

PROFFSNYTT #2 2021

INTERVJUER, REPORTAGE, NYHETER, TIPS OCH INSPIRATION FRÅN NIBE ENERGY SYSTEMS



ENERGIREVOLUTION

Hybridlösning sänkte värmekostnader med 75% i Brf Niklas.

FOKUS FRÅNLUFT

Gigantisk utbytesmarknad på framväxt

Nya trådlösa tillbehör gör S-serien ännu smartare!

”Nu får man möjlighet att påverka sin energiförbrukning och inomhuskomfort ännu mer och ännu bekvämare.”

VÄRMEPUMPAR I 40 ÅR

Fyrkantighet öppnade nya dörrar. Följ med på resan!

VEDPANNA + S1255

"Prioriterad tillsats" —
det bästa av två världar

40 000 NYA KVADRAT

NIBE storsatsar och bygger
för framtiden



”Sommar, sol och stor optimism hos oss i Markaryd”

Niklas Rönnäng
Försäljningschef, NIBE Energy Systems

Hej NIBE-vänner!

I år är det 40 år sedan första värmepumpen tillverkades här i Markaryd. Det ger en anledning att kika tillbaka och bli påmind om vår historia. Om hur flit, innovationskraft, grovkökets entré i hemmen och nya byggregler har öppnat dörrar som blivit avgörande för värmepumparnas och NIBEs framtid. En fyrkantig förpackning av varmvattenberedare har tagit oss till den intelligenta S-serien, som just blivit ännu smartare med nya trådlösa tillbehör. Tänk så mycket som hänt, och så mycket som väntar när NIBE nu växer, anställer fler och bygger så mycket nytt här Markaryd, alltifrån nytt marknadscenter till nya kontor.

Nu bjuder vi på sommarläsning om vår 40-åriga värmepumpshistoria, hur vi bygger för framtiden, om frånluftsmarknaden som bara växer, hur våra produkter bidragit till otroliga energieffektiviseringar och en mer hållbar värld – och om människorna bakom.

Tack för allt och ha en riktig skön sommar!

4



NYHETER FÖR SMARTA HEM!

Trådlösa tillbehör som gör att dina kunder kan utnyttja S-seriens fulla potential. *Läs mer på sidan 4!*

När vi nu går in i sommaren 2021 är det därför med stor optimism inför det som ska komma och lika stor tacksamhet för det som varit. Ni som är vår förlängda arm har kämpat på och hållit fanan högt trots pandemitider. Det har gett resultat. Nu är det snart tid för en välförtjänt vila med familj och vänner, och förhoppningsvis mycket sol och bad.

Men innan vi här på NIBE tar semester är det dags att påbörja en annan resa. Vi ska hoppa ombord på en långträdare som tar oss till platser i Europa för att träffa våra kunder på ett säkert sätt. Spännande!



Ansvarig utgivare:
Andreas Johnsson

Redaktion:
Niklas Rönnäng
Andreas Johnsson
Sandra Björklund
Eva Linetti
Marko Hietaharju

Grafisk form:
Amanda Henling

Illustration:
Ulf Nilsson

Text:
Eva Linetti

Foto:
Krister Tuveros
Lotta Feldt
NIBE Systemtechnik GmbH
Sevety Agency | Berge

Produktion:
NIBE Energy Systems Markaryd

Tryck:
Holmberg

Adress:
NIBE Energy Systems
NIBE Marknadsavd.
BOX 14
285 21 Markaryd

**Vad vill du läsa om?
Tipsa oss gärna!**

marknad@nibe.se

"NIBE känns ju så familjärt. På planet hem från Frankfurtmässan för två år sen satt jag bredvid Gerteric. Vi diskuterade företagande och jag fick lite tips, det är sånt man minns."

Proffsprofilen Per Sahlin, på Sahlins Rör i Osby, gillar närheten till NIBE och tror på kraften i ett nära samarbete. *Läs mer på sidan 12!*



16

DET BÄSTA AV TVÅ VÄRLDAR Kunderna blir nöjda, de kan elda hur mycket eller lite de vill och när de vill. Dessutom slipper du som installatör bära ut den gamla vedpannan. Rolf Johansson i Hjortsberga fick installerat en NIBE S1255 bergvärmepump med "prioriterad tillsats" för ett år sen. *Läs om en enkel och effektiv lösning som gör vardagen bekvämare för många!*



18

VÄRMEPUMPAR I 40 ÅR!

Med ny förpackning i vita skåp blev våra varmvattenberedare välkomna in i finrummet. Ett par år och några byggregler senare startade vår 40-åriga historia som en av marknadsledare inom värmepumpar. *Läs historien om hur vår produktflora har förädlats allteftersom byggreglerna förändrats, från NIBES första värmepump fram till nya S-serien.*

NY PÅ NIBE

**MALIN BRANDETH –
INNESÄLJARE I MARKARYD**



När började du?

Jag började som innesäljare i juni 2020. Jag tar hand om ordrar, utskeppning och hjälper våra kunder. Kundkontakten är det jag gillar.

Varför valde du NIBE?

Det är ett stort och etablerat företag där det finns möjlighet att växa och utvecklas.

Jag trivs väldigt bra, har härliga kollegor och lär mig något nytt varje dag.

Vad har du gjort innan?

Jag var operation manager på ett klädföretag och ansvarade över import, export, orderhantering, lager och lagerpersonal. Jag såg till att alla leveranser kom in och gick iväg som de skulle och att allt flöt på däremellan. Jag har alltid varit intresserad av företagande, service och ekonomi och har utbildat mig till entreprenör.

Några hobbies och intressen?

Jag har hus, sambo och två barn, Hilma 6 år och Hedda 2 år, så jag hinner inte med så mycket annat just nu.

Var bor du?

Vi bor i en villa i Osby, och värmer oss med en 6 år gammal NIBE F1155 och en VPB 300 som funkade fint.

Tack Malin och välkommen till NIBE!

NIBE TRAINING



"Det är alltid kul att lära sig något nytt och bli bättre på det man gör."

—en av våra nöjda kursdeltagare.

Snart kommer höstens utbildningsprogram. Håll utkik på proffs.nibe.se

NYHETER. NU BLIR NIBE S-SERIEN ÄNNU SMARTARE!

Så här ser de ut, våra smarta tillbehör som är en naturlig utveckling av S-serien.

–Nu tar vi nästa steg för att tillsammans med myUplink dra nytta av S-seriens fulla potential, säger Sven Hallbeck, produktchef för smarta hem-tillbehör på NIBE. Med smarta hem-komponenter som kommunicerar trådlöst med värmepumpen ger vi nya förutsättningar för ett ännu bättre inomhusklimat med behovsstyrd energi och komfort.

