

PROFFSNYTT

NR2 2023 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

BYTET TILL S-SERIEN SÄNKTE ENERGI- FÖRBRUKNINGEN 30%

Henrik Larsson är ett stor fan av myUplink och våra smarta tillbehör. Han har järnkoll på förbrukningshistoriken och inomhusklimatet.

"Jag har alla kurvor tio år tillbaka i exceldokument."

"Återkopplingen från marknaden har varit fenomenal!"

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems

Hej alla NIBE vänner där ute!

Solens strålar stärker och ger energi. Inte bara för oss människor – efter månader med få soltimmar – utan också för våra värmepumpar som hämtar energin därifrån.

Nyligen släppte vi vårt senaste tillskott i S-Serie-familjen, NIBE S735. Återkopplingen från marknaden har varit fenomenal! Så fantastiskt roligt. Vi som redan är invigda vet att produkten är så mycket mer än ett skåp som tillgodoser värmen, varmvattnet och ventilationen. Systemet integreras med hemmet och en mängd övriga finurligheter följer med uppkopplingen: Trygghet tack vare appen myuplink som ger full koll på inomhusklimatet. Smarthet för att värmepumpen anpassar driften efter elpriser och väderprognosen och enkelhet med displayen som guidar kunden. Skulle det mot förmodan finnas frågor så finns ni, våra partners, där och stöttar upp. Om du vill finns även vi här för att hjälpa dig. Allt för att ge dig och kunden det allra bästa.

Jag har hållit i flera fabriksvisningar hos oss i Markaryd de senaste månaderna och ser tydligt att det är fler produkter på väg. Vi jobbar febrilt för att möta behovet och hoppas att ni känner av det på leveranstiderna.

Nu är våra byggprojekt inte bara en ritning. Under våren har vi haft invigning av vår andra produktionslinje på luft/vatten och kollegorna på utvecklingsavdelningen har flyttat in i vårt nya innovationscenter.

Rekordvarm sommar hörde jag någon nämna, sicken tur att vi är så bra på värmepumpar. För de kan ju inte bara värma utan även svalka ett lite för varmt hem – om så önskas. Värt att minnas!

Önskar er alla en fin sommar!





7

NU ÅTERUPPVÄCKER VI EN GAMMAL TROTJÄNARE

–NIBE F2300-20 passar när det är viktigt att få ut hög effekt vid varma utetemperaturer, till exempel på campingar och semesteranläggningar som kräver stor varmvattenkapacitet på sommaren, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.



12

SAMARBETE I STRÖMSTAD

I sommarparadiset Strömstad jobbar Oscar och Oscar tillsammans med sina pappor. Den ena på HE Rör och den andra på Oscar Hanssons Rör & Värme. Det är bra att kunna hjälpa varandra, särskilt när de ska ut till öarna och installera värmepumpar.



20

STRÖMKÄNNAREN – ETT BRA SKYDD MOT ÖVERBELASTNING

Vi vill lyfta fram en ibland bortglömd komponent som gör skillnad i vardagen, för dig och dina kunder. Klas Helligren som är distriktssäljare i Jönköpings och Skaraborgs län slår här ett slag för de bipackade strömkännarna.

DEL 2 FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET PRODUKTUTVECKLINGEN



Träffa Mattias Nilsson som leder utvecklingsarbetet för våra nya NIBE-produkter. I en serie artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. I första artikeln fick du träffa produktchefsguppen.

–Både marknaden och vi själva ställer extremt höga krav och våra produkter har blivit mer avancerade.

En produktportfölj i världsklass kräver en både intensiv och högkvalitativ produktutveckling och en matchande organisation.

–Förutom att marknaden ställer höga krav så ställer vi extremt höga krav på oss själva, säger Mattias. Vår vision är inte bara att ge världen hållbara energilösningar i världsklass, utan även att de ska ha bidragit till en snabbare omställning till ett resurseffektivt och fossilfritt samhälle.

Läs mer på sidan 8

NIBE PROFFSNYTT REDAKTION & KONTAKT



VILL DU KOMMA I KONTAKT MED OSS?

Scanna QR-koden här intill eller besök proffs.nibe.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, Karin Björk, 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

S-SERIEN

SÄNKTE ENERGIFÖRBRUKNINGEN MED 30% FÖRSTA MÅNADEN.

Familjen Larsson bytte nyligen ut sin 19 år gamla bergvärmepump mot en NIBE S1255-12. Första månaden överraskades de med en 30% lägre energiförbrukning. –Men jämför vi med när elpatronen gick så är det en besparing på 200%, berättar en lättad Henrik Larsson.

I ett hus i Söndrum, Halmstad, bor Henrik och Carina med sina tre barn. Den äldsta bor bekvämt i källaren med golvvärme och eget badrum. Huset är i tre olika nivåer med en boyta på 210 m². Originalbyggnaden är från 1954 och tillbyggnaden från 2010. – Den tidigare husägaren installerade jordvärme 2004, berättar Henrik Larsson. I höstas började den krångla och gick på elpatronen. Vi ringde en NIBE-installatör och han kom dagen efter. Tack och lov lyckades han få fram en pump till oss på kort tid tack vare att vi var tillgängliga när han fick ett återbud. En vecka innan sportlovet installerades vår nya NIBE S1255-16.

Den nya värmepumpen står i ett klassiskt pannrum där den gamla oljepannan en gång stod. –Installatören var väldigt glad över att kunna dela på den nya värmepumpen så att det blev enklare att bära ner den genom den trånga trappan och källaren. Midic i Laholm var otroligt proffsiga och rördragningen är tio gånger bättre än tidigare.

"Pannan står ju i källaren så det är perfekt med rumsgivare där vi vistas mest, det blir som en påminnelse varje morgon att hålla koll."

Bredvid den nya bergvärmepumpen står en extra varmvattenberedare. –Den gamla pumpen hade lite för dålig varmvattenkapacitet så den förra ägaren hade en extra varmvattenberedare som vi behöll, och som vi kan välja att koppla in om vi behöver, fortsätter Henrik. Men det ser inte ut så nu för energin för vårt varmvattenbehov har minskat till ett minimum nu. Det är delvis tack vare den



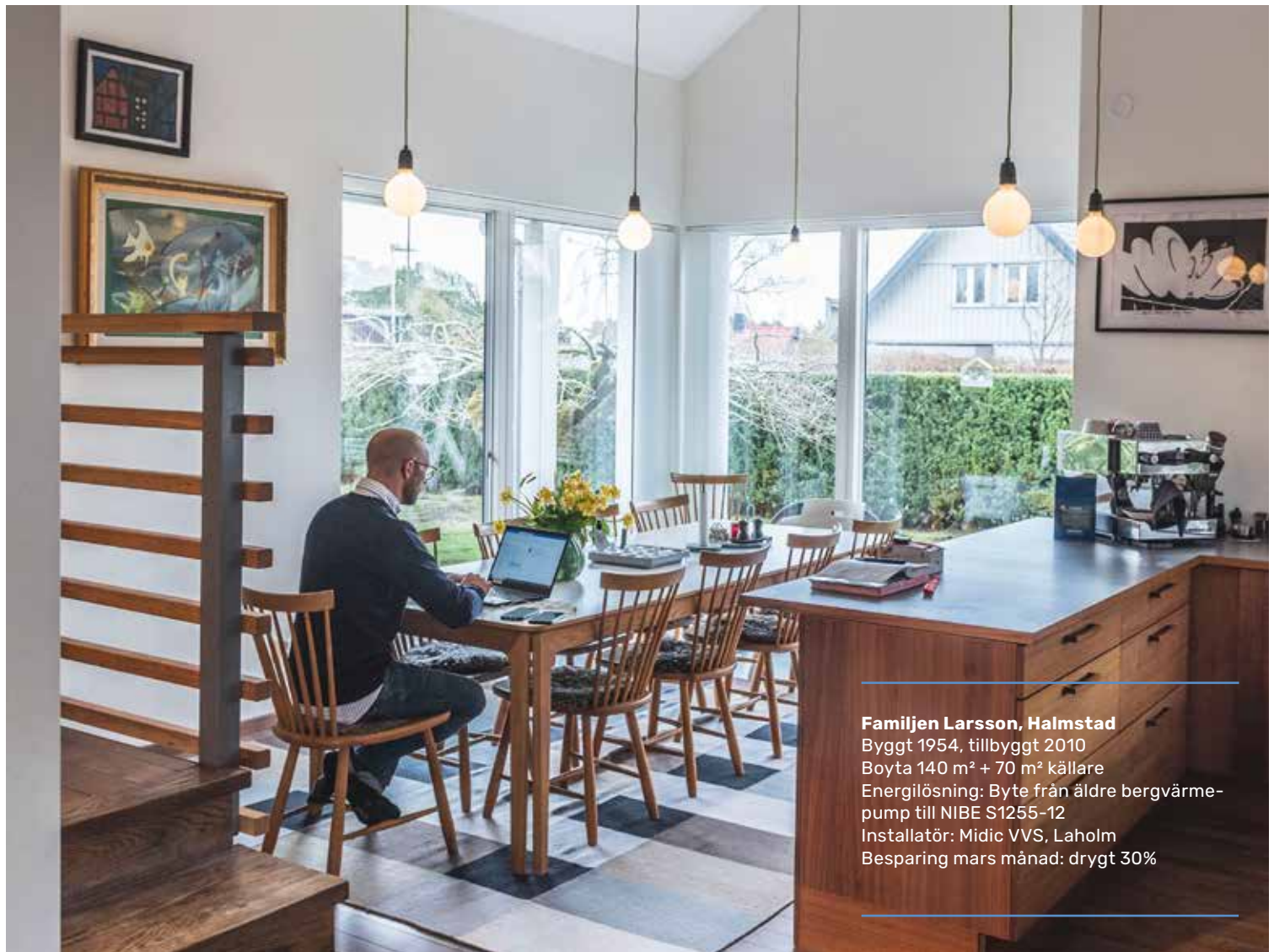
effektiva pumpen men också för att två av barnen tävlingssimmar och därför duschar på simhallen flera dagar i veckan, och den äldsta är iväg och tävlar säkert varannan helg. Men skulle det ändras och varmvattenförbrukningen skulle dra iväg så finns det en jättebra lösning på det.

