



PROFFSNYTT

NR3 2023 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

NIBE S1256. VÅR BÄSTA BERGVÄRMEPUMP NÅGONSIN.

Ett SCOP på fantastiska 6,22, en varmvattenkapacitet på upp till 300 liter och ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium. Vi har förfinat vår premiumprodukt och gett den mängder av innovativa förbättringar.

"Vassaste värmepumpen hittills inleder högsäsongen!"

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems



Hej alla NIBE vänner där ute!

Nu kliver vi i raska steg mot hösten, inte bara mörker utan också högsäsong vad gäller installationer. Vad är då viktigast? Jo, att produkterna kommer. Våra fabriker går för fullt och vi känner att vi hela tiden minskar leveranstiderna som funnits. Även om den produkten du fick idag har tagit upp mot 10-12 månader att få så betyder inte det att leveranstiden ser ut så på en nybeställning som görs idag. Vårt mål är att vi är i kapp med våra leveranser till årsskiftet, oavsett om det gäller markvärme, luft/vatten eller frånluft.

Med en värmesäsong som stundar så gör vi alla klokt i att rusta oss och kanske med fördel vara lite förutseende. Vi har vid tidigare höstar och vintrar sett att marknaden agerar väldigt snabbt. Kommer det en köldknäpp eller för den delen en peak i elpriser så ökar samtalen in till oss och er drastiskt. Vi ska se till att vara på tårna och bistå med både produkter och support!

Och ska vi nu energioptimera våra svenska hem, vad vore inte bättre än att göra det med den vassaste värmepumpen på marknaden? Under hösten släpper vi på NIBE vår mest effektiva värmepump någonsin – vår helt nya NIBE S1156 och NIBE S1256. Med SCOP på upp till 6,22. Här kan du läsa allt om vårt nya markvärmesortiment.

Trevlig läsning,
Henrik





14

GICONS KONCEPT UNDERLÄTTAR KOMMUNIKATIONEN I PROJEKT

Det anser konsultföretaget Gicon som skiljer sig från andra konsulter på minst två sätt. De har inte någon traditionell ansvarsindelning inom företaget och de har utvecklat ett eget koncept för att underlätta just kommunikationen i projekten.



18

TILLBEHÖR: PRIORITERAD TILLSATS

Så här inför hösten och vintern vill Patrik Åhman, distriktssäljare i norra Sverige, slå ett slag för tillbehöret AXC 40 som han säljer mycket av.

–Det finns en standardkoppling för både bergvärme- och luft/vattenvärmepumpar som gör att det blir inkopplat så effektivt som möjligt. Kunderna blir nöjda, de kan elda hur mycket de vill och när de vill.



22

VILKA KÖLDMEDIER ANVÄNDER VI?

EU väntas förbjuda miljöfarliga köldmedier i nya värmepumpar under de närmaste åren. Hårt arbete och omfattande forskning gör att utvecklingen går framåt.

–Vi ligger i framkant när det gäller användandet av mer hållbara köldmedier, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET DEL 3: PRODUKTIONEN



I en serie artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. I del 3 får du inblick i hur idéer och skisser om-sätts i tillverkning, en stor och viktig del av produktutvecklingsarbetet. Särskilt nu när värmepumpar är på väg att bli en volymmarknad. – Det handlar om precision i varje led under tillverkningen och i varje moment i hanteringen, säger Nils Larsson ansvarig för produktionen.

En värmepump hanteras av många personer. Det svetsas, målas, monteras och testas. Allt går inte automatisera.

–Den stora utmaningen är att få alla att vara medvetna om vad det krävs för att bygga produkter med kvalitet, och att göra det effektivt, så alla vet vad som förväntas när man trycker på start.

Produktionsavdelningen arbetar inte bara med nya produkter. En viktig del är också hur vi kan ändra befintliga produkter och bygga dem ännu mer effektivt. Även efter lanseringen av en produkt fortsätter arbetet med att effektivisera och öka kvaliteten i varje detalj.

Läs mer på sidan 10

NIBE PROFFSNYTT REDAKTION & KONTAKT



VILL DU KOMMA I KONTAKT MED OSS?

Scanna QR-koden här intill eller besök nibeprofessional.se

Ansvarig utgivare: Andreas Johnsson **Redaktion:** Andreas Johnsson, Henrik Henningsson, Sandra Björklund, Eva Linetti, Marko Hietaharju **Grafisk form:** Amanda Henling **Illustration:** Ulf Nilsson **Text:** Eva Linetti **Foto:** Krister Tuvros, Peter Lockman, Elin Nerpin, 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



NYHET!

VÅR MEST ENERGIEFFEKTIVA BERGVÄRMEPUMP NÅGONSIN.

Ett SCOP på fantastiska 6,22, en varmvattenkapacitet på upp till 300 liter och ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium. Med NIBE S1256 får vi en ny topppresterande, intelligent, inverterstyrd bergvärmepump.

–Vi har förfinat vår premiumprodukt och gett den mängder av innovativa förbättringar säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

NIBE S1256 har en årsvärmefaktor på upp till 6,22* i SCOP vilket ger en högeffektiv klimatanläggning med låg driftskostnad och varmvatten med hög prestanda.

– Det här är utan tvekan den energieffektivaaste bergvärmepumpen vi någonsin tillverkat, säger Stefan Oliv. I kombination med ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium och den höga varmvattenkapaciteten blir detta det självklara valet för kunden som vill ha en premiumprodukt.

Under många år har vi jobbat med att minska mängden köldmedia. Längre har vi legat under 5 ton CO₂-ekvivalenter och är stolta över att det nu blir ännu bättre.

–Med ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium R454B, med GWP 466, har vi nu en bergvärmepump som ger mindre påverkan på naturen utan att det för den skull påverkar komforten och effektiviteten, fortsätter Stefan.

"S1256 är det självklara valet för kunden som vill ha en premiumprodukt."

En annan viktig fördel är att S1256 ger mer och effektivare varmvatten.

–Tack vare ett gediget arbete med våra duktiga utvecklare har vi nu betydligt högre varmvattenkapacitet än föregångaren. Här hamnar vi i den högsta effektivitetsklassen på produktnivå A+ och kan leverera upp till 300 liter varmvatten utan hjälp av elpatronen, säger Stefan.

På NIBE har vi lång erfarenhet av effektreglerande bergvärmepumpar och ett av marknadens bredaste sortiment.

–Med en inverterstyrd kompressor hjälper vi

kunden att inte använda mer energi än vad som behövs eftersom värmepumpen anpassar sig automatiskt efter värmebehovet.

Finns i tre storlekar

Värmepumpen passar både vid nybyggnation och vid utbyte av befintlig värmekälla. Den lämpar sig för hus upp till cirka 400 m² och finns i tre effektstorlekar; 1,5–8 kW, 3–13 kW och 4–18 kW.

–Trots att modellen är kraftfullare har den en fortsatt låg ljudnivå på under 47 dBA.

S1256 finns även utan integrerad varmvattenberedare och heter då S1156. Modellen är en del i S-serien med alla möjligheterna det innebär att sänka energiförbrukningen utan att tumma på komforten.

–Vi är otroligt stolta över arbetet i utvecklingen av denna produkt. Vi visar återigen att vi har ett starkt varumärke och duktiga medarbetare som tillsammans tar fram värmepumpar i världsklass, avrundar Stefan. ■

NIBE S1256-8, 13 och 18

- Vår mest energieffektiva bergvärmepump med en årsvärmefaktor upp till 6,22.
- Ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium, stor varmvattenkapacitet och låg ljudnivå.
- Användarvänlig touchscreen, trådlös tillbehör och integrerad trådlös uppkoppling med energibesparande smart teknik för hög komfort.