Alla som har en uppkopplad NIBE värmepump i S-serien kan redan idag styra och övervaka sitt klimatsystem enkelt via myUplink.

Med de nya smarta tillbehören kan det göras ännu mer precist och ännu bekvämare. Nu får man möjlighet att påverka sin energiförbrukning och komfort mer – och samtidigt göra naturen en tjänst.

Värmepumpen justerar själv

NIBEs värmepumpar har en självklar plats i det smarta hemmet.

–Vi har gjort det enkelt att addera röststyrning och nya energikällor till värmepumpen, solceller till exempel, berättar Sven Hallbeck. Nu gör vi det lika enkelt att koppla på smarta tillbehör för att övervaka och styra efter temperatur och luftkvalitet. Allt för att ge möjlighet till hög komfort och låg energiförbrukning.

Vitsen med tillbehören är inte att kunderna själva ska justera sitt värme- och ventilations-system.

–Tvärtom, det görs automatiskt, förklarar Sven. Sensorerna kommunicerar med värmepumpen som justerar klimatet för att optimera komforten och med låg energiförbrukning.

Inga sladdar i väggen

Nu kan du som installatör erbjuda kunden ett trådlöst alternativ med THS 10 som är en inomhusgivare med temperatur- och fukt-sensor.

–Det är en liten snygg enhet som smälter in i omgivningen, är batteridriven och därmed enklare än någonsin att placera och installera.

FÖRDELAR MED NIBES SMARTA TILLBEHÖR

- För bekvämare och mer precis styrning av inomhusklimatet.
- Temperatur, luftfuktighet och CO₂-halt justeras automatisk av värmepumpen för hög komfort och låg energiförbrukning – eller manuellt efter behov.
- En del av ditt smarta, energisnåla hem i kombination med en värmepump/ inomhusmodul i NIBE S-serien.



Om man vill undvika att solen strålar rakt på sensorn och ger missvisande information, så kan det vara bra att ha fler på olika ställen, särskilt i ett stort hus med många eller stora fönster.

CDS 10 känner även av koldioxidhalten för att uppnå en hälsosam luftkvalitet.

–Om värmepumpen har en ventilationsenhet kopplad till värmepumpen så justeras ventilationen automatiskt för att hålla en jämn och god luftkvalitet, i källaren till exempel.

NIBE RMU S40 är ett annat exempel. Det är en

rumsenhet med touchscreen som har en inbyggd temperatur- och fuktgivare och som även fungerar som repeater.

–Med ett intuitivt gränssnitt i hemskärmar ger vi nu kunden ett alternativ och komplement till att styra värmepumpen från andra platser i hemmet än själva värmepumpen. Kommunikationen med värmepumpen sker trådlöst och strömmatning löser man enkelt med ett USB-uttag.

Fortsättning på sidan 6!



RMU S40

Access till värmepumpen

Från en 2,8" display med touchscreen kan kunden styra och övervaka värmepumpen från ett annat rum än där värmepumpen står. Enheten har en inbyggd temperatur- och fuktgivare och fungerar även som repeater, dvs förstärker signalen mellan flera smarta hem-produkter.

ROT 10*

Läs av och justera värmen

Med en trådlös rumstermostat är det enkelt för kunden att läsa av och styra temperaturen, direkt från displayen eller via myUplink-appen i sin smartphone. Batteridrivnen, uppladdningsbar och enkel att placera på väggen.

THS 10

Koll på värmen och fukten

Med en trådlös temperatur- och fuktsensor kan kunden styra och övervaka temperaturen och luftfuktigheten i ett rum eller en klimatzon via myUplink.

CDS 10

Förbättra luftkvaliteten

Med en trådlös koldioxidsensor justeras koldioxidhalten automatiskt om värmepumpen har en tillhörande ventilationsanläggning. Allt för att kunden ska få en god och jämn luftkvalitet, till exempel i sovrummet.

RPP 10

Fjärrstyrd repeater med energimätare

Förutom att förstärka signalen mellan smarta hem-produkterna kan kunden använda repeatern för att schemalägga av- och på-funktionen till strömbrytaren och mäta energiåtgången.

* ROT 10 kommer att släppas inom kort.

”Att koppla ihop produkterna med värme- och ventilations-systemet är en enkel sak.”

Utöver dessa finns även en repeater RPP 10 som kan behövas för att förstärka signalen mellan smarta hem-produkterna om de sitter långt ifrån varandra.

–När den är kopplad till en uppkopplad värme-pump i S-serien kan du styra strömuttagets av- och på-funktioner via myUplink-appen. Enkelt och smidigt för att exempelvis tända och släcka en lampa när man inte är hemma. Likaså mäter den energiåtgång vid strömuttaget något som kan användas för ännu större kontroll av energiförbrukningen.

Att koppla ihop produkterna med värme- och ventilationssystemet är en enkel sak. Det enda kunden behöver är att se till att den senaste mjukvaruuppdateringen är gjord.

Du som är installatör kan köpa myUplink-tillbehören direkt från oss eller på pro.myuplink.com, förutom NIBE RMU S40 som du köper via grossist.

–Vi ser en växande efterfrågan på smarta hem-produkter och en stor möjlighet till merförsäljning. Men inte minst visar den på S-seriens möjlighet att med trådlösa komponenter öka komforten och kontrollen över sin energiförbrukning, avrundar Sven Hallbeck.