Järnkoll på förbrukningen

Henrik, som är ett stort fan av myUplink, har järnkoll på förbrukningshistoriken som ingår i

myUplinks premiumabonnemang.

–Jag har alla kurvor tio år tillbaka i exceldokument. Mars är den första hela månaden som vi kan jämföra förbrukningen mellan den gamla och nya värmepumpen. Då låg den gamla på 2 200 kWh i mars förra året, och den nya i mars i år på 1 500 kWh. 250 kWh av dem är för elbilen, så vi är nere på en förbrukning på cirka 1 250 kWh i månaden nu. Och då håller vi en skön inomhustemperatur och tvättar varje dag. –Det är historiskt, huset drar 30% mindre sen vi



Familjen Larsson, Halmstad

Byggt 1954, tillbyggt 2010

Boyta 140 m² + 70 m² källare

Energilösning: Byte från äldre bergvärme-

pump till NIBE S1255-12

Installatör: Midic VVS, Laholm

Besparing mars månad: drygt 30%

satte in den nya pumpen. Helt okej med tanke på att halva huset är gammalt! Och jämför vi med de senaste månaderna när vi körde den gamla värmepumpen på elpatron har förbrukningen minskat med 200%.

Smart värme- och fuktvakt

Att koppla upp värmepumpen mot myUplink och de trådlösa tillbehören var en självklarhet för Henrik.

-Vi har satt rumsgivare på övervåning och i källaren för att ha koll både på värmen och fukten. Den är jag väldigt nyfiken på. Vi har visserligen en avfuktare i källaren men jag vill hålla 1 grad varmare där än i hemmet i övrigt för säkerhets skull. Jag är väldigt angelägen att det inte blir fuktigare. Vi har ju en öppen spis med insats också och om värmen dimper ner några grader så slänger jag in en vedpinne.

-Pannan står ju i källaren så det är perfekt att ha rumsgivare där vi vistas mest, det blir som en påminnelse varje morgon att hålla koll. Sen kan jag ju följa temperaturen och energiförbrukningen i telefonen hela tiden. Dessutom ger det oss en push att få ner förbrukningen ännu mer genom att sätta upp solceller i framtiden! ■



Att koppla upp värmepumpen mot myUplink och de trådlösa tillbehören var en självklarhet för Henrik.
-Vi har satt rumsgivare på övervåning och i källaren för att ha koll både på värmen och fukten.



- Genom att sänka vår elförbrukning med 200 000 kWh om året kunde vi räkna hem satsningen på 5-6 år, säger Mette Kempe, delägare i Daftö Resort.



Daftö Resort i Strömstad

Tre uppvärmda pooler, 27 grader.

8 NIBE F2300-20 kW luft/vatten.

1 ackumulatortank på 1 000 liter och 1 SMO 40.

Tidigare värmdes pooler med elpatron för 250 000 kWh

Årlig besparing: cirka 200 000 kWh

NYHET!

VÄRMEPUMPEN FÖR STORA VARMVATTENBEHOV PÅ SOMMAREN.

Nu återuppväcker vi en gammal trotjänare.

–NIBE F2300-20 passar när det är viktigt att få ut hög effekt vid varma utetemperaturer, till exempel på campingar och semesteranläggningar som kräver stor varmvattenkapacitet på sommaren, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

NIBE F2300 är en luft/vattenvärmepump framtagen för stora varmvattenbehov vid höga utetemperatur. Kompressorn har hög prestanda vid både kall och varm väderlek. Den har ett högt temperaturområde med framledningstemperatur på max 65°C och med returledningstemperatur på max 55°C samt en effektiv scrollkompressor som kan arbeta ner till -25°C.

–När vi nu återupptar F2300-20 stärker vi vår produktportfölj i linje med vår satsning mot större fastigheter, säger Stefan Oliv.

Intelligent styrning

F2300 har intelligent styrning som ger optimerad kontroll av värmepumpen. Styrningen kan ske från en reglerenhet, SMO 40 eller SMO S40. Denna kopplar in och ur tillsatsvärmen och styr växlingen mellan rumsuppvärmning och varmvattenberedning. Tillsammans med inomhusmodulen VVM 500 som har styrning och elpatron bildar F2300 en komplett värmeanläggning.

Effektiv poolvärme på semesteranläggning

–Daftö Resort är ett bra exempel på hur F2300 bidragit till energieffektivisering, stora besparingar och bättre miljö, berättar Stefan.

Daftö Resort är en semesteranläggning som på sommaren värmer upp tre pooler till 27°C. För några år sedan tog de beslutet att energieffektivisera poolanläggningen. Med åtta högeffektiva luft/vattenvärmepumpar kunde elpatronerna rivas ut. Tack vare det sjönk energiförbrukningen med cirka 200 000 kWh om året. Strömstads Värme & Sanitet som stod för lösningen placerade värmepumparna bakom en klipphäll så att de inte skulle synas eller störa gästerna. Ackumulatortank och värmeväxlare monterades i vad som ser ut som en forntida borg bredvid.

Installationen tog cirka två månader. För Strömstads Värme & Sanitet blev projektet en milstolpe och deras största installation av



luft/vatten från oss på NIBE.

–Det var klockrent att satsa på luft/vatten för att lösa värmebehovet i poolerna. Luft/vatten är verkligen på frammarsch och i många fall ett mycket starkt alternativ till bergvärme när man exempelvis inte kan borra, berättar Conny Andersson, VD på Strömstads Värme & Sanitet.

Satsningen är tänkt att växa framöver. Man har även förberett anläggningen för att kunna koppla den till deras receptionsbyggnad, så att de kan utnyttja värmepumparna under höst och vinter när de inte värmer poolerna.

–Genom att sänka vår elförbrukning med 200 000 kWh om året kunde vi räkna hem satsningen på 5-6 år vilket är toppen utöver det faktum att vi också är mer miljövänliga nu än tidigare, säger Mette Kempe, delägare Daftö resort. ■

NIBE F2300

- Dockas till VVM 500 för stora varmvattenbehov.
- Upp till 65 °C framledningstemperatur och 63 °C vid -25 °C utomhus-temperatur.
- Intelligent styrning för optimerad kontroll.

"Energiförbrukningen sjönk med 200 000 kWh per år"



Från vänster: Gustav Engkvist, Linus Ståhl, Mattias Nilsson och Julia Olsson på plats i sina lokaler i nya Innovation Center.

FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET DEL 2: PRODUKTUTVECKLINGEN

"Detaljutvecklingsfasen har sin tjusning, mycket är öppet och det finns utrymme för kreativitet."

I en serie artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. I första artikeln fick du träffa de som lyssnar av marknaden, det vill säga produktchefgruppen. Här får du träffa Mattias Nilsson som leder utvecklingsarbetet för våra nya NIBE-produkter. –Både marknaden och vi själva ställer extremt höga krav och våra produkter har blivit mer avancerade.

En produktportfölj i världsklass kräver en både intensiv och högkvalitativ produktutveckling och en matchande organisation.

–Förutom att marknaden ställer höga krav så ställer vi extremt höga krav på oss själva, säger Mattias. Vår vision är inte bara att ge världen hållbara energilösningar i världsklass, utan även att de ska ha bidragit till en

snabbare omställning till ett resurseffektivt och fossilfritt samhälle. Vår stora satsning på forskning och utveckling fortsätter nu med en ny organisation, ett nytt Innovation Center och kompetens utifrån.

Från 150 till 200 personer i år

–Just nu är vi 150 på avdelningen men innan året är slut ska vi vara 200, berättar Mattias. De flesta sitter här i Markaryd men vi har också öppnat teknik-hubbar på andra platser för att få rätt kompetenser. Vi finns i Trollhättan, Lund, Linköping, Växjö, där vi jobbar i nära samarbete med kollegorna i Markaryd.

Mattias har jobbat inom produktutveckling på NIBE i sjutton år. Sedan åtta år leder han det interna arbetet och ser till att alla interna leveranser är redo efter varje fas i projektet.

Avdelningen består av flera grupper med fokus på olika områden, som mekanik, el/elektronik, termodynamik, labb, styr och regler, ljud-design med mera.

–Innan räckte det med en mekanikgrupp, men idag behövs en stor bredd av kompetenser och våra produkter är mycket mer komplexa idag, det i sin tur beror på att omvärlden ställer större krav idag. Vi äger mjukvaran själva vilket också innebär att vi skriver program-koden och tar fram styrlogiken/algoritmerna för att göra produkterna så smarta och effektiva som möjligt.

Genomtänkta utvecklingsfaser

Varje utvecklingsprojekt börjar med en beställning i form av en kravspecifikation. Det kan gälla en förbättring av en produkt, en variant av en produkt till ett annat land,

en helt ny produkt, en reservdel eller liknande. Noggrant genomtänkta utvecklingsfaser med tydliga projektavstämningar blir vägledande för arbetet.

–Vi börjar med att planera för projektstarten och bedömer vilka resurser som behövs, alltifrån timmar och budget till tester och ledtider. I nästa fas bryter vi ner kravspecifikationen mer på detaljnivå, för att sen sätta i gång detaljutvecklingen av produkten. Vi ritar och bygger prototyper för att närma oss den slutliga produkten. Här lägger vi grunden för att produkten kommer uppfylla kravspecien. Vi diskuterar med leverantörer, testar och granskar designen och de tekniska lösningarna. Den här fasen har sin tjusning eftersom mycket är öppet och det finns utrymme för kreativitet, sen ju längre fram i processen vi kommer desto mer är det som spikas.

"Det kommer att handla mycket om att göra konstruktioner effektiva för tillverkning och handhavande, för både installatörer och slutkunder."

Nästa steg är industrialiseringsprocessen.

–Det är då vi bygger provserier, diskuterar med produktion och ska känna att det funkar. Därefter tar vi fram en förproduktionsserie med leverantörer, material och process som passar för långsiktig serieproduktion och för stora volymer. Vi granskar och provar, gör riskanalyser och genomför fälttester. När produkten uppfyller alla krav börjar vi producera och bygga upp ett lager. Först nu är produkten säljklar och projektet stängs.

Samarbete mellan alla avdelningar

Men det är inte bara utvecklingsavdelningen som jobbar med produktutvecklingen.

– Vi arbetar nära inköps- och kvalitets- och hållbarhetsavdelningen för att säkerställa våra krav på prestanda och kvalitet och för att godkänna leverantörer. Även med marknad, teknisk dokumentation, försäljning och service. Det är ett samarbete mellan alla avdelningar, till och med ekonomi som vi har

uppföljningar med varje kvartal och med HR för att få resurser. Närheten till produktionen och alla olika funktioner är en stor fördel i processen.

Projekten tar ofta mellan ett och tre år, med en del utmaningar på vägen.

–Lagkraven kan ju förändras under projektets gång och går inte alltid hand i hand med marknadskraven. Det kan handla om nya krav på säkerhet och miljö, vissa ämnen och material som vi måste hantera och som gör produkterna mer komplexa och avancerade.

–Vi på NIBE är duktiga på att utveckla systemlösningar. Värmepumparna blir mer och mer avancerade med större krav på styrning och digitalisering. Det ställer i sin tur större krav på samspelet mellan mjukvara och fysiska komponenter. Vi har också alltid premierat att ha kunskap i huset vilket gör att vi är skickliga på att förädla, till exempel mjukvaran.

Design för produktion och service

Värmepumpen är på väg att bli en högvolymsprodukt.

–"Design for manufacturing and serviceability" är något som vi fokuserar mycket på idag och som blir allt viktigare för oss. Våra konstruktörer behöver till exempel anpassa produktdesignen från en mindre produktion på några tusen till 100 000. Det kommer att handla mycket om att göra konstruktioner effektiva för tillverkning och handhavande för både installatörer och slutkunder.

–Vi strävar hela tiden efter att bli bättre och bättre genom att förstå våra kunders vardag och att integrera ny teknik i våra produkter, avrundar Mattias Nilsson. ■



–Vi strävar hela tiden efter att bli bättre och bättre genom att förstå våra kunders vardag och att integrera ny teknik i våra produkter, säger Mattias Nilsson, chef för produktutvecklingen.

NYHET!

VOLYMTANKAR FÖR TAPPVARMVATTENSYSTEM I STÖRRE FASTIGHETER.

Nu kompletterar vi vårt fastighetssortiment med större volymtankar för att stärka vårt helhetserbjudande. –Vi ser en ökad efterfrågan på varmvattenlösningar som gör det möjligt att täcka VVC-behovet med värmepumpsdrift i stället för tillsats, säger Stefan Oliv, produktchef för Sverige.

Nya NIBE AT-TS är en serie ackumulator-tankar som finns i 1000, 1500, 2000 och 3000 liter med anslutningar från DN 65 till DN 80. De är i första hand avsedda för anslutning till värmepumpar i kombination med tappvarmvattenmodulen AquaEfficiency från vårt systerbolag Cetetherm.

–Det här är ett unikt och energieffektivt tappvarmvattensystem som möjliggör låg returtemperatur på primärsidan, säger Stefan Oliv. De arbetar tillsammans med tappvattenmodulen AquaEfficiency för att ge kunden en driftsäker och ekonomisk anläggning av hög kvalitet.

Ekonomiskt och hygieniskt

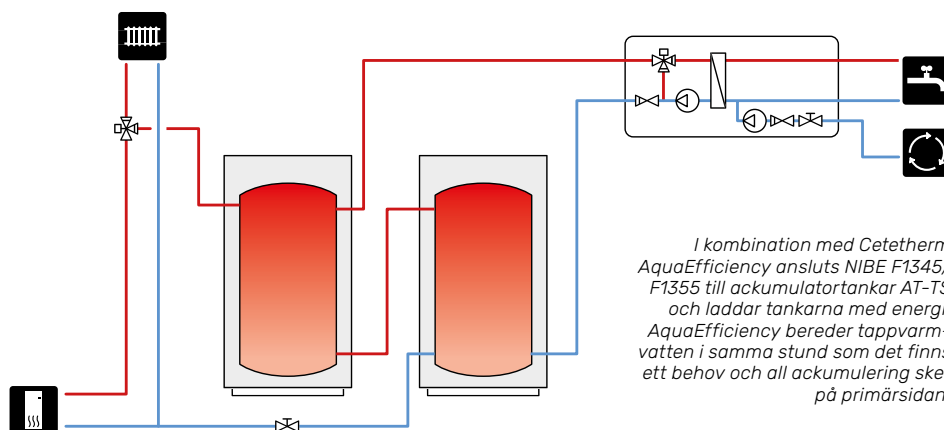
AquaEfficiency bereder tappvarmvatten i samma stund som det finns ett behov och all ackumulering sker på primärsidan. NIBE AT-TS ackumulator-tankar är i svartstål, där lagras energin och med tappvattenväxlaren från Cetetherm blir det både hygieniskt och energieffektivt.