*NIBE S1256-18 har SCOP 6,22 (kallt klimat 35°C) enligt Europeisk Norm EN 14825-2018, dvs. gällande standard för bestämning av referens årsverkningsgrad SCOP.





NYA SPLIT SORTIMENTET

Hus upp till ca 140 m²
SVM S332-6 och AMS 20-6

Hus upp till ca 220 m²
SVM S332-10 och AMS 20-10

Det nya sortimentet ersätter
AMS 10 utomhusmoduler
BA-SVM inomhusmoduler
HBS splitboxar

NYHET!

NYTT PREMIUMSORTIMENT FÖR SPLIT I S-SERIEN.

Nu presenterar vi ett nytt SPLIT-sortiment i S-serien i två olika storlekar.

–Med den nya inomhusmodulen får dina kunder effektiv värme på vintern och effektiv kyla på sommaren, samtidigt som de får alla fördelar med den digitala plattformen, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Nu lanserar vi inomhusmodulen SVM S332 som tillsammans med SPLIT AMS 20 bildar en komplett premiumlösning för ett splitsystem. Den ersätter AMS 10 utomhusdelar, BA-SVM inomhusmoduler och HBS hydroboxar.

–Nu får vi en inomhusdel och utomhusdel i S-serien i två storlekar. Vi förenklar sortimentet, får en premiumlösning som ersätter tidigare lösningar och som förenklar för alla, säger Stefan Oliv.

–Värmepumpen arbetar ner till en utetemperatur på -20°C och har ett klimatvänligt köldmedium för mindre påverkan på naturen, berättar Stefan Oliv.

SPLIT-lösningen har en inbyggd kylfunktion som producerar effektiv kyla på sommaren. –Att den är inbyggd betyder att det inte behövs något tillbehör och att den är enkel att installera och hantera om man har kyla i 2-rörssystem. Ett bra alternativ för den som vill komplettera sitt system med exempelvis en fläktkonvektor i ett allrum eller sovrum, säger Stefan.

Värmepumpen har en driftsäker varmvattenproduktion via en plattvärmeväxlare i rostfritt stål. Med inkluderad varmvattentank, el tillsats, självreglerande cirkulationspump, manometer, säkerhetsventil och expansionskärl är den redo att installeras.

–SVM S332 kombineras med SPLIT AMS 20 för ett komplett luft/vattenanläggning och finns i två storlekar; 6 som passar hus upp till cirka 140 m² och 10 som passar hus upp till cirka 220 m², beroende på husets isoleringsgrad och geografiska placering, förklarar Stefan.

Det nya SPLIT-sortimentet drar nytta av alla fördelar med S-serien. Som att värmepumpen anpassar sig automatiskt efter dina kunders behov, väderprognosen och elpriset tillsammans med funktionen Smart Price Adaption*. Den ger ett skönt inomhusklimat året om, med hållbar energianvändning och full koll i mobilen. –Ett bra val för dig som vill leverera kvalitet och bekvämlighet, avslutar Stefan. ■

NIBE SVM S332 + AMS 20

- Kompletta klimatsystem.
- Kraftfull kyleffekt.
- Klimatvänligt köldmedium.
- Användarvänlig touchscreen, trådlös tillbehör och integrerad trådlös uppkoppling med energibesparande smart teknik för hög komfort.

*Kräver timprisavtal.



AKTUELLT

FRÅN NIBE UPLINK TILL MYUPLINK. Nu byter vi till nästa generations digitala plattform.

Nu tar vi ett nytt steg för att ge dig och våra kunder en enklare vardag. De får möjligheten att uppgradera från NIBE Uplink till myUplink utan kostnad – med flera fördelar och många nya möjligheter.

Nu ser vi över våra plattformar och fokuserar alla resurser på att ha en enda plattform, vilket gör det enklare för alla. NIBE Uplink har funnits sedan 2012 och varit en succé. Nu är det dags för nästa teknisk språng. –Dels är det en del i en ständig utveckling av våra produkter för att ge våra kunder den bästa upplevelsen med den senaste tekniken

genom att uppgradera mjukvaran, säger Tim Olsson som är produktchef. Dels är det ett steg vi tar för att vara det säkraste alternativet på marknaden när det gäller molnlösningar.

Men det finns fler fördelar som gör vardagen enklare med myUplink.

–Kunderna kan lätt uppdatera mjukvaran själv. Istället för att använda USB-minnen skickar vi ut ny mjukvara automatiskt över internet och de behöver bara tacka ja så installeras den. En annan fördel är att alla inställningar och driftsstatus sker i realtid, i

stället för med några minuters fördröjning, vilket också är fördel för dig när du behöver felsöka eller styra din kunds värmepump. Det betyder också att du som installatör kan samla allt i samma app, myUplink PRO.

Du som använder myUplink kommer att känna igen utseendet, men såklart med F-seriens ikoner och symbolspråk. Alla inställningar i NIBE Uplink följer med. Har dina kunder Premiumabonnemang flyttas de också över.

Under 6 månader

Kunderna kommer att bli kontaktade av oss via mejl.

–Vi börjar nu med att mejla kunderna, men inte alla på en gång, fortsätter Tim. För att göra överföringen smidig för alla inblandade så sprider vi det över en 6-månadersperiod. Över tid kommer vi att stänga ner NIBE Uplink, men det dröjer. Vi kommer att skicka påminnelser och vara noga med att försöka kontakta alla.

"Nu kan du som installatör samla allt i samma app, myUplink PRO."

Vi hjälper kunderna

För att göra bytet behöver de egentligen bara följa instruktionerna i mejlet.

–Det är helt okomplicerat, det finns en länk som tar dem till en hemsida med instruktioner steg för steg. Där finns också ett FAQ på nibe.se, möjlighet att mejla oss i myUplink-teamet på help@myuplink.com och vår vanliga kundsupport om de skulle behöva mer hjälp.

För att genomföra bytet behöver de först uppdatera mjukvaran och därefter skapa ett myUplink-konto.

–Det finns väldigt noggrant beskrivna instruktioner som gör att de flesta kan klara det själva. För att du ska veta hur det går till har vi bätt Marko om hjälp. Läs gärna hur det gick på sid 25, avrundar Tim Olsson. ■



FRÅGOR & SVAR OM UPPGRADERINGEN

Hur vet kunderna när de ska byta till myUplink?

De får mejl från oss och påminnelser.

Måste de byta till myUplink?

Ja, på sikt, för att fortsätta hålla produkten uppkopplad och uppdaterad på ett enkelt sätt – och för bästa drift och prestanda.

När upphör NIBE Uplink att fungera?

Under våren 2024 räknar vi med att de flesta bytt.

Vilka fördelar finns det med att byta?

En stabilare, snabbare och säkrare plattform med enklare uppdateringar av mjukvaran – vilket också betyder bästa drift och de senaste funktionerna eftersom vi ständigt utvecklar mjukvaran. Dessutom inställningar och driftsdata i realtid i stället för med viss fördröjning – vilket skapar trygghet.

Kostar uppgraderingen något?

Nej.

Några fördelar för mig som installatör?

Smidigt att ha alla anläggningar samlade i appen myUplink PRO. Enklare för kunderna att själv uppdatera mjukvaran utan din hjälp. Enklare att felsöka och styra anläggningar när uppdateringar och driftsinfo är i realtid.

Vad behöver jag som installatör göra?