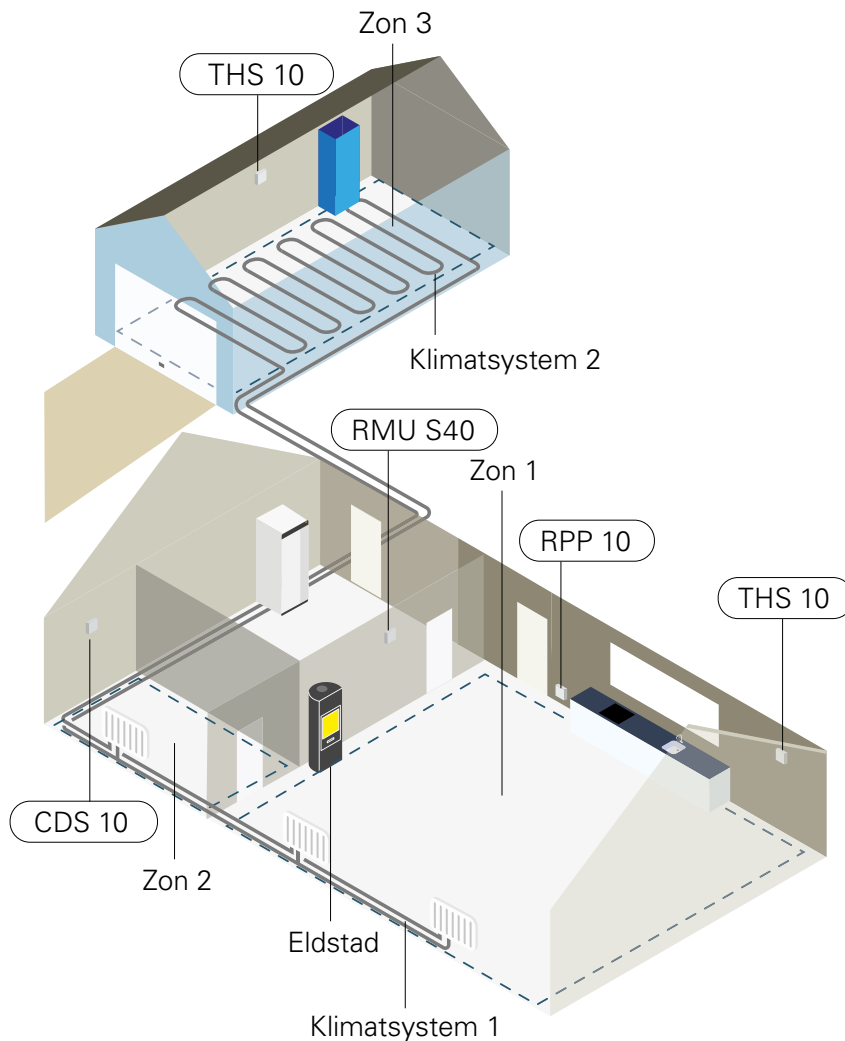
NIBE RMU S40

Läs mer om rumsgivaren och alla smarta tillbehör på proffs.nibe.se



SÅ HÄR FUNKAR DET

Zoner för ett behagligt inomhusklimat:



Att dela in hemmet i klimatsystem och zoner är grunden för att få ett behagligt inomhusklimat med hjälp av de smarta tillbehören. Första steget för kunden är att fundera över hur de egna behoven av värme, luftfuktighet och luftkvalitet ser ut hemma, hur de skiljer sig från våning till våning och från rum till rum. Kunden ansluter sen tillbehören till sin anläggning och skapar och namnger enkelt sina klimatsystem och zoner.

Max åtta klimatsystem går att ha och varje klimatsystem kan innehålla flera zoner. Om huset till exempel har en bottenvåning, en övervåning och en källare kan kunden bestämma att varje våning är ett separat klimatsystem. Har kunden en öppen planlösning med kök och vardagsrum på bottenvåningen kanske den delen består av två eller tre zoner där varje zon innehåller ett eller flera smarta tillbehör.

NIBE UTRUSTADE BOSTÄDER – FRÅN TOPP TILL TÅ.

Värmeförluster i fjärrvärmecentralen och i kulvertar blev startskottet för en radikal och hållbar energiomställning där bergvärme och ventilationsåtervinning står i centrum.

–Det är en fantastisk besparing för oss och för miljön, säger Göran Bengtsson ordförande i bostadsrättsföreningen efter ett år med nya anläggningen. Läs mer på nästa uppslag!

Bostadsrättsföreningens energiomställning går helt i linje med myndigheternas önskan om energihushållning – Och det trots att husen snart är sjuttio år gamla.

"RESULTAT I VÄRLDSKLASS."

Fredrik Snygg på NIBE har varit ansvarig för produktval och leveranser och följt byggprocessen.

–Här har vi ett resultat i världsklass när det gäller energijakt. Receptet är en intresserad och kunnig beställare, en duktig installatör och en leverantör med möjlighet till leverans av en helhet. Jag har många gånger refererat till mitt drömhus med sol på taket, bra ventilation på vinden och modern teknik med värmepumpar i källaren och energibatteriet i berggrunden för lagrad energi. Brf Niklas uppfyller allt detta och det ser vi klart i uppmätta siffror på energiförbrukningen före respektive efter uppgraderingen.

På Södra Esplanaden i Älmhult ligger tre åttavåningshus på rad som byggdes 1964 av HSB och ägs av Bostadsrättsföreningen Niklas. Solpanelerna längs översta våningens söderfasad skvallrar om den medvetna satsningen föreningen just genomgått.

– Det började med att det var dags att bygga om den trettio år gamla fjärrvärmecentralen, berättar Göran Bengtsson och kisar mot solen. Det skulle kosta en halv miljon.

2400 liter varmluft/sekund

Göran började undersöka värmeförbrukningen. Det var dags att hitta en ny energilösning och att sluta ventiler för kråkorna.

– Jag visste att vi ventilerade ut 800 liter 22-gradig luft per sekund i varje hus, som vi skulle kunna ta vara på, förklarar Göran. Så tanken från början var att låta fjärrvärme samverka med frånluftsvärmepumpar vilket skulle sänka energiförbrukningen med nästan femtio procent. Men det blev svårt. Jag kontaktade NIBE och min lokala installatör Cederqvist & Söner som kom tillbaka med en helhetslösning med bergvärme och ventilationsåtervinning för värme och varmvatten.

"Nu gör vi av med 166 MWh per år för värmen. Det är en fjärdedel av vad vi gjorde av med förut."

NIBE och VVS-firman gick igenom hela lösningen på ett medlemsmöte och alla var nöjda. Istället för att behålla en värmecentral fick nu varje hus en egen värmecentral i ett förråd där befintlig kulvert kom in i huset. En klar fördel med denna lösning är att föreningen inte behövde investera i nya kulvertar och man tog bort energiförlusterna i mark. I nya

undercentralerna installerades en bergvärmepump av typen NIBE F1345 med nya varmvattenlösningen Aqua Efficiency från NIBE-bolaget Cetetherm. Befintlig frånluftsfläkt på vinden ersattes med ett nytt ventilationsaggregat från NIBE AirSite vilket återvinner värmen i frånluften och tillför energin till borrhålen och värmepumpen, en hybrid mellan bergvärme och frånluftsvärmepump.