–Vi har levererat de här systemlösningar i ett antal år tillsammans med Cetetherm, för både svenska och finska marknaden, och fått positiv respons, fortsätter Stefan.

NIBE Ackumulator-tankar AT-TS kan även användas för att åstadkomma större volym på värmesystemet eller flödesutjämning.

–Tack vare att vi nu kan erbjuda marknaden större ackumulator-tankar med grövre anslutningar gör vi det möjligt att bygga större tappvarmvattensystem. Dessutom blir det lätt för entreprenören att få en ännu större del av systemet levererat av en och samma leverantör, avrundar Stefan. ■

Läs mer på proffs.nibe.se



"Nu blir det möjligt att bygga större tappvarmvattensystem och få en ännu större del av systemet levererat av en och samma leverantör."

NIBE AT-TS 9100/9150/9200/9300 FX

- Energieffektivt tappvarmvattensystem.
- Utmärkt volymförstorare i värmesystem.
- Flödes- och temperaturutjämnare för ett effektivt och säkert klimatsystem utan värmeknäckningar.





FOKUS FRIKYLA



KYLA FRÅN BERGVÄRMEPUMPEN ÄR NÄSTAN GRATIS.

Ljumma sommarnätter kan vara ljuvliga men inte när man ska sova. Då är det skönt att ha det svalt i sovrummet. Det är dessutom klokt eftersom det ger en bättre nattsömn. För den som har ett hus med bergvärme så är frikyla en både praktisk, ekonomisk och miljövänlig lösning. Det går nämligen att utvinna kyla ur det befintliga borrhålet nästan gratis. Installationen av tillbehöret innebär visserligen en merkostnad initialt men sett över tid är den liten.

För villor och stora fastigheter

Frikyla är inte bara intressant för privatpersoner och villor. För fastigheter och industrier där man har ett kylbehov året runt finns det mycket att vinna på att hämta frikyla från berggrunden. Förutom att man inte behöver tillföra kyla på ett mer energi-

krävande och kostsamt sätt så kan behagligare temperaturer på kontor och andra arbetsplatser bidra till ett bra arbetsklimat.

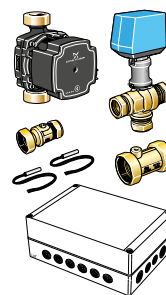
Dubbel nytta till vintern

Men det finns ännu mer att vinna på att använda frikyla – för alla fastighetsägare. Samtidigt som man får det svalt och skönt återladdar man borrhålet med den överblivna värmen. Det ökar borrhålets medeltemperatur vilket ger en bättre verkningsgrad på bergvärmepumpen. En varm sommar med svalka från berget ger därmed en lägre uppvärmningskostnad när kylan och hösten kommer. ■

Läs mer om frikyla på proffs.nibe.se

FRIKYLA

- Tar tillvara bergets svala temperatur i borrhålet.
- Köldbäraren som normalt hämtar värme i berggrunden hämtar nu kyla i stället.
- Lagrar värme i borrhålet.
- Låg driftskostnad.



Tillbehör för frikyla:

NIBE PCS 44. Passar våra bergvärmepumpar NIBE S1155, S1255, F1145, F1245, F1155 och F1255.



Från vänster: Sonen Oscar Eriksson och pappa Hans Eriksson från HE Rör.
Pappa Thomas Alfredsson och sonen Oscar Alfredsson från Hanssons Rör & Värme.

PROFFSPROFIL

SAMARBETE I STRÖMSTAD. *"Det är skönt att vara två och kunna hjälpa varandra."*

I sommarparadiset Strömstad jobbar Oscar och Oscar tillsammans med sina pappor som närmar sig pensionsåldern. Den ena på HE Rör och den andra på Oscar Hanssons Rör & Värme. Det är bra att kunna hjälpa varandra, särskilt när de ska ut till öarna.

–Färjan går ju året runt så det funkar bra, men ibland kör jag själv och kan njuta lite mer, säger Oscar Eriksson på HE Rör.

Det är en kall men solig vårmorgon. Oscar Eriksson har precis varit på uppdrag i närheten av natursköna Saltö.

–Det var en sommarstuga som bytte från elpanna till en NIBE S2125 med VVM S320, berättar han och fortsätter. De är riktigt bra och stabila. Jag installerar många av dem nu.

Att jobba ute på de bilfria öarna har sin charm och är inget som besvärar honom. –Färjetrafiken funkar ganska smidigt, sen får man ta hjälp av någon snäll året-runt-bo

med traktor som kan köra en dit man ska. Men ibland tar jag min egen båt och kan njuta ännu mer av turen, det är fint, berättar Oscar.

Kollegan Oscar Alfredsson, som även han har en VVS-firma med sin pappa, tycker om att jobba ute på öarna och tar sig an utmaningen med gott humör.

–Man kan ju inte ha med sin firmabil, berättar han. Så man måste tänka igenom vad man behöver till uppdraget. Ska man ha med sig en 1255:a så får man planera lite mer och det

är mycket utbyten häromkring.

Oscar Erikssons pappa Hans startade HE Rör för 32 år sen.

–Jag har alltid varit med pappa på somrarna men började jobba här 2015. Förr hade han några anställda men nu är det bara vi två, säger han. Det är pappa som sköter det administrativa och jag är ute på uppdrag. Nu har jag kommit in i verksamheten och ska ta över nästa år. Men min vision är att ha fem sex anställda som sköter installationerna,

"När våra pappor går i pension kommer vi hjälpa varandra ännu mer."



HE Rör

Startår 1991

Ägare: Oscar och pappa Hans Eriksson

Oscar Hanssons Rör & värme

Startår 2013

Ägare : Oscar och pappa Thomas Alfredsson

att jag kan åka runt och räkna på jobb och att vi inriktar oss mer på värmepumpar.

Oscar Alfredsson är även han uppvuxen i branschen.

-Jag har alltid tyckt om vatten och rör och praktiserade som rörläggare redan när jag var 12, sen har jag hållit mig till det, berättar han. Att skruva är det roliga! Tanken är att även min pappa ska gå i pension under året. Men han jobbar fortfarande 80% ute och sköter administrationen på kvällarna.

Hjälper varandra

Det finns flera fördelar med det lilla företaget och ingen av de två firmorna har några anställda.

- Man är mer flexibel och slipper tyngden av administration, fortsätter Oscar Alfredsson. Det är ju svårt att hitta rätt person, någon som är självgående och har mycket

ansvarskänsla. Vi får se hur det blir. Oscar och jag kommer kanske hjälpa varandra ännu mer, det skönt att vara två.

-Javisst, vi hyr in varandra, och jag har hjälpt honom väldigt mycket, skjuter Oscar Eriksson in.

Bara NIBE

Uppdragen kommer från olika håll men mest från privatpersoner, det är mycket badrum och värmepumpar.

-Luft/vatten har fått en extra skjuts med nya S2125, berättar Oscar Eriksson. VVM:erna är enkla att installera och det är aldrig nåt krångel. Jag jobbar bara med NIBE och det ångrar jag aldrig. Jag är också ett stort fan av myUplink och kopplar upp alla "mina" värmepumpar.

Hanssons Rör & Värme har installerat NIBES

värmepumpar sen 1995 och Oscar Alfredsson har en själv.

-Jag har bara installerat NIBE och tycker de har bra prestanda och kvalitet och så är de lätta att installera. Bara en sån sak som att man kan dela på bergvärmepumparna. Ska man ner i en källare med svängd trappa så blir det kärvt annars.

-Visst har det varit lite svårt att få fram produkterna, men jag vet ju att NIBE jobbar hårt för att korta leveranstiderna och det märks. Supporten och kontakten är fantastisk, och utbildningarna. Nu ser jag fram emot att åka ner till Markaryd igen, det var ett tag sen!, avslutar Oscar Eriksson. ■

Är du nyfiken på hur ett besök i Markaryd går till? Håll utkik i kommande nummer, där vi följer Oscar och Oscar under en dag på NIBE!

NIBE FASTIGHET

NIBE FASTIGHET LANDAR RÄTT I TIDEN.

Några månader har gått sedan lanseringen av NIBE Fastighet. Profffsnytt träffade två av nyckelpersonerna i fastighetsteamet för att höra hur det gått och vad som händer nu.