Vara förberedd på att vi genomför bytet nu och vad som gäller för dina kunders skull. Har du inte ett myUplink PRO-konto så skaffa det redan nu, då flyttas dina anslutna kunder automatisk till myUplink PRO.

Vad behöver kunden göra?

Läsa mejlet från oss, klicka på en länk och följa instruktionerna för att uppdatera mjukvaran och skapa ett myUplink-konto.

Vad händer med tidigare inställningar?

Alla inställningar följer med, även för premiumabonnemangen om det finns. Däremot inte kopplingar till tredjepartsintegrationer, tex Tibber, som behöver sättas upp på nytt.

Finns det mer hjälp för osäkra kunder?

I mailet finns länken till en hemsida som ger instruktioner steg för steg, där finns även ett FAQ och myUplink-teamet kan nås per mejl. Och såklart vår vanliga kundsupport!



Du som använder myUplink kommer att känna igen utseendet, men såklart med F-seriens ikoner och symbolspråk.

FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET DEL 3: PRODUKTIONEN

"Det handlar om precision i varje led under tillverkningen och i varje moment i hanteringen."



Cecilia Holmkvist och Nils Larsson talar om hur de digitala arbetsinstruktionerna kan förbättras.

I en serie artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. Nu är turen kommen till produktionen. Det är mycket som behöver planeras, granskas, testas och analyseras innan produktutvecklarnas skisser kan omsättas i tillverkning. – En värmepump hanteras av många personer, så det gäller att alla vet de ska göra, säger Nils Larsson ansvarig för produktionen.

När vi på NIBE tar fram en ny produkt ställer vi extremt höga krav på kvalitet, kapacitet och leverans. Något som ska vägas mot tid och kostnader. Industrialiseringen, det vill säga hur idéer och konstruktioner omsätts i tillverkning, är en stor och viktig del av arbetet. Särskilt nu när värmepumpar är en del av Europas hållbara framtid och är på väg att bli en volymmarknad. Tillväxten är en utmaning. – Det handlar om att ha rätt maskiner, utrustning och personal, om att titta närmare på och analysera producerbarhet, säkerhetsrisker och miljöpåverkan. Mycket gör vi i nära samarbete med andra avdelningar, särskilt med produktutvecklingen och produktcheferna, berättar Nils Larsson.

Konceptet växer fram

–För att kunna börja behöver vi konstruktionsritningar, fortsätter Nils. När vi har det börjar planeringsfasen och vi får ett visst grepp om hur en produkt kan tänkas vara. Sen tittar vi på vilka resurser som krävs. Projektet kanske liknar något som vi har gjort tidigare så att vi kan använda befintlig utrustning. Det kan också vara ett krav att vi ska kunna använda befintlig utrustning i projektet. Eller så kanske det behövs en helt ny maskin eller annan utrustning.

–Vi tittar också på producerbarhet: "Kan vi göra de här detaljerna på det här viset eller måste vi ändra på något?", förklarar Nils. Och på miljöaspekter: "Hur kan vi minska energiåtgången och tillverka på ett hållbart sätt utan onödigt användning av till exempel vatten eller kemikalier."

–När vi spikat konceptet har vi en ganska klar idé för att landa projektet. Då går vi in i detaljkonstruktion, en form av genomförande där vi plockar fram utrustning och maskiner, testar av konceptet, kanske justerar något i produktionen. Här skapar vi en struktur i vårt datasystem, gör riskanalyser för om man kan

skada sig i produktionen, köper in maskiner eller utrustning.

Dags för provserien

När allt är på plats är det dags att gå in i provseriefasen. –Då ska vi börja träna på att bli duktiga på att göra den här produkten. Här ska många bitar falla på plats och vi ska säkerställa att det går att bygga produkten. Sen blir det alltid lite justeringar.

"Förmågan att använda data kommer att vara avgörande för konkurrenskraften."

–Examensprovet för en viss produkt är den så kallade nollserien. Här är det upp till bevis, först att vi kan leverera kvalitet, och därefter kvantitet. Sen börjar vi bygga upp ett lager och produktionen är igång!

Är det lätt att göra rätt?

Det finns en fråga som är central berättar

Nils.

–När vi tar fram maskiner tittar vi närmare på alla detaljer, "Är det enkelt att bygga produkten med få handgrepp, är det lätt att tillverka enligt specifikation?" Och när det gäller upplägget och beskrivningen av hela produktionsapparaten måste allt vara enkelt att förstå och att genomföra; alla instruktioner, produktionsplaner, logistik, lastbärare, system...

–Den stora utmaningen är att få alla att vara medvetna om vad det krävs för att bygga produkter med kvalitet, och att göra det effektivt, så alla vet vad som förväntas när man trycker på start. En värmepump hantearas av många personer. Det svetsas, målas, monteras och testas.

–För att klara det krävs ett aktivt ledarskap och kommunikation. Vi behöver förbereda alla i organisationen, informera, ha genomgångar och klarlägga våra planer. Vi arbetar ju också med underleverantörer och samarbetspartners när det gäller tekniken och där gäller det ju också att vara tydlig.

Stark tillväxt utmanar

Den nya produkten är bara en del i den här paletten av de frågor som Nils och hans team jobbar med.

–En sak som är väldigt rolig och spännande är att företaget har så stark tillväxt och investerar i tillverkningen, säger Nils. Vi ska växa med befintliga produkter volymmässigt och ändra och utöka produktionen, bygga nya fabriker och fler produktionslinjer.

–En annan fråga vi arbetar med är hur vi kan ändra befintliga produkter och bygga ännu mer effektivt. Även efter lanseringen av en produkt fortsätter arbetet med att hela tiden effektivisera och öka kvaliteten i varje detalj.

–Volymtillväxten föder så mycket. Den utmanar oss i produktionstekniken. Det gör att vi behöver vara fler människor som ska lära sig hur man bygger en värmepump. Vi måste utbilda dem i att bygga rätt och bygga lätt. Blir det lätt fel måste vi åtgärda det, stötta med olika system och göra ➔



"Volymtillväxten föder så mycket. Den utmanar oss i produktionstekniken."

FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET

det svårt och helst omöjligt att göra fel. Arbetet ska vara intuitivt och lätt.

Innovation och hantverk

Men alla moment går inte att automatisera. –Vi arbetar både med innovation och hantverk. Det handlar om precision i varje led under tillverkningen och i varje moment i hanteringen. Till exempel mjuka material eller kabeldragning är svårt att sätta robotar på, det blir inte lönsamt. Det handlar också om att ställa höga krav på oss själva och de som arbetar med oss. Om envishet och engagemang, och om tid. Att ge tid för lärande, ge tid att föra kunskap vidare, att det finns tid att göra fel och tid att göra rätt. Människor måste få träna och lära sig, och vi måste tillföra hjälpmedel för att göra det enkelt för dem, intuitivt och med tydliga instruktioner.

Testar processen

Det är utvecklingsavdelningen som testar hur den nya produkten fungerar. –Det vi testar är processen i produktionen, och den ska resultera i högsta kvalitet till en effektiv kostnad. Vi kan tidigt i ett projekt ge input som gör processen bra. Till exempel ändra på en detalj för att det gör det lättare att göra rätt, göra en kabel kortare för att det ska bli omöjligt att koppla in den på fel plats eller automatisera processer för att ta bort den mänskliga faktorn om det ger en bättre produkt.