– I samma veva bytte vi alla stammar och gjorde ett takbyte, så vi passade på att installera solceller både för miljön och för att sänka kostnaderna ytterligare, fortsätter Göran. De levererar 60 000 kWh el från solen som driver bergvärmepumparna, och det fungerar perfekt! För att få så stor egenanvändning som möjligt från solcellerna och reducera de fasta kostnaderna på elen så har vi gått från tre el-abonnemang för fastigheterna och femtiofyra till medlemmarnas lägenheter till ett gemensamt abonnemang.

Smidig byggprocess

Göran har styrt projektet med både hjärta och järnhand. Ombyggnaderna påbörjades 2019 och solcellspanelerna färdigställdes i juli 2020. – I föreningen fanns det kunskap om el och ventilation, så vi har inte behövt ta in någon konsult. Vår VVS-installatör Cederqvist & Söner har gjort ett charmant jobb utan större driftstörningar, och kul när man kan anlita så lokalt som möjligt. Det är en hel klimatlösning där alla produkter kommer från en och samma leverantör vilket är en styrka.

Närproducerad energi överträffar miljökraven

Görans energistatistik visar på en stor besparing både i pengar och i miljö. Han räknar med att investeringen betalar sig på sex år.

– Nu gör vi av med 276 MWh/år inklusive all el. Det är en tredjedel av vad vi gjorde av med förut. Räknar vi bara förbrukningen för värme gör

"Jag visste att vi ventilerade ut 2 400 liter 22-gradig luft per sekund, som vi skulle kunna ta vara på."

vi bara av med en fjärdedel idag jämfört med innan. Miljömässigt är det också en fantastisk grej! Jag vet inte hur mycket koldioxid 700 MWh fjärrvärme släpper ut när man eldar flis, men idag släpper vi inte ut många kilo. –Tittar man på totalförbrukningen per lägenhet så var den tidigare 13 380 kWh per år och efter "revolutionen" cirka 4 480 kWh för en lägenhet på sjuttio kvadrat. Helt i linje med myndigheternas önskan om energihushållning trots att våra hus snart är sjuttio år gamla och är dåligt isolerade jämfört med nya hus.

Full koll på anläggningen

De är tre personer som nyfiket följer energiförbrukningen i appen NIBE Uplink.

–Den är jag väldigt glad för. Jag använder den flera gånger om dagen, följer upp hur anläggningen funkar, ser efter hur mycket solenergi vi genererar och så vidare. Än så länge har inget hänt, men om det händer något så får vi ju meddelande på våra smartphones, så det känns tryggt.

–Just nu kan jag se att varje tak producerar 15 kW effekt som vi tar vara på, och då är vi bara i april. I berget är det normalt runt nollan med bergvärme men i våra hål är det 9,9 grader just nu, det beror på överskottsvärmen vi får via ventilationen som värmer berget och gör att vi har bättre effektivitet på våra bergvärmepumpar. ■

NIBE UPLINK

Läs mer om fördelarna med NIBE Uplink på proffs.nibe.se



Göran Bengtsson har styrt projektet med både hjärta och järnhand. Förutom solcellerna som driver värmepumparna återvinner man nu värmen i frånluften och tillför energin till borrhålen och värmepumparna.



Fastighet: Bfr Niklas i Älmhult

3 hus, 54 lägenheter, 4 300 m²

NIBEs systemslösning:

3 st NIBE AirSite med ventilationsåtervinning
3 st NIBE F1345 och 9 borrhål à 225 m
3 st Cetetherm Aqua Efficiency
210 Solcellspaneler à 300 watt
NIBE Uplink

Energiförbrukning 2018: 700 000 kWh för värme, 163 kWh /m²

Energiförbrukning 2020: 166 000 kWh för värme, 38 kWh /m²

Besparing: 534 000 kWh/år

Pay off-tid: 6 år

BÄTTRE OCH BILLIGARE SOL.

”Vi tar ett jätteklick och höjer effekten till 360 Watt.”

Branschen har gjort det igen. Även årets paneler har tagit ett teknikskutt och får ännu högre effekt. Och ryktet säger att de även blivit billigare.

–Javisst nu sänker vi dessutom konsumentpriset med över 5 000 kronor för ett 20-panelspaket, berättar Robin Larsson, solcellsexpert på NIBE.

När årets solpaneler nu lanseras går vi från 320 till 360 watt.

–Det är länge sen vi kunde göra ett så stort språng, säger Robin Larsson som är innesäljare och en uppskattad expert på solceller samt hjälper både er installatörer och slutkonsumenter.

–Nu får kunden plats med ännu mer kilowatt på taket, fortsätter Robin, de får ännu mer energi för pengarna och kortare pay off-tid.



SOLCELLSFAKTA Oavsett hur stort hus och tak dina kunder har kan de ofta, tack vare smart teknik och en NIBE systemlösning, alstra lika mycket energi som värmepumpen behöver för att leverera hela husets värme- och varmvatten-behov.

- 360 Watt per panel
- All black
- Halvcell
- 6 skuggzoner
- Paketpris: 20 paneler 77 000 kr inkl moms (tidigare 82 250 kr)
- Effektgaranti 80% efter 25 år

Det är Robin som sitter och räknar ut hur många kilowattimmar solinstrålningen ger och hur långa pay off-tiderna blir. Han berättar om vilka bidrag som gäller och vilka produkter och monteringsmaterial som behövs beroende på taktyp.

–Intresset började när mina föräldrar satte solceller på taket när jag gick på gymnasiet, tänk att man kan få ström av en platta på taket!

Idag är Robin ingenjör i energisystem för hållbar utveckling från BTH, Blekinge Tekniska Högskola.

–När jag kom till NIBE som innesäljare på villa-dimensionering i juni 2019 sa jag att jag ville jobba med solceller, efter ett halvår fick jag det!

1000 kWh mer per år

Så hur mycket bättre är det nya solcellspanelerna? Robin ger ett exempel.

–Vi tar det vanligaste villapaketet, det är på 20 paneler som blir 6,4 kW. Grovt räknat får man då ut 6 400 kWh per år.

Med den nya panelen får kunden istället ut hela 7,2 kW. Och med samma matematik skulle det innebära 7 200 kWh per år. En skillnad på 0,8 kW, alltså 800 kWh och grovt räknat ungefär 1 000 kronor.

”Skillnaden på 30 år blir cirka 30 000 kronor!”

–Cirkapriset för det gamla 6,4 kW-paketet var 82 250 kronor inklusive moms medan det nya är på 77 000 kronor. Även om jag är skåning så känner jag mig lite som en smålänning här, för trots att jag betalar ett pris som är minst 5 000 kronor lägre så får jag ut mer energi ur det nya paketet, och det till ett värde motsvarande cirka 1 000 kronor.

