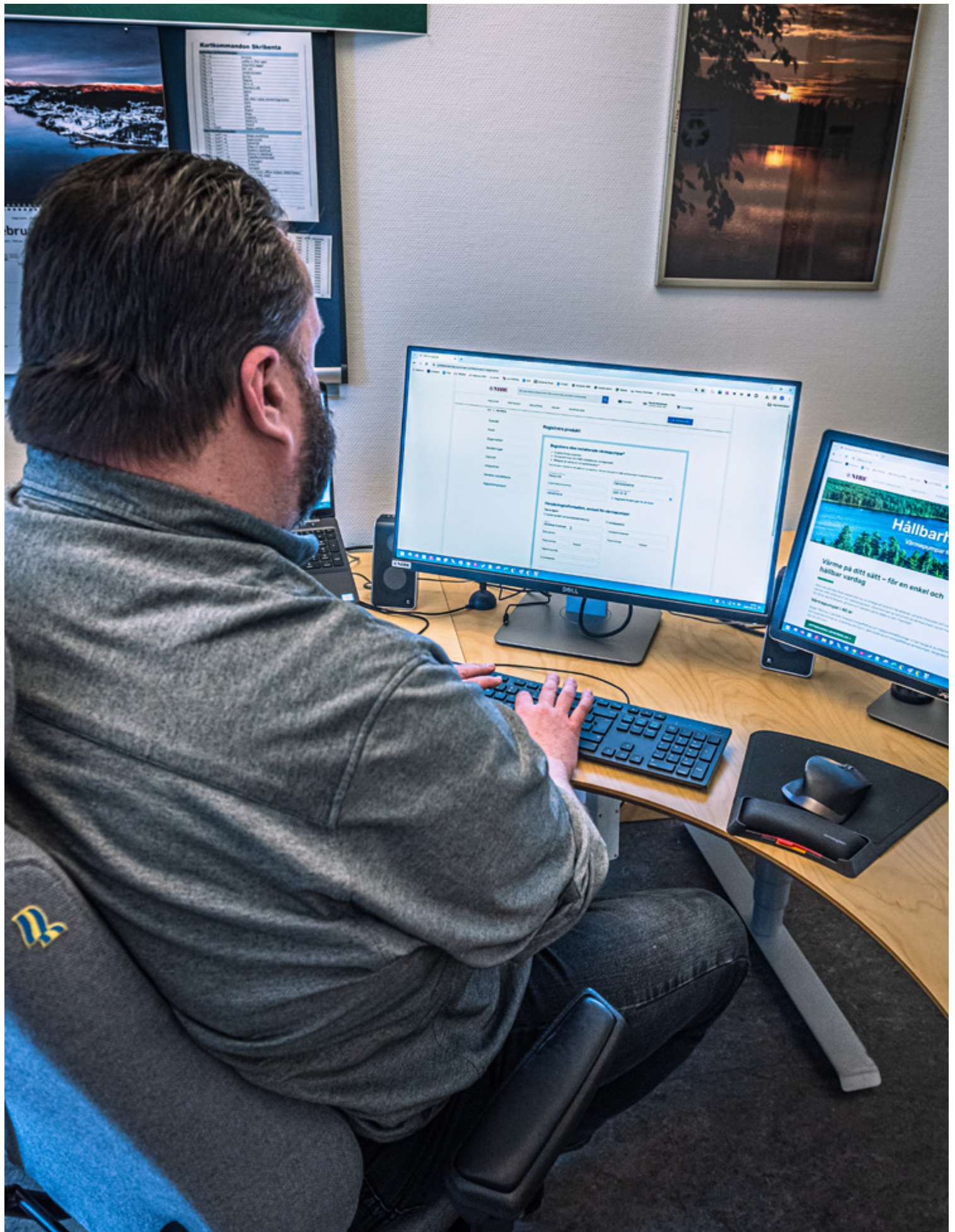
10 kurser kvar i vår! Först till kvarn...

Lär dig mer om utbyte av villavärmepumpar, bergvärmepumpar för större fastigheter, golvkyla, poolvärme, solel och mycket mer på vårens utbildningar. Vi har kurser på plats i Stockholm och Markaryd.

Våra kostnadsfria webinarier börjar kl 9 och håller på i 20 minuter med frågestund efter. En snabb och enkel väg till ny kunskap!



Scanna QR-koden för att se hela kursprogrammet.



AKTUELLT

NU KAN DU SJÄLV REGISTRERA DINA SÅLDA VÄRMEPUMPAR.

Nu har vi tagit ännu ett steg för att underlätta din vardag. Det senaste är att du kan registrera dina installerade värmepumpar på nibeprofessional.se.