–Vi märker på fastighetsbranschens reaktioner att vi ligger helt rätt i tiden, säger Kalle Silén, som är försäljningsansvarig.



Vi har tidigare presenterat NIBEs ventilations-satsning här i Profffsnytt. Det var i anslutning till att Kalle Silén anställdes som försäljningschef för ventilation och kommersiella fastigheter. Efter att ha tagit ett steg vidare och utvecklat konceptet NIBE Fastighet visades det upp för första gången på Kista-mässan i mitten av mars.

"Den nystartade teknikgruppen finns för att ge bättre support."

–Vårt ventilationsprojekt har fått en självklar hemvist i NIBE Fastighets koncept och

produktportfölj och det har väckt nyfikenhet, berättar Kalle Silén. Det fick vi bekräftat av flera ledande representanter från ventilationsbranschen som haft inblick i projektet. Vi ligger helt rätt i tiden när vi erbjuder produkter och helhetslösningar i samspel.

–På mässan träffade vi många fastighetsägare och konsulter som var nyfikna och ställde frågor, och vi fick en hel del leads att ta vidare, fortsätter Kalle. Det finns ett stort intresse för hur vi styr våra produkter och lösningar på ett smart och effektivt sätt, även för hybridlösningar med bergvärme och luft/vattenlösningar och om hur man kan använda passiv och aktiv kyla i större fastig-

heter och industrier på ett kostnadseffektivt sätt. Vi märkte också att många var positiva till att våra produkter tillverkas i Sverige och även till att vi erbjuder projekteringsstöd före under och efter projektet.

Utbildning om ventilation

Nyligen hölls en internutbildning om ventilation, där fler avdelningar fick lära känna produkterna och personerna bakom projektet.

–Vi berättade om ventilationsprodukternas utveckling genom åren, dimensioneringar och lagkrav. Stort fokus var förstås på vår nya aggregatserie, som är en helt ny typ av orderstyrd produktion för unika projekt. Alla

fick känna på våra prototyper och förstå hur de är uppbyggda. De var roligt att få visa upp hur långt vi kommit i projektet och ge kollegorna en inblick i den nya kompetens som vi nu har inom NIBE. Det är imponerande grejer, tyckte många av deltagarna.

–Vi arbetar också vidare med den övriga produktportföljen för att erbjuda mer kompletta lösningar för större fastigheter. Nu släpper vi de nya ackumulatortankarna för tappvarmvattensystem som klarar mycket större volymer. De kan du kan läsa mer om i det här numret av Proffsnytt.

Nystartad teknikgrupp

Inom NIBE Fastighet finns nu en nystartad teknikgrupp som har kommit igång med sitt arbete.

–De finns för att ge bättre stöd och support i projekten. Där har vi idag NIBE Dim och dockningar som finns på hemsidan. Teknikgruppen ser även över hur vi ska kunna ge support för kundunika dockningar i mer avancerade projekt, förklarar Kalle. ■



Kalle Sillén,
försäljningsansvarig
på NIBE Fastighet.

SVÅRSLAGEN ENERGIJAKT



På Backer AB i Sösdala har vi under ett par års tid jobbat med ett riktigt spännande energi och klimatiseringsprojekt. I april kopplade vi på ytterligare 15 000 m² i vår energi- och CO₂-jakt som är svårslagen. Då kunde vi konstatera att under det senaste halvåret har energibehovet varit 1 500 000 kWh och att vi endast tillfört 250 000 kWh ny energi.

Det vill säga en besparing på 1 250 000 kWh

tack vare energi som vi återvunnit, flyttat i det kalla nätet och omvandlat från lågvärdig energi till högvärdig – och energibatteriet i berggrunden har tillfört resten.

"På ett halvår har vi sparat 1 250 000 kWh tack vare energi som vi återvunnit, flyttat i det kalla nätet och omvandlat."

Nu väntar vi med spänning på att se resultatet av nästa halvlek och energibesparingen på kylan under sommaren. Det är inte många industrigolv som har kyla, men med modern teknik är det både hållbart och ekonomiskt.

Läs mer om Backers energijakt

<https://proffs.nibe.se/Proffs/Proffsnytt/artiklar/helt-unik-varmepumpsteknik/>

NYFIKEN PÅ Arvid Johansson, VVS-ingenjör i teknikgruppen på NIBE Fastighet



Vem är du?

–Jag började som produktgruppsansvarig för luft/vattenvärmepumpar på den svenska marknaden för två år sen. Innan dess jobbade jag som VVS-konsult. Jag är 32 år och bor i Laholm med min sambo och tre katter, jag gillar att springa i skogen och har just börjat klättra.

Vad gör du i teknikgruppen?

–Jag hjälper konsulter, installatörer och fastighetsägare med val av produkter och system till deras energilösningar. Det är alltifrån idéer till support när de står ute och gör rör- och elkopplingar på plats. Vi som jobbar här har mycket kontakt med kunder och då lyssnar vi också av vad de som är ute på fältet tänker och tycker, för att förstå vad de behöver som kan göra deras arbete enklare och anläggningarna bättre.

Du har en annan roll också, berätta!

–Jag håller även i vårt interna teknikråd, där vi i fastighetsteamet, med olika kompetenser och erfarenheter, träffas regelbundet. Det är ett forum för att höja kompetensen och djupdyka i olika ämnen och produkter så att vi kan ligga i framkant och vara verkliga möjliggörare.

Hur trivs du med arbetet inom NIBE Fastighet?

–Vi har möjlighet att förändra och förbättra och det känns jättekul. Det satsas på allvar och vi kan påverka våra mjukvaror och funktioner i varmepumparna efter vad marknaden vill.

AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!

Hej sommartider!

Vi håller som vanligt öppet hela sommaren, men under veckorna 28–31 är det sommartider som gäller:

Alla vardagar **08:00–16:00**
Lunchstängt **12:00–13:00**

Visste du att...

Marknadslöftet är att ha reservdelar till våra produkter i minst 10 år, men ofta har vi det mycket längre. Den allra äldsta reservdelen är till en produkt som vi slutade sälja på 60-talet, nämligen elpatroner till en varmvattenberedare. Fram tills idag har vi producerat över 2 miljoner beredare, så det är inte ovanligt att vi får samtal om beredare som är mycket gamla.

Save the date!

Dags att boka plats i kalendern för höstens första mässa: Stora Nolia 9–13 augusti, Umeå.

NOLIA
 mässan

Vill du exponera ditt företag för Proffsnytt's alla läsare?

Och har du och ditt företag installerat S-serien i fina miljöer och hemma hos familjer som kan tänkas sig att ställa upp på bild och i en intervju? Då är du välkommen att skicka in kort information om installationen med kontaktuppgifter till dig/ditt företag samt till de som bor i huset. Så hör vi av oss.

Mejla till eva.linetti@nibe.se

PS. Glöm inte att fråga familjen först.



Semesterläge!

Passa på att tipsa dina kunder om att aktivera funktionen Semesterläge om de har en värmepump i F- eller S-serien. Då går värmepumpen ner i sparläge, så att deras hus mår bra men använder mindre mängd energi. Den funktionen finns även på vår elektriska varmvattenberedare Compact Smart Control.

Steg för steg-instruktion finns i användarhandboken för varje produkt på nibe.se

Andra monteringslinan invigd på LVC den 18 april

Nu mer än fördubblar vi vår kapacitet på tillverkningen av luft/vattenvärmepumpar. Ökad automationsgrad med fler robotar, nya effektivare lösningar och smidigare sätt att fylla produkterna med köldmediet R290 gör den nya linan ännu snabbare.

"Den gamla fabriken har blivit basen för en enorm framtidssatsning och en enorm framtidstro. Man blir glad av att se hur fin byggnaden har blivit på utsidan och när man kommer in blir man ännu gladare."

Gerteric Lundquist, VD



Nyfiken på höstens utbildningar?

Snart släpper vi kalendariet. Håll koll i våra nyhetsbrev och på proffs.nibe.se/training



INNANFÖR NIBES VÄGGAR

ARNE TAR ÖVER ANSVARET FÖR FÖRSÄLJNING TILL HUSPRODUKTION.

Vår tradition av bra relationer och god försäljning till nyproduktion är en viktig del i vårt långsiktiga arbete i Sverige. Arne har en gedigen branschfarenhet inom såväl försäljning, produkter och teknik samt en lång och bred bakgrund inom NIBE.