– Man får cirka 1 000 kronor mer per år med den nya solpanelen. Och eftersom de sitter på taket i minst 30 år blir det ju sammanlagt över 30 000 kronor. Och inte nog med det, privatpersoner har ju också cirka 15% i grönt avdrag som drar ner kostnaden, avrundar Robin Larsson.

Prova solcellskalkylatorn

Gå in på nibe.se så kan du få en grov kalkyl på vad den nya solpanelen gör för dig eller din kund. Eller kika på sidan 3 i produktbladet och räkna med din egen miniräknare. Hör av dig till din distriktschef om du har frågor, eller till Robin såklart. ■

TYSKT DESIGNPRIS S-SERIEN FICK FLEST RÖSTER PÅ DIGITALT EVENT

DETAIL
PRODUCT AWARD
WINNER 2020



NIBE S1255 har vunnit DETAIL Product Award 2020 – framröstad av besökarna på ett digitalt event för arkitektur och design i Tyskland, Archipinion by Detail. Det drivs av Detail Business Information GmbH, ett företag som är specialiserat på information om arkitektur och design och som tillhör en stor tysk media-koncern.

Totalt fanns det fyra produktkategorier och NIBE Tyskland tävlade i kategorin Fastighetsteknik och Digital planering. Det var ingen traditionell jury som röstade utan 2088 deltagare på eventet, varav en tredjedel var arkitekter.

Jörg Schickedanz, på avdelningen för marknadskommunikation på NIBE Systemtechnik i Tyskland, var initiativtagare till deltagandet i tävlingen.

– Oerhört kul med utmärkelsen och att egenskaperna hos vår NIBE S1255 matchade utvärderingskriterierna; funktionalitet, design och form, innovativ karaktär, hållbarhet och förmåga att integrera. Utmärkelsen visar också att vår nya S-serie tilltalar en bred publik. Att vi även har träffat rätt hos arkitekter är extra roligt.



Jörg Schickedanz

PÅ NYTT JOBB

SANDRA AF KLINTEBERG EVENT & VISIT COORDINATOR



Vad hade du för jobb innan?

–Jag har varit på After Sales-avdelningen sedan 2004. Min huvuduppgift var att koordinera information, nyheter och service-meddelanden och skicka ut dessa till er; våra ombud och installatörer samt till våra dotterbolag och distributörer i Europa. Jag har också varit med och byggt upp informationssystem och hållit i våra serviceavtal.

Vad innebär ditt nya jobb på NIBE?

Att jag kommer att träffa er mer, när ni besöker oss i Markaryd och runt om i Sverige. Jag ansvarar för att koordinera våra besök och kommer vara den som planerar, organiserar och genomför träffar med våra kunder, dotterbolag och andra företag som vi samarbetar med.

Varför bytte du jobb?

Senaste åren har jag jobbat mycket med mässor och event tillsammans med Jennie Ahlqvist, som hade jobbet före mig, och det har varit oerhört roligt och utvecklande. Nu slutade hon och tillfället dök upp. Det känns både nytt och utmanande, samtidigt som jag har koll på ramverket.

Vad är största skillnaden på jobben?

Det är stor skillnad. Här jobbar jag mer självständigt, med många fler beslut att fatta och prioriteringar att göra här och nu.

Vad bor du?

Jag bor i villa i Hässleholm med min man och våra två söner. Vi har en frånluftsvärmepump från NIBE såklart, en F370 från 2014 och solcellspaneler från NIBE!

”Det gäller ju att marknadsföra sig och synas, kunderna tar ju ibland in fler offerter!”

En tro på kraften i samarbete, lokal marknadsföring plus glädjen i att se sina anställda växa – det är framgångsfaktorer som kan göra Sahlins Rör till det självklara valet i Osby-trakten.

– Jag gillar samarbeten, det ger oss draghjälp i marknadsföringen och vi blir kollegor istället för konkurrenter, säger Per Sahlin som driver företaget med stort engagemang.

Det är kalla vindar och blå himmel denna Valborgsmässoafton när Proffsnytt hälsar på. En viss vårstämning trots allt. Normalt brukar Per Sahlin och hans anställda träffas vid halv sju på morgonen, snacka och fika, för att sen ge sig ut på fältet. Men den här morgonen blev det uttryckning till en sporthall för att kontrollera en aerotemper som inte fungerade.

–Jag kände ansvar för det så jag tog med elektrikern vi brukar samarbeta med och löste det, inga problem, man vill ju hjälpa till, säger Per.

”Vi har till och med sett en ökning på värmepumpar.”

Det har gått över ett år sedan Coronapandemin kom, men företaget mår bra.

–Det är ju konstigt, man såg framför sig att det skulle bli en nedgång, berättar Per. Men förutom de första veckorna av pandemin så har det rullat på nästan som vanligt, vi har till och med sett en ökning på värmepumpar.

Pers far och farbror startade Sahlins Rör 1978. Per sommarjobbade tidigt på firman. 20 år senare tog han och kusinen över och idag är Per ensam delägare.

–Jag började som 20-åring på firman och då var vi fyra stycken här, bara familj, fortsätter Per. Nu är vi lite större, tio med mig och med min fru Petra på ekonomisidan.

Fokus på värmepumpar

Sahlins Rör jobbar främst med villamarknaden. Störst är värmepumpar, därefter kommer

badrum, entreprenad och service.

–Det känns som att vi ska fokusera mer på värmepumpar. Vi kan öka den andelen med hjälp av vår arbetsledare som är en duktig kyltekniker i grunden och bra med kunderna. Förra året satte vi ett femtiotal värmepumpar och målet i år är sjuttiofem. Vi är på trettiofem just nu!

Pers mål är att Sahlins Rör ska bli det självklara valet i Osby, för både villor och fastigheter.

–Vi har gjort en del men det finns mer jobb att ta. Just nu håller vi på att räkna på några större hyreshus där de tänker sätta in några NIBE F2120-20 i kombination med befintlig fjärrvärme.

Företaget har haft många lärlingar och en av de roligaste bitarna i jobbet är att se dem växa och ta ansvar tycker Per.

–Idag jobbar vi i lag när vi installerar värmepumpar, just för att man lär sig mer när man jobbar med samma personer. När man ser att de tar ansvar och gör ett bra jobb, då känns det som bäst att vara egen företagare.

Per har ett bra och nära samarbete med både Bad & Värme och NIBE och är bra på att marknadsföra sig lokalt.