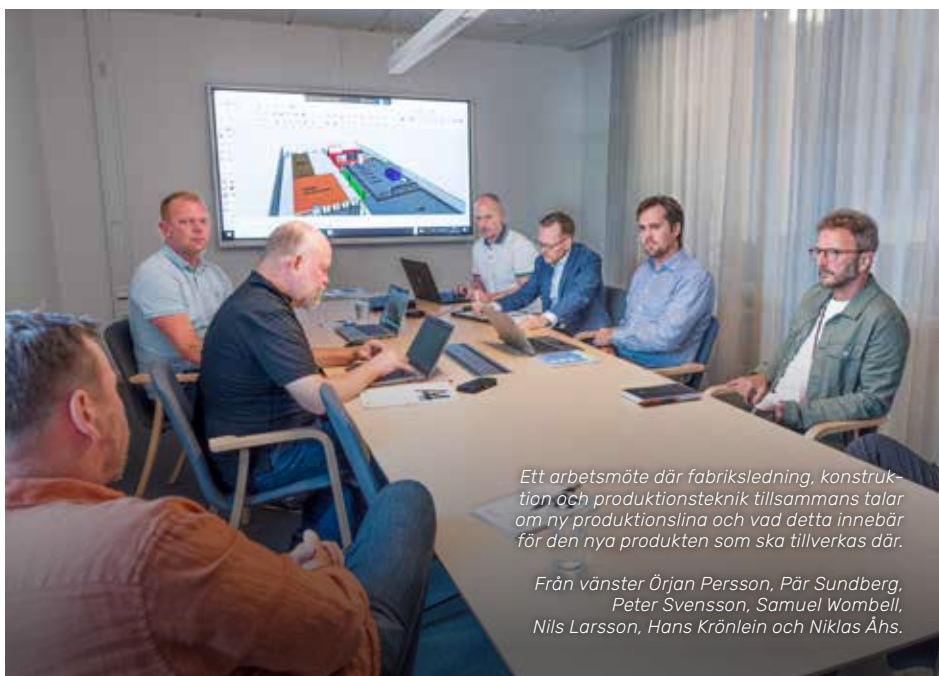
Ökad automationsgrad

Att digitaliseringen inom produktionen kommer att öka är det ingen tvekan om. – En megatrend är att bli duktiga på att hantera data för att kunna digitalisera och automatisera fullt ut. Korrekt data och rätt strukturerad data blir väldigt viktigt för oss. Förmågan att använda data kommer att vara avgörande för konkurrenskraften. Vi är rätt så tidiga i den här processen. Men vi behöver bygga ut datastrukturen och lära oss detektera fel och åtgärder. Till exempel genom det som kallas machine learning. Det innebär att produktionsmaskiner utrustas med AI som kan förvarna om nödvändigt underhåll eller kommande störningar, så att det går att åtgärda i tid och produktionen flyter på.

–Vi har en spännande tid framför oss, avslutar Nils Larsson. ■



Uppföljning av ett arbetsmoment utförs enligt en framtagen metod. Från vänster Samuel Wombell, Christian Broman, Cecilia Holmkvist och Jim Norbeck.



Ett arbetsmöte där fabriksledning, konstruktion och produktionsteknik tillsammans talar om ny produktionslina och vad detta innebär för den nya produkten som ska tillverkas där.

Från vänster Örjan Persson, Pär Sundberg, Peter Svensson, Samuel Wombell, Nils Larsson, Hans Kränlein och Niklas Åhs.



5 FRÅGOR TILL SAMUEL

Samuel Wombell är projektledare och chef för produktionsberedning och industrialiseringsprojekt.

Hur gör man det lätt att göra rätt?

– Genom att göra det enkelt att utföra arbetsuppgifterna med kvalitet. Det dyker förstås upp saker under vägen, men vi bygger upp erfarenheter genom att hjälpas åt och lyssna på varandra. Min uppfattning är att vår företagskultur hjälper till. Det är okej att göra fel. När något gått fel hjälps vi alla åt att hitta en lösning. Det är prestigelöst.

Hur har du organiserat ditt ledarskap?

– Jag ser först till att rätt personer är med och är själv med hela vägen, även när det byggs prototyper. Vi har täta avstämningar och hela gänget är med när vi kör provserier och bygger för första gången. Ibland blir det flera omtag och då gäller det att motivera. Men generellt finns det både motivation och ett stort intresse för de här projektet.

"Gränslandet mellan konstruktion och produktion är intressant."

Vilka egenskaper tycker du är viktiga?

– Tålamod och att vara lösningsfokuserad. Det kommer alltid finnas saker som stör i ett projekt och det gäller att behålla lugnet. Projektet kanske står och stampar sen händer det jättemycket, det är ju så med projektledning.

Vilket är ditt senaste projekt?

– Jag har jobbat med utvecklingen av den nya bergvärmepumpen NIBE S1256/1156 där mycket av fokuset har legat på köldmediet.

Vad är det bästa med ditt jobb?

– Det är stimulerande att jobba med många olika delar av verksamheten. Gränslandet mellan konstruktion och produktion är ju intressant och vi behöver ta stora steg när det gäller utvecklingen och våga tänka stort. Det är spännande!

PROFFSPROFIL

GICON SKAPAR MERVÄRDE FÖR FASTIGHETSBESTÅND.

En utmaning för byggbranschen är att göra det komplexa förståeligt och hanterbart. Det har det snabbt växande teknikonsultbolaget Gicon tagit fasta på. –Vi är bra på att skapa goda förutsättningar för byggprojekt och ta dem till en ny nivå, säger Gunnar Isaksson, en av de två delägarna.



När Proffsnytt träffar Gicon är det i mitten på augusti. En typiskt uppstartsmånad.

–Det är många projekt som avslutas före semestern så nu är det lite lugnare i väntan på att allt drar igång igen i september, berättar Gunnar. Nu passar vi på att jobba på våra egna kvalitetssystem, forskning och utveckling, för att bli ännu vassare.

Göran Andersson och Gunnar Isakssons vägar korsades efter att de jobbat några år i branschen, bland annat som entreprenörer. 2001 startade de Gicon där idag femton personer arbetar.

– När vi studerade på Chalmers på Väg och Vatten tänkte man att ingenjörsyrket består till 90% beräkningar, fortsätter Gunnar. Javisst, vi utför riktigt komplicerade beräkningar men i verkligheten är informationsutbyte och att skapa de bästa projektgrupperna oerhört viktigt och roligt. Vi ser en utmaning i att göra något komplicerat riktigt enkelt, det är vansinnigt roligt. Och vi måste ligga i teknikens framkant hela tiden.

–Vi är bra på att skapa goda förutsättningar för byggprojekt och ta dem till en ny nivå;

hållbara, enkla, robusta system med hög energiprestanda. Som är enkla att sköta och får människor att må bra, tillägger Göran.

Kommunikation är A och O

Gicon skiljer sig från andra konsulter på minst två sätt. De har inte någon traditionell ansvarsindelning inom företaget och de har utvecklat ett eget koncept för att underlätta kommunikationen i projekten. Göran förklarar. –Kommunikation är det svåraste med byggbranschen. Man måste kunna uttrycka sig i både tal och skrift inom alla områden. Därför sätter vi ihop projektteam som förstår hela produkten och alla skeden i projektet och vi kommunicerar via principalscheman. En av ingenjörens bästa metoder är att med papper och penna förmedla en vilja och inriktning så att andra kan förstå till 100%. Då blir det komplexa förståeligt och hanterbart och leder till trygga byggprocesser.

Nära Chalmers

Ett återkommande uppdrag är undervisning- en på Chalmers.