–Nu slipper du skicka försäkringskortet med posten och det blir enkelt för dig att ha koll på dina registrerade produkter, säger Marko Hietaharju, teknisk skribent, som här berättar mer.

Jag skulle vilja påstå att hemsidan är en installatörs bästa vän. Hur kan jag påstå något sådant? Hur definierar du en bästa vän? En som alltid finns där? En som gör livet enklare för dig? Någon du kan kontakta oavsett tid på dygnet? Ja då är hemsidan definitivt en bästa vän.

Redan innan har du kunnat beställa reservdelar och se dina senaste beställningar på nibeprofessional.se. Men det är också en sida som hela tiden utvecklas för att underlätta för dig. Och nu har den blivit ännu bättre, nu kan du registrera din installation och då även försäkringsdelen direkt på datorn. Du får direkt återkoppling på registreringen och kan lätt hålla koll på alla dina registrerade produkter. Allt med några knapptryckningar.

Gå in på din profil

Du behöver ett konto, det skapar du enklast själv genom att klicka på Ansök om konto och Ny organisation. Föredrar du att ringa in så gör du det i stället så får du hjälp av våra innesäljare.

När du har ett konto loggar du in och klickar på din profil. Där har du allt du behöver. På vänster sida har du alla viktiga val. Här väljer du Registrera produkt.

Då ser det ut som till höger när du fyller i uppgifterna.

Fyll i serienummer och installationsdatum. Därefter godkänner du uppgifterna och klickar på Skicka in. Då får du en bekräftelse och din nya installation hamnar under Senaste installationer under din profil. Smidigt, enkelt och med alla viktiga uppgifter på ett och samma ställe. Det är så vi tycker att hemsidan ska vara. Testa du med, så får du se hur enkelt det är! ■

Registrera dina installerade värmepumpar*

- Ersätter försäkringskortet
- Få överblick över dina NIBE-installationer i kundportalen
- Möjlighet att samla och se lojalitetspoäng**

*Vid Luft/vatten-installation är det utedel som ska registreras. **För mer information om NIBE Lojalitetsprogram kontakta din ansvarige säljare.

Installationsfirma
 Maxa med Marko

Serienummer

Organisationsnummer

Installationsdatum
 2024-02-06

E-postadress
 maxa@nibe.se

☒ Registrera försäkringen för din kund

Försäkringsinformation, endast för värmepumpar

Typ av ägare

☒ Slutkonsument och bostadsrättsförening
 ☐ Juridiskperson

Namn

Installationsadress

Gatuadress

Postnummer

Postort

Telefonnummer

E-postadress

Översikt

Profil

Organisation

Beställningar

Fakturor

Inköpslistor

Senaste installationer

Registrera produkt

"Vi vill göra hemsidan till din bästa vän."

UTBYTESTIDER DEL 1: FRÅNLUFT

STORA PENGAR ATT SPARA PÅ FRÅNLUFTSUTBYTET.

Ett komplett frånluftssortiment, utbytestguide på webben och praktiska tips gör utbytet smidigt och lönsamt, för dig och dina kunder.

–Nu har vi ett komplett sortiment för utbyte, och med nya S735 kan de spara upp till 8 000 kWh mer per år, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Generellt sett är dagens värmepumpar mer effektiva och mer intelligenta vilket ofta gör ett byte lönsamt. De är i allmänhet utrustade med moderna komponenter som drar mindre energi, som till exempel cirkulationspumpar. I våra frånluftsvärmepumpar sitter mycket effektiva lågenergifläktar idag, och flera modeller har även större kompressorer som dessutom ofta är varvtalsstyrda.

–Det här gör att kunden har möjlighet att göra större energibesparingar, säger Stefan Oliv, och med dagens energidebatt ser vi ju gärna att man väljer vårt mest energieffektiva alternativ, S735.

S735 finns nu i två storlekar 4 kW och 7 kW, för villor upp till 200 m². Båda med låg ljudnivå, naturligt köldmedium och stor varmvattenkapacitet. Den nya digitala plattformen ger en generell förbättring av styrningen och nya möjligheter till energibesparing. –Den som har ett hus på 150 – 200 m² och byter från den äldre frånluftsvärmepumpen NIBE FIGHTER 310 till nya NIBE S735 kan spara 5 000 – 8 000 kWh mer varje år, förklarar Stefan.

S-serien eller F-serien?

Oavsett om din kund har en av våra frånluftsvärmepumpar eller från annat fabrikat så finns det en ny NIBE värmepump som passar som ersättare.

–Vi har F-serien som är våra standardmodeller med mindre kompressorer som ger lägre besparing, alltså högre driftskostnad. Och S-serien, våra toppresterande produkter med hög besparing och låg driftskostnad.