–Då får vi ju draghjälp i marknadsföringen och blir kollegor istället för konkurrenter, vi träffas ju årligen i normala tider. Det gäller ju att marknadsföra sig och synas, kunderna tar ju ibland in flera offerter. Vi arbetar med att utveckla hemsidan, annonserar i lokala tidningar och vi finns på Facebook och Instagram. För ett tag sedan gjorde vi ett utskick där vi erbjöd serviceavtal och det trillar fortfarande in svar på det, då har vi en fördel inför framtida utbyten. Butiken inne i Osby drar också in kunder. Får de inte tag i oss på telefon så kör de hit där de kan se produkterna i verkligheten.

Närheten till NIBE

Per gillar att det är nära till NIBE och han syftar inte bara på geografin. Både hans fru och arbetsledaren för värmepumpar har jobbat på NIBE i Markaryd tidigare.

–Det är en självklarhet för oss att jobba med NIBE, och vi gör det till nästan hundra procent.

NIBE har rätt produkter, prioriterad tillsats för att komplettera vedpannan med en värmepump och myUplink som kunderna är glada för och intresserade av. Det funkar klockrent med Fredrik Bäckman som är vår NIBE-kontakt och NIBE ligger bara 3,5 mil bort, så det är lätt att köra och hämta grejer också ifall det skulle behövas.

–Men så känns ju NIBE så familjärt med. På planet hem från Frankfurtmässan för två år sen satt jag bredvid Gerteric (red. anm. Gerteric Lindqvist, VD och koncernchef på NIBE). Vi diskuterade företagande och jag fick lite tips, det är sånt man minns. ■



Sahlins Rör i Osby

Ägare: Per Sahlin

Anställda: 10

Omsättning 2020: ca 21 miljoner kronor



Utanför nya kontoret i Osby sitter Magnus Björklund, som är arbetsledare för värmepumpar och ägare Per Sahlén. De tar igen sig i vårsolen innan det är dags för nästa uppdrag.

BÄTTRE TEKNIK IDAG

Dagens frånluftsvärmepumpar är klart bättre än de som gjordes för 15-20 år sen.

HÖGRE PRESTANDA

Likströmsfläkt och likströmscirkulationspump, gör en skillnad på 400-800 kWh/år beroende på husets storlek. I många fall är den nya kompressorn större, jobbar mer energieffektivt och kan ge lika mycket till i extra besparing och då totalt upp till ca 800-1 600 kWh/år. Fläktkapaciteten har dessutom ökat markant.

LÄGRE LJUD

Dagens värmepumpar är mer solida och stabila i sin konstruktion och ger tex inga missljud från plåtarna, vilket var vanligt förr.

MER ANVÄNDARVÄNLIGA

Användarvänligheten har blivit mycket större. Tack vare uppkopplingsbarheten med NIBE Uplink har man idag bra koll från mobilen. Färgdisplay och mer pedagogisk information underlättar också.

–Frånluftsbytet är inte färdigt förrän ventilationen är injusterad och kontrollerad. Har du inte mätutrustning – använd våra serviceombud, säger Richard Carlholmer på NIBE.

UTBYTESMARKNADEN SOM BARA VÄXER OCH VÄXER.

Utbytesmarknaden – för frånluftsvärmepumpar i allmänhet och för NIBE F370 i synnerhet – är som en snöboll som rullar och blir större och större för varje år. Här kan du förbereda dig inför ett nytt stort utbyte.

–Det byggs mellan 8 000 till 10 000 hus om året och majoriteten av husägarna väljer frånluft, säger Richard Carlholmer, ansvarig för småhustillverkare på NIBE.

De första frånluftsvärmepumparna installerades i början på 80-talet. Sedan dess har de mer eller mindre varit standard i nyproducerade småhus. –Under 40 år har det byggts upp en gigantisk utbytesmarknad, berättar Richard Carlholmer, eftersom livslängden i genomsnitt är 16-24 år har vi nu både de som byter för första gången och de som byter för andra gången.

Av de som byter för första gången är andelen NIBE värmepumpar väldigt stor. –Vi har ju gått från en blygsam marknadsandel till en av marknadsledarna idag, fortsätter Richard. Så det finns även många frånluftsvärmepumpar av andra fabrikat därute som sjunger på sista versen nu. Här finns en stor business.

Stor utbytesguide

Många av er känner kanske inte till att vi har en omfattande utbytesguide på vår hemsida. –Här hittar du säkert 99 procent av alla frånluftsvärmepumpar som finns på marknaden, både fabrikat och modell. Du får snabbt svar på vad du ska byta till och om det är något du ska tänka på vid bytet. Till exempel om ventilationsanslutningarna inte sitter på samma ställe. Har du inte sett guiden så gå in och titta på proffs.nibe.se/utbyte – särskilt om du är grossist och ska rekommendera en ny utbytespump.

När är det dags att byta?

När värmepumpen är över 15 år kan det vara bra att ha koll på kompressorn tycker Richard. –Det tydligaste symptomet på att den gått sönder är att kunden blir av med varmvattnet när vinter övergår i vår eftersom Auto-läget då spärrar elpatronen. Att då ändra läge och köra vidare med enbart elpatronen blir naturligtvis väldigt dyrt i

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

Snabbhet är det som gäller när kunderna råkar ut för detta.

– För avancerade reparationer och för att avgöra vad som är lämpligast så kan du alltid ta hjälp av våra serviceombud som har auktoriserade servicetekniker och reservdelar på lager. Det är också viktigt att veta att våra värmepumpar finns på lager hos grossisterna, att ni därmed snabbt får tillgång till dem och att kunden kan få sin maskin utbytt på väldigt kort tid.

Ta tempen på pumpen

När du pratar med kunden var extra vaksam på värmepumpens ålder och att värmepumpen har två liv, ett före kompressorbytet och ett efter. –För att se om kompressorn fungerar kan du på de flesta av våra värmepumpar avläsa i displayen vilken temperatur det är på den utgående ventilationsluften (avlufte). Den ska vara 0 till 10 plusgrader när kompressorn är i drift, det vill säga väsentligt lägre än rumstemperaturen. Är den till exempel 15,16,17 grader så är det dags att slå larm.

Ställ in fläkthastigheten

Ersätter du en frånluftsvärmepump med en ny så påverkas ventilationen. För låg ventilation betyder sämre besparing och sämre inomhusklimat. För hög ventilation betyder dragigt, ineffektivt och oljud från fläkten som går på för högt varvtal. –När du installerat en ny värmepump så måste du justera den nya värmepumpens fläkthastighet. Då gäller det att ha utrustning för att kontrollera att ventilationen är rätt, en enkel sak om man har

kunskap och mätverktyg, som till exempel våra serviceombud har, så använd gärna dem.