–Vi undervisar blivande arkitekter och civilingenjörer, vi initierar även examensarbeten och rekryterar personal den vägen, fortsätter Göran. Våra uppdragsgivare är till största delen små, men vi har några stora. Just nu jobbar vi med projektering av ett hotell och har ett flertal uppdrag som miljöbyggnads- samordnare.

–Vi har en stor bredd på uppdragen, de ger oss en helhetssyn på byggnaden, stadsdelen och staden, förklarar Gunnar. Det är väldigt roligt och inspirerande.

Supporten minst lika viktig

Gicon har haft ett långt och nära samarbete med NIBE.

–Fredrik Snygg är vår kontakt, berättar Gunnar. Han är väldigt bra på att kommunicera och det går undan. Vi bollar olika lösningar, beräkningar och samordningsfrågor. För oss är supporten lika viktig som produk-

ten. Är det problem i ett projekt så är det ju sällan värmepumpen. Då räcker det inte att kunna värmepumpar. Man måste förstå systemet. Och när det kommer till produkterna är det en trygghet att veta att allt vi föreskriver fungerar.

"För oss är supporten från er lika viktig som produkten."

Förra veckan var hela Gicon på besök här i Markaryd.

–Vi besökte Vetenskapshuset och träffade er VD, Gerteric, berättar Gunnar. Det var intressant och inspirerande att höra hans syn på företagande och att många värderingar stämde överens med våra. Det är kul att ett svenskt bolag som NIBE satsar så stort både lokalt och globalt.

Dagen därpå var det studiebesök på Backer Industrier där Fredrik berättade hur de minskat energianvändningen på ett klokt sätt genom att först analysera värme- och kylbehov, och sedan skapat en riktigt effektiv energilösning med värmepumpar och geoenergilagrar.

Fokus i framtiden

Omvärldens stora fokus på energi och miljö påverkar givetvis Gicon.

–Det ett måste för människans överlevnad och för oss som företag. Vi måste vara på topp när det gäller kompetens. Att kunna analysera geoenergilagrar och simulera och dimensionera system är superviktigt. Men också att ha en kontinuerlig utveckling och se på ekonomi, miljö och sociala effekter av våra lösningar. De måste vara långsiktigt hållbara, säger Gunnar.

–I framtiden kan det bli lite fler uppdrag utanför Sveriges gränser, avrundar Göran. ■



Hur redovisas energikonceptet för kund på ett begripligt sätt? Gunnar, Göran och Kristina diskuterar ett projekt.

"Det är kul att ett svenskt bolag som NIBE satsar så stort både lokalt och globalt."

Konsultbolaget Gicon, Göteborg

Startår: 2001

Ägare: Gunnar Isaksson och Göran Andersson

Anställda: 15

Uppdrag: Projektering, energi och miljö, installationsledning, besiktningar och utbildning



Dialog behövs för att åskådliggöra komplexa system och översätta till enkla lösningar. Från vänster: Anna, Göran, Gunnar och Carl-Henrik.

AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!

NIBE värd för europeisk hållbarhetskonferens

Den 26 maj riktade Europas ledare blicken mot Sverige som är ett föregångsland när Europa ska nå klimatmålen. Öppningstalare var energi- och näringsminister Ebba Busch.

Konferensen "Decarbonization of the European Heating Sector" samlade forskare, beslutsfattare och företag i branschen. Arrangörer var NIBE AB, forskningsinstitutet RISE, KTH och Tekniska museet.

–Jag har länge saknat ett toppmöte och när nu Sverige var ordförandeland för EU tyckte jag att det var hög tid att lyfta fram den svenska industrin och visa på den omställning som vi genomgått, säger Martin Forsén, Manager International Affairs på NIBE som var initiativtagare till konferensen. Martin är ordförande i Europeiska värmepumpsföreningen och var en av talarna.



Visste du att...

På 1970-talet värmdes tre fjärdedelar av de svenska bostäderna med oljepannor. Idag har värmepumpar nästan ersatt olja i småhus. Det har minskat växthusgasutsläppen från oljedrivna byggnader med 95% sedan 1990, enligt Energimyndigheten. Och det är tack vare er!

Save the date!

Missa inte höstens stora event.

13-15 oktober

Hem & Villamässan i Stockholm

16 november

Svenska kyl- och värmepumpdagen



Nytt bidrag för byte till värmepump

Från den 3 juli 2023 och tre år framåt kan den som äger ett småhus som värms upp med el eller gas söka bidrag för energieffektivisering, som att installera en värmepump eller ansluta till fjärrvärme. Bidraget är på max 50% av materialkostnaderna, men högst 30 000 kronor. Det går även att ansöka om för klimatskärmsåtgärder, men bara om man redan fått bidrag för att åtgärda värmesystemet. Läs mer på Boverket.se

"Mångfald och jämlikhet är viktigt för oss! Det bidrar till ett bättre arbetsklimat där vår verksamhet kan utvecklas. Vi vill vara en hållbar och attraktiv arbetsgivare med motiverade och engagerade medarbetare där alla känner sig värdefulla."

–Magnus Blomsterberg, personalchef på NIBE, efter en lyckad rekryteringskampanj för fler kvinnor i produktionen.



Nytt för i höst!

Om inte du kan komma till oss så kommer vi till dig. Det är tanken när vi nu rullar ut vår utbildningsbil på vägarna. Vi har också utbildningar både i Stockholm och Östersund – och i Markaryd som vanligt.

Är du nyfiken på utbildningsbilen?
Hör av dig till din distrikts säljare.

Stockholm: 9 oktober

Produktutbildning för villor

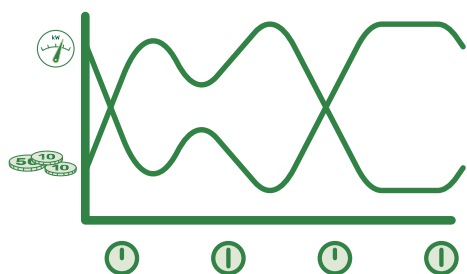
Östersund: 16 november

Produktutbildning för villor

Läs hela kursprogrammet och anmäl dig på nibeprofessional.se



Hjälp dina kunder att sänka elkostnaden med en uppkopplad värmepump i F- eller S-serien.



Smart Price Adaption

- Elpriset varierar över dygnet.
- Värmepumpen hämtar kommande dags elpriser.
- Den arbetar som mest när elen kostar minst och tvärtom.
- Den använder samma mängd energi men till ett lägre pris.



I alla väder

Höstens nya marknadsmaterial går under temat "I alla väder". Här lyfter vi fram våra premiumprodukter i S-serien och de viktigaste fördelarna; hållbarhet, tradition, kvalitet och trygghet.

Vi sätter också fokus på din viktiga roll som den lokale NIBE-installatören och återförsäljaren, den som alltid finns där och hjälper till att ta kloka beslut. Allt för att stärka vår gemensamma affär och vara det självklara valet för villaägaren.



Tack för att ni kom på öppet hus!

Tack alla ni som besökte våra öppet hus runt om i landet. Det var roligt att få träffa er igen och prata framtidens energilösningar för villor och fastigheter under trevliga former.

Hälsningar från oss på NIBE Fastighet, Försäljning, Utbildning, After sales service och Marknadskommunikation!

FOKUS TILLBEHÖR

PRIORITERAD TILLSATS. Växlar mellan värmepump och vedpanna automatiskt.