Med S-serien kan din kund enkelt ta emot trådlösa uppdateringar av mjukvaran för att

ha bästa drift och de senaste funktionerna. Och det finns trådlösa tillbehör för extra komfort och energibesparing.

–Tack vare de trådlösa tillbehören till S-serien går det att kontrollera temperaturen i rummet vilket ökar medvetenheten. Med den trådlösa radiatortermostaten SRV 10 kan man enkelt via sin telefon, sänka temperaturen i de rum man använder mindre och på så vis öka energibesparingen ytterligare, förklarar Stefan.

–Den som har en ventilationsenhet kopplat till sin S735 kan också använda det smarta tillbehöret CDS 10, en trådlös sensor som känner av koldioxidhalten. När du kopplar den till värmepumpen så justeras ventilationen automatiskt för att hålla en jämn och god luftkvalitet.

Men vad gör kunden som har en F310 och är nöjd med sin nuvarande modell och energiförbrukning?

–Den kunden kan byta till en ny version av samma modell, F370. Jämfört med S735 innebär bytet en mindre besparing och en lägre investering. Kunden får värme, ventilation och varmvatten på ett effektivt och enkelt sätt. Båda modellerna kan användas till antingen radiatorer eller golvvärme.

Guide till rätt modell

I utbytestguiden på vår hemsida hittar du i princip alla frånluftsvärmepumpar som finns på marknaden, både fabrikat och modell. Du får snabbt svar på vad din kund ska byta till och om det är något som du ska tänka på vid bytet. Till exempel om ventilationsanslutningarna inte sitter på samma ställe. Du hittar den på nibeprofessional.se/utbyte. Du kan också tipsa dina kunder om utbytestguiden på nibe.se/utbytestguiden.

Byta eller reparera?

Generellt brukar man säga att det är lönsamt att reparera till och med att värmepumpen är cirka 16 år. Efter det byter man ut den om man drabbas av en dyrare reparation. För avancerade reparationer och för att avgöra

vad som är lämpligast så kan du alltid ta hjälp av oss.

Kontrollera fläkthastigheten

Ersätter du en frånluftsvärmepump med en ny så påverkas ventilationen. För låg ventilation betyder sämre besparing och sämre inomhusklimat. För hög ventilation betyder drag, ökad energiförbrukning och ljud från fläkten som går på för högt varvtal.

–När du installerat en ny värmepump så måste du justera den nya värmepumpens fläkthastighet. Då gäller det att ha utrustning för att kontrollera att ventilationen är rätt. En enkel sak om man har kunskap och mätverktyg, som våra serviceombud har.

Ett snyggt helhetsintryck

Våra värmepumpar är 2 meter respektive 2,10 meter höga och takhöjden är ofta minst 2,40 meter. Det betyder minst trettio centimeter ventilationsrör.

– Tänk på helheten och rekommendera gärna något av våra överskåp som täcker rören. Skåpen följer värmepumpens design och bildar en pelare som går ända upp till innertaket, propert och snyggt. Helhetsintrycket blir så väldigt mycket bättre, avrundar Stefan.

För den som vill ha en komplett lösning för balanserad ventilation går det att kombinera S735 med tilluftsaggregatet NIBE SAM S42 som har hög kapacitet och låg ljudnivå. ■



Skanna QR-koden för att komma direkt till utbytestguiden på nibeprofessional.se





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

Vad ska man tänka på vid installation av en frånluftsvärmepump i en fjällstuga?

Jag fick en intressant fråga på maxa@nibe.se från en av våra installatörer som jag tror att många kan ha nytta av. Svaret innehåller ett par viktiga råd.

Min vän har en stuga i fjällen och han har lovat att hjälpa till att installera en NIBE frånluftsvärmepump. Nu undrar han om det är något särskilt han ska tänka på eftersom han inte har installerat någon värmepump i en fjällstuga tidigare.

Det korta svaret är ett nej. Men det finns en jätteviktig detalj som du måste berätta om som gör att din kund sparar pengar. Om inte det är motivation nog, så minimerar du även risken att din kompis stugägaren blir sur på dig som installatör för att du inte berättade detta.

Tänk på inomhustemperaturen!

Och det speciellt när husägaren inte är där! Nu har jag sparat ur kanske du tänker och skulle behöva lite frisk fjällluft... Men häng med så kommer du förstå hur jag tänker.

En till synes logisk tanke är att sänka temperaturen maximalt för att spara pengar när man inte är i stugan. Men den tanken kan stå dig dig dyrt, varför? Jo, för att en frånluftsvärmepump arbetar med att ta energin från inomhusluften. Och om inomhustemperaturen är för låg så finns det för lite energi att ta värme från.

Vad händer då? Jo då går elpatronen in och hjälper till betydligt oftare än kunden tänkt sig och det kommer synas på elfakturan. Så den önskade besparingen kommer istället att ätas upp av höga elkostnader.