”Nu har vi både de som byter för första gången och de som byter för andra gången.”

Tänk på helheten

Värmepumpen är 2,10 meter hög och takhöjden i nybyggda hus är ofta minst 2,40 meter. Det betyder minst trettio centimeter fula ventilationsrör. – Tänk på helheten och rekommendera gärna något av våra överskåp som täcker rören. Skåpen följer värmepumpens design och bildar en pelare som går ända upp till innertaket, propert och snyggt. Helhetsintrycket blir så väldigt mycket bättre, avrundar Richard. ■

NIBE F370 är en komplett frånluftsvärmepump som effektivt, enkelt och ekonomiskt uppfyller behovet av värme, ventilation, värmeåtervinning och varmvatten.



SOLEN, SKOGEN OCH BERGET SAMSPELAR I HJORTSBERGA.



Den som vill ha en enklare vardag behöver inte slänga ut den gamla fina vedpannan och övergå helt till en värmepump. Med NIBEs "prioriterad tillsats" kan en inbiten vedeldare få det bästa av två världar.

–Nackdelen med ved är ju hanteringen, säger Rolf Johansson, som vill ta det lite lugnare nu på äldre dagar.

Hjortsberga är en liten by en mil norr om Markaryd. Paret Johansson har egen skog och så här på våren är Rolf upptagen med att bygga upp ett vedförråd inför nästa vinter. Det dröjer lite innan vi får tag i honom, för han lämnar mobiltelefonen hemma när han går ut och jobbar.

–Det blir några timmar på förmiddagen och några på eftermiddagen, berättar Rolf. Man får hugga träden, köra hem, kapa och klyva.

Paret Rolf och Agneta Johansson hade bött granne med den fina 1800-talsgården i flera år och fick möjlighet att köpa den av en släkting på 80-talet. Gården användes mest av barnen när de kom och hälsade på.

–Vi har egen skog och vill elda så mycket som möjligt, fortsätter Rolf att berätta. Men med bara vedpannan går det ju åt cirka 30 kubik ved på ett år. Det är mycket jobb. Så för en femton år sen satte vi två solfångare på taket. På det viset kunde vi ha en grundvärme i huset utan att behöva elda så mycket, och huset mätte bra.

Ha kakan och äta den

Efter en totalrenovering av 1800-talsgården var

det dags att flytta in permanent och att ta ett steg mot en enklare vardag och en energilösning som sköter sig själv.

–Jag är 73 år och orkar inte hålla på med ved så mycket, jag vill bara elda när jag tycker det är roligt. Och så gillar vi ju att ha det varmt.

Att göra sig av med vedpannan var inget alternativ för Rolf och Agneta. Vedpannan är en trygghet för många som bor på landet. Här i Småland har stormen Gudrun satt sina spår.

–Vi var utan ström och vatten i tjugofyra dagar men vi hade det varmt i alla fall.

"Jag vill bara elda när jag tycker det är roligt."

Boxen som prioriterar vedeldning

Hösten 2019 satsade Rolf och Agneta på en NIBE S1255 bergvärmepump med "prioriterad tillsats", ett tillval som gör att energi från vedeldningen prioriteras före värmepumpen.

–Det är en shunt som öppnar och stänger allteftersom värme efterfrågas. En liten box i taket styr shunten och allt sköter sig själv. Det är skönt att veta att man kan ha det varmt dygnet runt utan att elda, och om man åker bort är det inga problem. Nu tillåter vi oss att ha 22 grader varmt i rummen vi är i mest och så har vi värme på i källaren som vi inte haft innan.

Systemet stöds av två ackumulatortankar som tillsammans rymmer femtonhundra liter vatten.

–Det är en bra buffert, dessutom har jag ett bilbatteri, så om strömmen går så kopplar den över automatiskt och driver pumpen till solfångaren och vattentankarna. Det räcker i två dygn.

Under vintermånader är energiförbrukningen som störst och lusten att elda i vedpannan likaså. Men idag får värmepumpen hjälpa till.

–Jag har jämfört lite och i genomsnitt blir det cirka 600 kronor dyrare i månaden när jag bara eldar en gång om dagen. Det är det värt.

Ronny Johansson på Ronnys Rör gjorde installationen i Hjortsberga. Han tycker att det är en enkel sak att koppla på tillbehöret "prioriterad tillsats" AXC 40.

–Det finns en standardkoppling för bergvärmepumpar som gör att det blir inkopplat så effektivt som möjligt. Och kan man inte borra så går det lika bra med en luft/vattenvärmepump. Kunderna blir nöjda, de kan elda hur mycket eller lite de vill och när de vill – och dessutom slipper jag bära ut den gamla vedpannan!

Frikyla svalkar södergaveln

I maj 2020 fick paret även frikyla inkopplat från bergvärmepumpen.

–Vardagsrummet ligger med gaveln mot söder och där blir upp till 29 grader varmt på sommaren när solen ligger på. Då sätter vi på kylan och kan hålla 22 grader, det kostar ju nästan ingenting och funkare jättebra. Och så puttar vi ner värmen i berget och kan använda den senare.

Värmepumpen som är hjärtat i anläggningen står som hos de flesta i pannrummet i källaren.

–Det är skönt att inte behöva gå ner dit hela tiden. Men man vill ju gärna ha koll på temperaturer och varmvattnet. Så jag har just laddat ner appen myUplink i mobilen, kopplat upp den mot värmepumpen och kan följa statusen här.

–Vi har ju en lagård också som är trettio meter lång, ett perfekt tak för att sätta in solceller i framtiden, avrundar en nöjd Rolf Johansson. ■

"Det är skönt att veta att man kan ha varmt dygnet runt utan att elda."



Rolf och Agneta Johansson bor i en gård från 1800-talet. Nu eldar de bara en gång om dagen men det är alltid varmt. Även när de reser bort.



En liten vi box i taket, AXC 40, styr shunten som gör att vedeldning prioriteras före värmepumpen.

Rolf och Agneta Johansson i Hjortsberga, Markaryd

Villa: 1800-tal, 1,5 plan med källare

Energilösning: Befintlig solfångare, vedpanna och ackumulatortankar med totalt 1 500 liter. Ny bergvärmepump NIBE S1255 med frikyla och AXC 40 prioriterad tillsats, dvs energi från vedeldning används före värmepumpen.

Installation: Hösten 2019

Installatör: Ronnys Rör, Knäred



VÄRMEPUMPAR I 40 ÅR.