För den som vill minska elkostnaden och har tillgång till ved är det lockande att elda i sin vedpanna. Särskilt på vintern. –Med det här systemet är det enkelt, och tryggt eftersom värmepumpen alltid finns, även om man åker bort eller inte orkar elda, säger Patrik Åhman, distriktsäljare i norra Sverige där efterfrågan på tillbehöret AXC 40 är stor.



"Många kör ju vedpannan på helgen. På måndag morgon när veden brunnit ut och temperaturen börjar gå ner så startar värmepumpen av sig själv. Enkelt och bekvämt!"

NIBE AXC 40 är ett tillbehörskort som används för att koppla ihop värmepumpen med en annan energikälla. Det gör att du kan erbjuda dina kunder att komplettera sin bergvärme- eller luft/vattenvärmepump med en vedpanna eller andra energikällor.

– Det är ett väldigt bra automatiserat system som kan tjäna som ett komplement till värmepumpen för den som har en vedpanna. Det är enkelt att installera och kunden har fördelarna med att ha ett komplett värmesystem. Det är en trygghet att värmepumpen alltid finns, även om man åker bort eller blir sjuk och inte orkar elda eller bara vill ha det bekvämt, säger Patrik Åhman.

Växlar automatiskt

Rent teknisk fungerar den så att värmepumpen har en givare i vedpannans ackumulatortank som känner av när det är dags att växla mellan värmepumpen och vedpannan.

–Så länge den håller en låg temperatur kan värmepumpen dra slutsatsen att ingen eldar, när man eldar stiger temperaturen i tanken och då vet värmepumpen att nu finns det energi här som vi ska använda. När man slutar elda och tanken sjunker till en viss temperatur och då startar värmepumpen igen.

Standardkoppling

Patrik tycker att det är en enkel sak att koppla på tillbehöret.

–Det finns en standardkoppling för både bergvärme- och luft/vattenvärmepumpar som gör att det blir inkopplat så effektivt som möjligt. Kunderna blir nöjda, de kan elda hur mycket de vill och när de vill.

–Det kunderna gillar är ju att det är så enkelt och bekvämt. Många kör ju vedpannan på helgen. Och på måndag morgon när veden brunnit ut och temperaturen börjar gå ner så startar värmepumpen av sig själv. Det blir mycket mindre handpåläggning, avslutar Patrik Åhman. ■



Tillbehöret består av ett kretskort och tre givare som placeras i vedpannans ackumulatortank, på rören för framlednings-temperatur och returtemperatur.

Så kopplar du in prioriterad tillsats AXC 40

Passar de flesta vedpannor, alla våra bergvärmepumpar utom F1226, alla våra luft/vatten inomhusdelar och SMO S40.

1. Koppla om rören på ackumulatortanken enligt vår dockningsanvisning.
2. Sätt upp AXC 40-lådan på väggen vid värmepumpen/vedpannan.
3. Koppla in de medföljande tre givarna där de ska sitta enligt anvisningen; i varmvattentanken, på rören för framlednings-temperatur och returtemperatur.
4. Koppla in den befintliga eller nya shuntmotorn i AXC 40-lådan.
5. Anslut kommunikationskabel till AXC 40-lådan
6. Ställ in Dip-switch på tillbehörskortet till shuntstyrtillsats.
7. I värmepumpens meny 7.2.1 för S-serien och 5.2.4. för F-serien lägg till att du har en shuntad tillsats.
8. I värmepumpens meny 7.2.3. för S-serien och 5.3.2. för F-serien gå in i tillsatsinställningen och välj att den shuntade tillsatsen ska vara prioriterad.



– Det är enkelt att installera och kunden har fördelarna med att ha ett komplett värmesystem, säger Patrik Åhman, som sålt många AXC 40 i sitt distrikt.



Thomas och Ulla hjälps åt att fixa veden på hösten, när biodlingen inte behöver mer omsorg.



CASE S-SERIEN

ULLA OCH THOMAS SER FRAM EMOT EN BEKVÄMARE TILLVARO OCH ENERGISNÅL VINTER.

Fram till i februari är det vedpannan som stått för värme och varmvatten på gården. Men med nya luft/vattenvärmepumpen och en prioriterad tillsats har paret bäddat för en bekvämare vardag och en halverad energiförbrukning. – Men det bästa är ändå att slippa elda för att duscha och att varmvattnet inte blir för hett, säger Thomas Andersson.

Hösten är på god väg till Damshult. Ulla och Thomas Andersson är pensionärer båda två och ägnar sig åt biodling och konsthantverk. Nu går utesäsongen mot sitt slut och den sista honungen ska in.

Det är en fin liten gård med boende och butik intill ett skogsbyn.

–Vi har ju skog, berättar Thomas. Det är Ullas bror som sköter skogen och kör hem stockarna. Vi brukar fixa veden på hösten, när biodlingen inte behöver mer omsorg. Jag sågar veden sen hjälps Ulla och jag åt att klyva den.

Fram till i vintras har arbetet med veden och eldandet hållit paret varma. Att inte vara så beroende av vedeldningen har varit lockande under en tid. Nu vill de ha det lite mer bekvämt. –Då började vi fundera på att köpa en luft/vattenvärmepump eftersom det är så praktiskt, berättar Ulla. Vi tog in offerter och fastnade för Unnaryds Värme & Sanitet som vi hade erfarenhet av.

"Det bästa är att slippa elda för att duscha och att varmvattnet inte blir för hett."

Lokal VVS-firma skötte allt

I februari levererade Unnaryds Värme en NIBE S2125, den senaste modellen i S-serien som anpassar sig efter hemmet och väderprognosen. Utomhusdelen monterades intill husets fasad och styrmodulen NIBE SMO S40 placerades i pannrummet. Ulla och Thomas gjöt själva ett fundament att ställa värmepumpen på och byggde taket över.



–Värmepumpen står utanför köket och även om det är ett gammalt hus som inte är välisolerat så störs vi inte av ljudet, säger Ulla Andersson.

–Unnaryds Värme och Sanitet skötte alla kontakter med rörläggare och elektriker, och med en firma som borrade hål i stengrunden så vi fick in rören, fortsätter Ulla. Det och avloppet, för att hjälpa kondensvattnet att rinna ut, förberedde vi innan VVS-firman kom. Allt gick på några dagar och det funkade jättesmidigt. Och när tillbehöret till vedpannan skulle justeras in så kom de och visade hur det fungerade.

Väljer värmekälla automatiskt

Det är Ulla som hållit i projektet ny värmepump, men det är Thomas som vid behov startar vedpannan. Med tillbehöret Prioriterad tillsats känner värmepumpen själv av när vedpannan kommer upp i lämplig temperatur och då ser värmepumpen till att kompressorn stängs av. När temperaturen går ner ser värmepumpen till att den startar igen.

–Det är hur enkelt som helst, säger Thomas. Nu har vi inte eldat sen mars-april, men jag ser fram emot den här bekväma och energieffektiva lösningen. Det är också bekvämt att ha lite överblick över energiförbrukningen i appen myUplink. Men det bästa är ändå att slippa elda för att duscha och att varmvatt-

net inte blir för hett.

Halverad energiförbrukning

Ulla och Thomas passade på att se över sin elkonsumtion samtidigt som de investerade i den nya värmepumpen.

–Vi stängde av en frys och drog ner på gårdsbelysningen, så totalt har vi halverat energiförbrukning sedan dess. Det ska bli spännande att se hur mycket vi sparar i vinter, avrundar Thomas. ■

Boende och gårdsbutik i Damshult

Verksamhet: Biodling och konsthantverk
Värmelösning före: Elpatron och vedpanna
Ny värmelösning: luft/vattenvärmepump NIBE S2125, prioriterad tillsats NIBE AXC 40, styrmodul SMO S40 och appen myUplink
Besparing: Halverad energiförbrukning



HÅLLBARHET

PÅ VÄG MOT HÅLLBARA KÖLDMEDIER.