Tät och hel isolering

Det finns en detalj till att tänka på. Du behöver också säkerställa att isoleringen på frånluftsentilationen är tät och hel. Annars riskerar den kalla luften på vinden att kyla ned luften i ventilationsrören innan den når värmepumpen.

Så kolla i värmepumpens meny vad frånluftstemperaturen visar för temperatur och jämför med inomhustemperaturen. Är det skillnad så kan det vara läge att kontrollera isoleringen. Det är inte heller optimalt om man ligger exakt på lägsta inomhustemperaturen och balanserar. Lite marginaler kan vara bra. Blir det en köldtopp så kan temperaturen dippa under lägsta temperaturen och då jobbar elpatronen som i sin tur är direkt ansluten till plånboken.

Men hur låg inomhustemperatur kan man ha då? Här intill har du en tabell över våra vanligaste frånluftsvärmepumpar. Tänk på att för låg inomhustemperatur kan orsaka fukt-skador.

Kontrollera även med din hemförsäkring om de har krav på lägsta inomhustemperatur.



VÄRMEPUMP	LÄGSTA INOMHUSTEMPERATUR
S735	10 C°
F730 & F750	6 C°
F370 & F470	16 C°

Hoppas du och din kompis blir nöjda med svaret. Och att du får låna stugan som tack!

*Lycka till!
/Marko*

TÄVLING

NU ÄR DET QUIZ-TAJM!

Samla kollegorna kring fikabordet för en kul stund. Slå era kloka huvuden ihop för att lösa Klas och Fredriks kluriga frågor tillsammans. Svaren hittar ni här i Proffsnytt, på nibe.se eller nibeprofessional.se, när ni googlar eller så har ni dem själva. Nu kör vi!



1. PCM S40/S42 är vårt nya tillbehör för vadå?

- 1. Ventilation
- X. Golvvärme
- 2. Golvkyla

2. Vår säljarkollega Magnus Ström sitter inte i ledningen men bidrar alltid med spänning! Apropå spänning, i vilka storlekar finns nya frånluftsvärmepumpen S735?



- 1. 2 och 5
- X. 3 och 6
- 2. 4 och 7

3. Sverige tog nyligen brons i handbolls-EM. Brons består bland annat av koppar vilket givetvis får oss att tänka på korrosionsskydd. Bergvärmepumpen F1245 kommer i olika korrosionsskydd, men i hur många?

- 1. 2
- X. 3
- 2. 4

4. Vår trådlösa rumsgivare CDS 10 mäter temperatur, luftfuktighet och vadå?

- 1. CO₂
- X. Luftflöde
- 2. Radon

5. 2006 lanserades vår första inverterstyrda bergvärmepump. Vad hette den?

- 1. F1250
- X. F1255
- 2. S1256



6. 1952 grundades NIBE-verken, en annan värk är huvudvärken, också kallad skallebank. Behöver din kund hjälp med finansiering? NIBE har ett samarbete med en bank. Vilken?

- 1. Danske Bank
- X. Nordea
- 2. Swedbank

UTSLAGSFRÅGA:

7. Ni vet väl att vi på NIBE gärna tar emot besök i Markaryd. Hur många registrerade besök hade vi 2023?



Tårta till quizmästarna!

Tre quizmästare koras; ett team i norra Sverige, ett i Mellansverige och ett i södra Sverige. Vinsten är fika till hela gänget, i form av en prinsesstårta!



Skanna QR-koden!

Fyll i svaren och dina kontaktuppgifter.
Eller besök
nibeprofessional.se/quiz

Stort grattis till förra numrets vinnare!



NYLÉNS RÖR, HÄSSELBY
ENBERGS VVS, ÖRKELLJUNGA

Er vinst är på väg!

FACIT QUIZ Proffsnytt 4 2023:
2, 1, X, 2, 1, 1, 1, 30 000st.



NIBE Fastighet

Ett nytt sätt att arbeta. Ett nytt flow.

Nya NIBE Flow är flexibla ventilationsaggregat som förenklar arbetsdagen för dig som arbetar med ventilation och hållbara energilösningar. NIBE Flow är framtagen enligt dagens branschkrav på SFP_v och värmeåtervinning.

Aggregaten tillverkas i Markaryd, är anpassade efter det nordiska klimatet och skräddarsys efter ditt projekt. Dessutom får du tillgång till en helhet som rymmer ett nytutvecklat modernt produktvalsprogram, hög tillgänglighet och personlig service. Och sjuttio år av småländsk innovationslust.

En kontakt. En helhet. Vårt ansvar.



Kom på premiärvisning av
nya NIBE Flow på Nordbygg.
Du hittar oss i A-hallen.

Hämta din biljett på nibe.se/nordbygg