Den 1 februari startade Arne i sin nya roll. Efter många år som säljare och fyra år som chef för innesälj går Arne vidare till en ny nyckelroll.

–Det har varit en rolig och spännande tid. Avdelningen för innesälj har vuxit från 20 till 28 personer. Vi har utvecklat avdelningen för att kunna ta hand om våra kunder snabbare och bättre. Det har varit en utmaning eftersom vi behövt hantera pandemin och följderna av den.

Vilka förändringar har skett under din tid som chef för innesälj?

–Vi har bland annat utvecklat leads-funktionen tillsammans med marknadsavdelningen, vilket gör att vi kan generera betydligt många fler leads nu, i kombination med att vi är fler som hanterar dem. En annan förändring är att fastighetsteamet har utvecklats till en egen innesäljavdelning som leds av Åsa Sunesson. Även en webbshop för reservdelar har lanserats det senaste året vilket ökat servicegraden till våra kunder.

Hur ser du på din nya roll?

–Jag är glad att jag nu får möjlighet att ta vid här. Det gör att jag kommer närmre affären. Jag får direktkontakt med våra kunder och kan skapa relationer som jag tycker mycket om.

–Nu försöker jag fånga upp allt och bygga upp kontakten med våra kunder. Vi har kommit igång med leveranserna av nya S735 och det känns bra att vi även i denna produktkategori har en av marknadens främsta produkter. Det är också viktigt att ta oss tillbaka till kortare ledtider och precisare leveranser.

Kan vi vänta oss några förändringar?

–Vi ser ju att det finns behov av en ännu större närvaro och tittar därför på om vi kan göra förstärkningar här. Vår fortsatta digitalisering kommer att ge mer möjligheter, som



exempelvis en smidigare digital hantering av avtal. Vi tittar även på möjligheter med en mer övergripande kundportal.

Vem ersätter dig?

–I skrivande stund söker vi en ny medarbetare men i väntan på det så har jag dubbla roller. Men vi har starka team här på innesälj och after sales som sköter mycket av det dagliga arbetet.

Vad händer närmast?

–Nu väntar mycket möten och besök. Vi håller utbildningar och visar runt företagen i Markaryd. Det är viktigt att få visa hur mycket vi investerar i framtiden både i utveckling av produkter och i produktion, något som kommer stärka våra möjligheter och förbereda oss för att återigen kunna leverera efter de behov som finns.

–Vi ser ljust på framtiden! ■

FOKUS TRYGGHET

TRYGGHET FÖR KONSUMENTER. OCH INSTALLATÖRER.

Trygghetsförsäkring, garanti, konsumentköplag, hemförsäkring... Begreppen är många när det handlar om konsumenternas skydd vid reklamation av värmepumpar. Men vad täcks av vad? Och var står du som installatör i det hela? Proffsnytt reder ut begreppen.

Alla kapitalvaror som säljs till privatpersoner i Sverige omfattas av Konsumentköplagen. Det betyder att om en vara säljs med ett fel som har funnits vid avlämnandet och som visar sig inom tre år ska den som sålde varan se till att problemet åtgärdas. När det gäller värmepumpar är det oftast installatören.

Under garantitiden är det i allmänhet inga problem, eftersom installatören i sin tur bollar vidare frågan till tillverkaren eller importören som är de som har produktansvaret när det gäller garantier.

Men om en garanti går ut innan Konsumentköplagen slutar gälla, det vill säga inom tre år, så kan det bli diskussioner om vems ansvaret är. Var det fel på varan, eller har något gjorts fel vid installationen? Ännu mer diskussioner kan det bli om det råder oklarhet om felet verkligen fanns vid leverans, eller om det har orsakats av något som ligger utanför tillverkarens eller installatörens kontroll. Yttre påverkan, som exempelvis handhavandefel eller el- och vattenproblem. Då kommer villaförsäkringen in i bilden. Och ovanpå den värmepumpens trygghetsförsäkring.

"När det gäller garantin så måste tillverkaren bevisa att det inte var fel på varan från början."

Markus Brunvkist på Arctic försäkringar arbetar med försäkringsskydd för värmepumpar. Han menar att den slutkund som väljer NIBE är mycket väl skyddad och även installatören.

– Skillnaden mellan garantins villkor och Konsumentköplagen, är att när det gäller garantin så måste tillverkaren bevisa att det

inte var fel på varan från början, och så är det installatörens, tillverkarens eller importörens sak att åtgärda felet.

– Om man åberopar Konsumentköplagen så ska man kontakta den man köpte varan av. Egentligen är det också upp till konsumenten att visa att felet varit med från början, men när det gäller tekniska produkter så slipper konsumenten i praktiken ofta detta, då det görs undantag för tekniskt avancerade produkter. När det gäller NIBE så är detta numera inget problem, eftersom man har tre års garanti på sina värmepumpar och beredare. Garantin betyder att installatören slipper problematiken, och NIBE tar eventuella problem direkt.

Men vad händer när de 3 åren gått? Eller om det visar sig att felet ligger utanför tillverkarens ansvar? Då är det dags att utnyttja sin hemförsäkring.

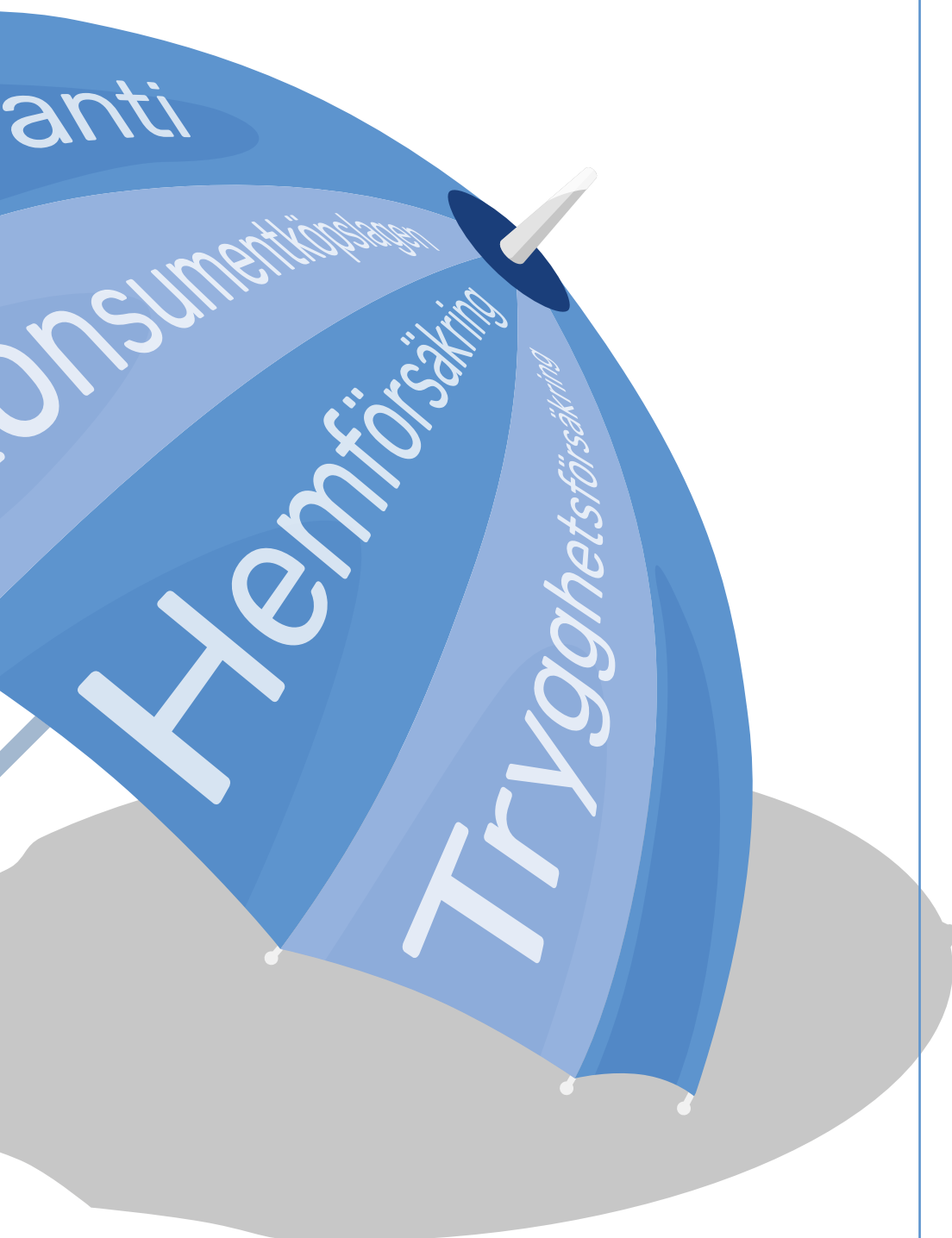
– Villaförsäkringen har oftast en självrisk på ca 1 500 kronor, säger Markus. Men från och med det år en värmepump är 3 år gammal, så görs normalt även ett åldersavdrag på 10% per år. Om man har en 5 år gammal värmepump så är det alltså 30% avdrag. Om en skada kostar 10 000 kronor så dras ett åldersavdrag på 3 000 kronor plus 1 500 kronor i självrisk. Kunden betalar alltså 4 500 kronor själv.