EU väntas förbjuda miljöfarliga köldmedier i nya värmepumpar under de närmaste åren. För att minska den globala uppvärmningen utforskar branschen alternativ med omfattande forskning och hårt arbete.

–För oss är hållbara köldmedier inget nytt. Vi har erfarenhet av det sedan slutet av 1990-talet och de finns redan i flera av våra värmepumpar, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Ett köldmedium är ett ämne som cirkulerar i en sluten krets i värmepumpen och som genom tryckförändringar växlar mellan förångas och kondenseras. Vid förångningen tar köldmediet upp värmeenergi och vid kondensationen avges värmeenergi.

–Det är när servicen eller avfallshantering inte sker professionellt som det finns en risk för att den miljöfarliga gasen läcker ut, säger Stefan Oliv.

Så lite köldmedium som möjligt

–Vi har alltid konstruerat värmepumpar för att innehålla så lite köldmedium som möjligt. De flesta traditionella syntetiska köldmedium är av typen HFC:er. De klassas som så kallade F-gaser (fluoriserade växthusgaser) och används typiskt i värmepumpar (till exempel R407 C och R410A). De har ett förhållandevis högt GWP-värde, säger Stefan.

GWP står för Global Warming Potential och GWP-värdet är ett mått på hur starkt köldmediets växthuspåverkan är om det läcker ut i atmosfären.

–Användningen av HFC-köldmedier behöver fasas ut i enlighet med EU:s direktiv och ersättas med mer hållbara köldmedier, fortsätter Stefan. Ett alternativ är syntetiska köldmedier med lågt GWP, men ännu bättre är naturliga köldmedier.

För att kunna utforma värmepumpar anpassade för naturliga köldmedier är branschen beroende av både köldmedieproducenter och komponenttillverkare. Hårt arbete och omfattande forskning gör att utvecklingen

går framåt.

–Vi ligger i framkant när det gäller användandet av mer hållbara köldmedier. Det långsiktiga målet är att i första hand använda naturliga köldmedier och där det idag inte är praktiskt möjligt, använda syntetiska köldmedier med lågt GWP.

Vi använder naturliga köldmedier

Naturliga köldmedier har de lägsta GWP-värdena. Det mest lämpliga heter R290 och har ett GWP på endast 3.

–Ända sedan slutet av 90-talet har vi på NIBE använt R290 i flera av frånluftsvärmepumparna liksom i den nya modellen i S-serien NIBE S735. Även den senaste luft/vattenvärmepumpen NIBE S2125 arbetar med R290.

–Flera av de bästa naturliga köldmedierna är brännbara vilket i nuläget försvårar användning i split-värmepumpar och produkter som placeras inomhus. I dagsläget är vi därför de flesta fall hänvisade till att använda syntetiska köldmedier. Vår nya luft/vattenvärmepump NIBE F2050 använder R32 som har ett väsentligt lägre GWP-värde än R410A som tidigare varit det dominerande alternativet.

"Värmepumpar är avgörande för att minska CO₂-utsläppen."

Är en värmepump ett hållbart val?

Allt tyder på att en värmepump är långsiktigt god investering, både för hushållen och miljön. Den använder gratis energi som lagrats i naturen, ger fyra gånger mer energi än den förbrukar och kan sänka hushållets energiförbrukning med upp till 75%.

–Värmepumpar är avgörande för att minska CO₂-utsläppen och för att Europa ska nå klimatmålen 2030*, avslutar Stefan Oliv. ■

* Källor: The Future of Heat Pumps, en specialrapport i IEA:s World Energy Outlook-serie <https://www.iea.org/reports/the-future-of-heat-pumps>

FÖR DJUPNING

NYA NIBE S735.

"Vi har fått fantastisk feedback från våra kunder."

Det finns ett stort intresse för nya generationen frånluftsvärmepumpar som lanserades i slutet på 2022. –Nu har vi levererat ut en hel del och fått fantastisk feedback från våra kunder, det bästa är att den är så tyst, säger Arne Gustafsson som är ansvarig för hustillverkare på NIBE.

De främsta anledningarna att ta fram S735 har varit att sänka ljudnivån, välja ett naturligt köldmedium, öka varmvattenkapaciteten och införa S-serie-plattformen.

–Uppkopplingen öppnar upp för en mängd möjligheter att öka komforten och minska energiförbrukningen, säger Arne Gustafsson, och med vårt tillbehörsortiment och smarta funktioner blir möjligheterna ännu fler.

En efterlängtat funktion är Väderprognosstyrning och även Smart Price Adaption.

– Med trådlös uppkoppling går det att styra värme- och varmvattenproduktionen efter elpriset och det kommande vädret för att uppnå jämnare drift och inomhustemperatur och sänka elkostnaden. Båda ingår som standard, berättar Arne Gustafsson.

Den vanligaste kommentaren är en bekräftelse på att vi lyckats med att designa värmepumpen för att ge en låg ljudnivå.

–Det mest påtagliga som våra kunder upplever och kommenterar direkt är att S735 är så tyst, fortsätter Arne. Vi får också positiva reaktioner på den stora varmvattenkapaciteten. Även det naturliga köldmediet R290 uppskattas. Det kanske inte är något som gemene man tänker på men som ligger i tiden, och hållbarhet är viktigt för oss.

S735 har många viktiga förbättringar som ger direkt effekt i plånboken.

–Den som byter till en S735 istället för en konventionell värmepump kan spara upp till 8 000 kWh mer per år*. Det kan vi glädja många hushåll med, avslutar Arne. ■

TILLBEHÖR & FUNKTIONER

Med de här tillbehören och funktionerna får dina kunder ut ännu mer av sin nya frånluftsvärmepump.

Extra stort varmvattenbehov

NIBE DEW S42 är dockningskitet du använder du för att koppla till varmvattenberedaren NIBE VPB 200 när större varmvattenbehov finns.

Förvärmd tilluft

NIBE SAM S42 är en tilluftsmodul speciellt framtagen för att, kombinera återvinning av mekanisk frånluft med förvärmd tilluft.

Estetiskt med underskåp

För att få en estetisk installation går det att dölja utrymmet under tilluftsmodulen SAM S42 med underskåpet NIBE CAB 12.

Maxat med solel

Med våra solpaneler och värmepumpar i kombination får dina kunder hög utdelning på sitt energisystem och värmepumpen kan anpassa sig efter den gratis solel som produceras. NIBE PV består av paneler, monteringsdetaljer samt växelriktare med kommunikationsmodul. Färdigt för montering.

Extra komfort

Trådlösa tillbehör gör att dina kunder kan anpassa temperaturen, luftfuktigheten, CO₂-halten och energiförbrukningen ännu mer efter sina behov och göra värmepumpen till en naturlig del av sitt uppkopplade hem.

Sänkt elkostnad

Med myUplink kan dina kunder använda de smarta tjänsterna Väderprognosstyrning för jämnare värme och drift samt Smart Price



Adaption** som styr värmepumpen efter elpriset – och därmed kan minska elkostnaden med upp till 10%.

*Har du ett hus på 150 – 200 m² och byter från den äldre frånluftsvärmepumpen NIBE FIGHTER 310 till nya NIBE S735 kan du spara 5 000 – 8 000 kWh mer varje år.

**kräver timprisavtal.



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

HÄNG MED NÄR JAG BYTER FRÅN NIBE UPLINK TILL MYUPLINK!

Det är dags att byta till den nya digitala plattformen. Något som både du och jag kommer att få frågor om. Så det är bäst att vara förberedd och ha lite koll på hur det går till. Kan dina kunder klara det utan hjälp? Och är det gjort på en kafferast?

Som kund och NIBE Uplink-användare får jag först ett mejl från myUplink-teamet. Agerar jag inte på det så följer lite påminnelser i mejl. I mejlet berättas det kortfattat om fördelarna med bytet och om hur det går till. Här finns

också en länk till en hemsida dit jag ska gå för att få hjälp att genomföra bytet. Nyfiken som jag är klickar på länken och undrar hur vi på NIBE löst detta!

Hemsidan känns som en naturlig fortsättning på mejlet. Här får jag information om de tre steg som jag behöver ta för att genomföra bytet. Så jag sätter igång!

Jag följde alla instruktioner och kan med gott samvete säga att det här gick hur lätt som

helst och om jag får räkna in en påtår så kan jag även intyga att det gick på den berömda kafferasten.

//Marko

PS. Tipsa gärna dina kunder att göra bytet så snart som möjligt. Jag lovar, de kommer inte ångra sig! Och du kan samla alla dina S- och F-serie-värmepumpar i myUplink PRO för ännu enklare hantering och uppföljning.



Steg 1. Jag uppdaterar mjukvaran

- Jag klickar på länken "Ladda ner mjukvara".
- Jag sätter i ett tomt USB-minne i datorn, laddar ner mjukvaran och sparar den.
- Jag är osäker på var USB-uttaget på min värmepump sitter så jag skrollar ner till "Vanliga frågor" och får hjälp att hitta det. Det sitter bakom produktemblemet i displayen. Jag sätter i USB-minnet och följer anvisningarna som nu dyker upp i displayen; Jag väljer USB, sen "Uppdatera mjukvaran" och sen "Starta uppdatering". Jag hittar även en guidning till detta under "Vanliga frågor". När uppdateringen är klar startar anläggningen om av sig själv.



Steg 2. Jag skapar ett myUplink-konto

- Jag klickar på länken "Skapa konto på myUplink"
- Jag registrerar mitt konto med samma mejladress som NIBE Uplink-kontot.
- Jag svarar ja på frågan om att flytta kontot från NIBE Uplink till myUplink.
- Nu provar jag att logga in, för att få bekräftat att flytten funkar, och det har den!



Steg 3. Jag testar för att komma igång

- Jag klickar på länken "Gå till myUplink-guiden" och klickar mig runt för att se hur appen funkar och känner igen det mesta. Här får jag till exempel hjälp att skapa en startsida med den information jag önskar. Jag hittar information om min värmepump med driftdata och i min profil kan jag lägga till fler användare.

TÄVLING

TACK ALLA KORSORDS-FANS. VÄLKOMNA ALLA QUIZ-FANS!

Tack till alla er som engagerat er i våra korsord. Det har varit fantastiskt roligt att se att så många valt att delta i den återkommande tävlingen.

Tiderna förändras och vi vill förändras med dem, därför tycker vi att det är dags att göra något nytt. För att hitta på något roligt har vi tagit hjälp av två medarbetare som arbetar i vår försäljningsorganisation och som har glimten i ögat; Klas Helligren och Fredrik Bäckman. Så missa inte deras quiz i nästa nummer.

Vem är du Fredrik?

–Jag började på NIBE 2004 inom produktionen, efter 2,5 år fick jag möjligheten att jobba som innesäljare. Efter åtta år som innesäljare fick jag möjligheten att jobba som distrikts-säljare med ansvar för Kronoberg, Gotland och med delar av Norra Skåne. Jag bor med min fru och våra två barn i värmepumparnas huvudstad Markaryd.

Och du Klas, har du jobbat lika länge som Fredrik?

–Nej, Fredrik har varit här i nitton år och jag är precis inne på min 760:e dag. Jag började våren 2021, som distrikts-säljare med ansvar för Jönköpings och Skaraborgs län, bor i Jönköping med min fru och har jobbat som säljare i VVS-branschen i snart tio år.

Varför vill ni byta till ett quiz, Klas?

–Vi fick jättebra respons på quizet i Proffsnytt Nordbygg och vi känner att ett korsord är lite åttiotal (tänk oljepanna). Ett quiz känns mer nutid, värmepump – uppkopplat och intelligent. Var sak har sin tid.

Hur känner ni inför den här uppgiften, Fredrik?

–Otroligt inspirerande att få vara med att utveckla ett nytt tävlingsmoment i Proffsnytt.

Har ni någon tanke redan nu, Klas?

–Javisst, vår förhoppning är att tävlingen ska gå från att vara något personligt till att bli ett tävlingsmoment som engagerar flera. Att man löser quizet tillsammans med hjälp av de på firman eller i teamet.

Berätta mer, Fredrik?

–Vi vill att det ska bli ett lättsamt humoristiskt inspel, det ska vara lärorikt och kul, något man gör över en frukost eller lunch då flera är samlade. Vi vill ha en spridning på frågorna. Man ska gynnas av att ha samarbetat med oss på NIBE länge, av att vara tekniskt intresserad och hänga med i aktuella frågor. Vi vill få fram Sveriges mest pålästa firma eller team.

Vem skriver frågorna, Klas?

–Det gör vi tillsammans. Fredrik som är gammal (i gemet) kommer nog fokusera mer på de historiska frågorna och jag mer på det som händer i nutid.

Hur känns det Fredrik?

–Det känns väldigt kul att få göra det här tillsammans med Klas som är rätt ny här (han har inte ens varit här i fem år ännu). Vi blir en bra mix och tycker båda att ett gott skrott förlänger livet.

Varför tror ni att det här kommer göra succé, Klas?

–Vilka vill inte bli korade till NIBEs Quiz-mästare!

Och vinsterna, Fredrik?

–Vi hade gärna berättat lite mer redan nu men det sparar vi till nästa nummer!

Vi blir en bra mix och tycker båda att ett gott skrott förlänger livet



"Vi vill få fram Sveriges
mest pålästa firma eller
team!"

ix
la
att
r!

**Vilka vill inte bli
korade till NIBEs
Quiz-mästare!?**



VINNARE KORSORD NIBE PROFFSNYTT #2

GRATTIS!
**Vinnarna i NIBEs korsordstävling får en
NIBE-termosflaska.**

*Rätt lösning i NIBE Proffsnytt 2/2023:
"Har stannat för röd gubbe"*

Olof Mattson
Rörhantverkarna
Huskvarna

Anders Albertsson
Albertssons Rör
Mörlunda

Singsjö VVS-Konsult
Jimmy Karlsson
LIDHULT

Stefan Rova
RVSE AB
Boden.

Spekeröds Rörläggeri
Liliane Berndtsson
Spekeröd



Ibland gör detaljerna den största skillnaden.

Vår nya bergvärmepump NIBE S1256 har ett SCOP på 6,22* och ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium. Så nu kan du erbjuda dina kunder den höga komfort och energibesparing som vi är kända för – på ett ännu mer hållbart sätt. Ett enkelt val för dig som vill leverera kvalitet och bekvämlighet.

Utforska alla innovationer i NIBE S1256 på nibeprofessional.se



*NIBE S1256-18 har SCOP 6,22 (kallt klimat 35°C) enligt Europeisk Norm EN 14825-2018, dvs. gällande standard för bestämning av referens årsverkningsgrad SCOP.