Detta är grunden till att NIBE valt att sälja sina värmepumpar med 6 års trygghetsförsäkring.

– Trygghetsförsäkringen är en maskinskadeförsäkring med självriskeliminering kan man säga. Den tar de kostnader som hemförsäkringen inte tar. I fallet ovan tar den alltså både åldersavdraget och självrisken (4500 kronor). Resultatet är att kunden inte har någon kostnad alls. Efter de sex åren så har han eller hon dessutom möjlighet att fortsätta förlänga försäkringen med ett år i taget.

– Den som tar den möjligheten har ett skydd som är så fullgott som det överhuvudtaget är möjligt, säger Markus. Det försäkrar jag! ■





"Garantin betyder att installatören slipper problematiken, och NIBE tar eventuella problem direkt."

Konsumentskyddets olika delar

GARANTI

Tillverkarens/importörens ansvar. Täcker alla tekniska fel under perioden. Olika varaktighet hos olika tillverkare. NIBE har 3 år.

KONSUMENTKÖPLAGEN

Ansaret ligger hos den som sålt varan. Enligt lag gäller den i 3 år.

HEMFÖRSÄKRING

Har oftast en självrisk på ca 1500 kronor. Efter 2 år görs åldersavdrag på t ex värmepumpar med 10% per år.

TRYGGHETSFÖRSÄKRING

Hos NIBE 6 år med möjlighet till förlängning upp till 16 eller 18 år beroende på produkt. En maskinskadeförsäkring som kompletterar villaförsäkringen. När värmepumpen är mer än 10 år tar Trygghetsförsäkringen hela ersättningen.

FOKUS TILLBEHÖR

STRÖMKÄNNAREN – ETT BRA SKYDD MOT ÖVERBELASTNING.

Vi vill lyfta fram en ibland bortglömd komponent som gör skillnad i vardagen, för dig och dina kunder. Klas Helligren som är distriktsäljare i Jönköpings och Skaraborgs län slår här ett slag för de bipackade strömkännarna.



-Vi har även strömkännare för större fastigheter till exempel F1345-60. Tillbehöret CMS 10-200 fungerar upp till 200 ampere, förklarar Klas Helligren.

-Min erfarenhet är att en del installatörer tycker att strömkännarna inte behövs, men när de kopplas in får värmepumpens effektivt övergripande information för att göra intelligenta val. De blir också mer och mer aktuella med tanke på att många förbrukar mer ström under samma tid på grund av de varierande elpriserna. Kunden kan både se hur mycket ström som passerar genom strömkännarna i realtid och historik i myUplink.

-Nu när alla är så medvetna om elpriset väljer många att ladda all sin tekniska utrustning på natten när det är billigare. Med fler enfasmaskiner exempelvis i köket och äldre hus med låg huvudsäkring (typ 16A) kan värmepumpens strömkännare hindra att huvudsäkringen löses. Tack vare strömkännarna kan alltså behovet av att höja husets huvudsäkring minska. Med strömkännare inkopplade känner värmepumpens effektivt av hur de olika faserna är belastade och kan då välja att använda ett



Bipackade strömkännare sätts på inkommande fasledare och mäter mängden ström.

elpatronsteg på en mindre belastad fas i stället för en hårt belastad fas och därmed undvika att huvudsäkringen går. En annan fördel är att effektivt antingen kan dra ner på elpatron eller varva ner kompressorn i varvtalsstyrda värmepumpar om huvudsäkringen skulle bli överbelastad.

Ingår och är bipackade

-Strömkännare Ingår och är bipackade till de flesta av våra värmepumpar, inomhusdelar och styrmoduler. Det är en enkel sak att montera strömkännare på vardera inkommande fasledare i elcentralen och att ansluta dem till värmepumpen. Men det måste göras av en behörig elektriker.

Ange rätt säkring

-I S-seriens värmepumpar går du in i meny 7.1.9 i och i F-serien meny 5.1.12. Där fyller du i vilken säkring kundens fastighet har. Ett vanligt misstag är att fylla i värmepumpens avsäkring, men det är fastighetens huvudsäkring som ska fyllas i. Glöm inte att detektera fasordningen, det är enkelt gjort i Startguiden. Har du inte gjort det kan fel elsteg komma att kopplas ner och belastningen fortsätter att vara för hög. Värmepumpen fortsätter då genom att koppla ner ytterligare ett elsteg, till dess att strömmen inte överstiger inställt värde. ■

AKTUELLT



RÄKNA RÄTT MED SCHABLONAVDRAG.

När det gäller ROT behöver du hålla koll på två schablonavdrag; ett för utbyte och nyinstallation av värmepumpar – och ett för det gröna avdraget för solceller. Båda förenklar tillvaron för dig!

ROT-avdrag även vid utbyte

Du har väl inte missat att ROT-schablonen även gäller vid utbyte sedan i mars 2020. Det kan vara mer förmånligt och kan slå på många tusenlappar jämfört med det vanliga avdraget. Procentsatserna är samma som gäller vid nyinstallation. Det vill säga arbetskostnaden kan schablonmässigt beräknas till 35% för bergvärmepumpar och 30% för luft/vatten- och frånluftsvärmepumpar.

20% i grönt avdrag

Sedan 1 januari 2023 blir avdraget för att installera solceller högre och höjs från 15% till 20%. Avdraget gör du direkt på fakturan. Kunden betalar 80% och du får mellanskillnaden från

Men precis som vid ROT så finns det undantag för vad som ingår i de avdragsgilla kostnaderna, till exempel projekterings- och resekostnader. För att du ska slippa ha koll på detaljerna har Skatteverket gjort en schablon även här. Den gäller när du installerar solceller till fast pris och schablonen är 3% av det totala beloppet. För att räkna ut vad kunden ska betala tar du alltså totalbeloppet x 0,97 och sen drar du av 20% i grönt avdrag. ■

Läs mer på [Skatteverket.se](https://skatteverket.se)



RÄKNEEXEMPEL BERGVÄRME

Kostnad utbyte bergvärmepump med schablonavdrag ca: 120 000 kr

Arbetskostnad enligt schablon (35%):
 $120\,000 \times 0,35$
 42 000 kr

ROT-avdrag (30%): $42\,000 \times 0,30$
 12 600 kr

Kundens totalkostnad: $120\,000 - 12\,600$
 107 400 kr





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

VÄDERPROGNOSSTYRNING – SÅ FUNKAR DET.

Väderprognosstyrning är en av S-seriens smarta funktioner. Men hur funkar det egentligen? Är det SMHI som styr? Och gör den någon nytta?

Väderprognosstyrning – innebär det att man äntligen kan välja när det ska bli grillväder med sol och värme? Njae, den kan åtminstone inte påverka solen. Men värmen! Det här är en liten och diskret funktion som ändå är viktig. Syftet är att minska elförbrukningen och klimatavtrycket – och förstås ge jämn och behaglig värme oavsett väder.

Det som händer är att värmepumpen hämtar in väderdata via en internationell digital vädertjänst som baseras på globala vädermodeller. (Inte SMHI alltså). Vi har valt den temperaturinformation som visar några timmar framåt i tiden. Det är ett lagom tidsspann för att bli träffsäkert och för att värmepumpen ska kunna anpassa driften på ett bra sätt.

Bra vid stora temperaturskillnader

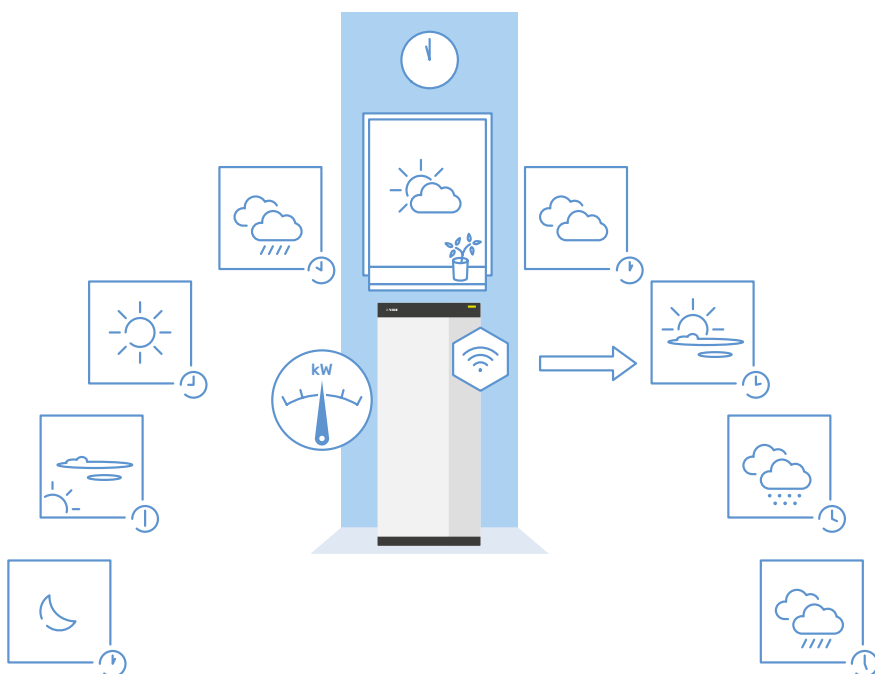
Ett bra exempel på våren när det är kallt på nätterna och varmt på dagarna, med stora snabba temperaturskillnader. Då vet värmepumpen om det i förväg och slutar att värma tidigare än vad den skulle gjort annars. Det gör att den sparar energi och ger ett jämnare inomhusklimat.

På samma sätt hinner värmepumpen reagera på en sänkning av temperaturen och huset slipper kylas av innan värmepumpen har ökat driften. Har du en värmepump som genererar kyla på sommaren så påverkas även den funktionen.

Så här startar du "Väderstyrning"

1. Koppla upp värmepumpen i S-serien till familjens hemmanätverk.
2. Ladda ner myUplink i mobilen eller surfplattan.
3. Anslut myUplink till värmepumpen.
4. Aktivera funktionen "Väderstyrning" i meny 4.4 i värmepumpens display.

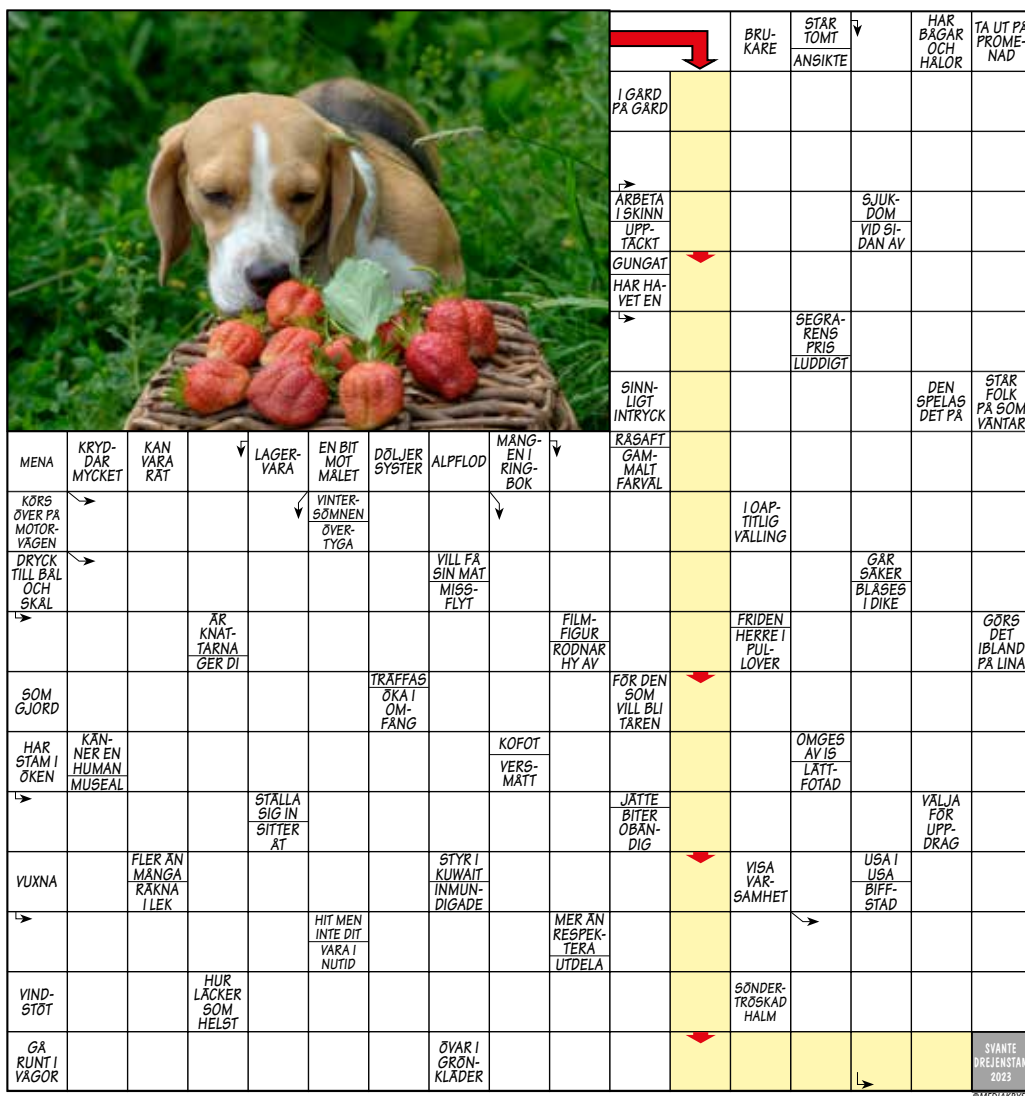
Så enkelt var det! /Marko



SNABBFAKTA

- Anpassar driften efter det kommande vädret.
- Arbetar effektivare och ger jämn värme oavsett väder.
- Särskilt bra vid snabba väderförändringar.
- Minskar elförbrukningen och klimatavtrycket.

Tävla och vinn fina priser!



SKICKA TILL

NIBE Energy Systems,
att: Marknadsavd.
Box 14
285 21 MARKARYD

Eller maila de
markerade orden och
dina kontaktuppgifter till:
sandra.bjorklund@nibe.se

OBS! Tävlningen gäller ej
för NIBE-anställda.

Du kan vinna en NIBE-termosflaska. Senast 1 augusti vill vi ha in ditt svar.
Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.

Rätt lösning (orden i de färgade fälten):

Namn

Företag Mobilnr:

Adress (ej box-adress) Postnr & Ort

GRATTIS!

Vinnarna i förra numrets korsordstävling får en NIBE-powerbank.

Rätt lösning i NIBE Proffsnytt 1/2023: "Här är det fokus på krukus"

Kenneth Lantz, Bra Gross Sverige AB, Täby • Gunilla Dahlbäck, AB D.Sjölunds Värme, Örnköldsvik • Ove Arksand, Rhodins Rör AB, Vallentuna • Johnny Rosendahl, Styrovent Syd Konsult AB, Lomma • Siw Johansson, Torpöns Elektriska, Ydre



 **NIBE**

Det enkla valet.

Vill du jobba med värmepumpar som förenklar din vardag? Våra värmepumpar i S-serien anpassar sig automatiskt efter dina kunders behov och kan ge både värme och kyla. De är lika enkla för dina kunder att hantera, som för dig att installera. Med S-serien kan du ge service på distans och har du frågor finns vår kunniga support bara ett samtal bort. Ett enkelt val för dig som vill leverera kvalitet och bekvämlighet för en uppgraderad hemkänsla.

Upptäck mer på proffs.nibe.se