Fyrkantighet öppnade nya dörrar

En ny förpackning med vita skåp blev våra varmvattenberedare välkomna in i finrummet. Ett par år och några byggregler senare startade vår 40-åriga historia som en av de ledande aktörerna inom värmepumpar.

–Det är intressant att se hur vår produktflora har förädlats allteftersom byggreglerna förändrats, säger Richard Carlholmer som varit med ända sedan NIBEs första värmepump.

Fram till 70- talet var NIBE ett företag som tillverkade produkter för uppvärmning av varmvatten av alla de slag. Marknaden bestod av kunder som till exempel behövde komplettera med varmvatten i fritidshuset.

–Under 70-talet lämnade i princip olje- och kombipannor de nyproducerade villorna och pannrummen behövdes inte längre, berättar Richard Carlholmer. Det var istället direktverkande el och elektriska varmvattenberedare som gällde nu. Grovköket gjorde entré i hemmen, med tvättmaskinen, torkskåpet och varmvattenberedaren på rad. Men för att vår cylindriska beredare skulle passa här behövde vi istället bygga in den i ett snyggt 60x60 plåtskåp.

Det var så COMPACT kom till och NIBE debuterade som leverantör till svensk nyproduktion. Men i slutet på 70-talet kom man fram till att direktverkande el kanske inte var så smart ändå.

–Man saknade flexibiliteten med vattenburen värme och ventilationen var dessutom för dålig, fortsätter Richard. Vi tog fram en komplett lösning med både elpanna och varmvattenberedare för nybyggnation, med all vvs-armatur

förpackat i samma typ av plåtskåp som COMPACT. EVC (Elektrisk VillaCentral) var därmed född.

Första värmepumpen

I nästa steg konstaterade man att de här husen drar väldigt mycket energi. Därför satte man ner foten från myndighetshåll och började jobba med det som skulle bli SBN 80 Svensk Byggnorm. För första gången ställde man nu krav på ventilation och på hur mycket energi husen fick förbruka.

–För oss på NIBE betydde det att varken COMPACT:en eller EVC:n gick att sälja längre till dessa hus. Men då tog vi ett stort principbeslut; att produktutveckla elpannan och ta fram en frånluftsvärmepump med ventilation, elpanna och återvinning.

Resultatet blev elpannan EVC 300 som kompletterades med frånluftsvärmepumpen VPF 2000. Två vita skåp bredvid varandra som gick under namnet "System FIGHTER".

–Men trots att vi hade marknadens bästa värmepump så tvingades vi ändå tillbaka till ritbordet. Husfabrikanterna ansåg att lösningen tog för stor plats. Vi slog därför ihop funktionerna och byggde in dem i ett skåp och fram

kom FIGHTER 300. För att skilja dem åt döpte vi om System FIGHTER till FIGHTER TWIN.

Idag känner vi den som F370, betydligt effektivare och modernare. Läs gärna mer om den och utbytesmarknaden på sidan 14.

Röda mattan för bergvärme

När bergvärmepumparna dök upp första gången på marknaden i slutet av 70-talet var de handgjorda, väldigt dyra och hade dålig prestanda mått med dagens mått. Därför byttes gamla pannor vanligtvis mot nya pannor. Många var kombipannor som byttes mot moderna olja/el-pannor.

–Men på 90-talet hände två saker som ledde till ett paradigmskifte. Oljepriset rusade i höjden och staten gav bidrag till att installera bergvärmepumpar. Nu blev det plötsligt lönsamt att ta en stor investering och få en låg elräkning – istället för att välja en billig oljepanna och få en dyr oljebäring.

100% egen produktutveckling

1997 köper NIBE det småländska bergvärmepumpsföretaget EPD-Energi Produkter Diö.

1968

Varmvattenberedaren COMPACT förpackas i snygga plåtskåp för småhusmarknaden.

1978

EVC 150 komplett elpanna med vattenburen värme förpackas i samma plåtskåp.



1981

Första NIBE värmepumpen: Frånluftsvärmepumpen System FIGHTER som klarar nya byggreglerna.



2002

Första NIBE luft/vattenvärmepumpen: FIGHTER 2010, men genombrottet kom senare med F2030.



1997

Första NIBE bergvärmepumpen: FIGHTER 1100 och 1200 konstruerad av Diö som NIBE förvärvade.

Vinst varje dag!

– "Pappa, jag har räknat ut att vi sparar ännu mer än vad du sagt. Det blir ju nästan 20.000 om året!"

Så här mycket kan du spara med NIBEs nya markvärmepump FIGHTER 1210-7

Exempel med oljepanna	
Oljekostnad före byte (4 m ² x 6.200 kWh ⁻¹)	24.800 kr/år
Energikostnad värmepump (4 m ² x 5.100 kWh ⁻¹)	5.100 kr/år
Summa besparing	19.700 kr/år

Exempel med elpanna	
Elkostnad ¹ före byte (10 m ² x 1.800 kWh ⁻¹)	18.000 kr/år
Energikostnad värmepump (10 m ² x 5.200 kWh ⁻¹)	5.200 kr/år
Summa besparing	12.800 kr/år

¹ - Värmepris 1 kWh = 1,80 kr

Det krävs ingen svår matematik för att visa de stora vinsterna!

Kontakta din lokala installatör!

NIBE
VILLAVÄRME
NIBE AB • Box 14 • 285 21 MARKARYD

Skåne NIBEs
markvärmepumpar på
www.nibe.se/vv

Skåne NIBEs
markvärmepumpar på
www.nibe.se/vv

Skåne NIBEs
markvärmepumpar på
www.nibe.se/vv

–De första bergvärmepumparna kommer ut på marknaden som FIGHTER 1100 och 1200 – och var otroligt mycket effektivare än de på 70-talet. Därefter har det varit hundra procent egen produktutveckling som tagit oss hela vägen fram till prestandamaskinerna S1155 och S1255.

Men tekniksprånget från FIGHTER 1100/1200 till idag är ännu mycket större.

–En milstolpe är år 2009 när vi lanserar F1245 med färgdisplay, där värmepumparna tog ett stort tekniksprång som förbättrade installation,



2009

NIBE F1245 med färgdisplay, bergvärmepumparna tog ett stort pedagogiskt tekniksprång.

2014

Inverterteknikens genombrott när bergvärmepumpen F1255 lanserades.

da gör att de idag säljs över hela Sverige, inte bara i Skånes snälla klimat, där det en gång började. F2030 var ett viktigt genombrott – en väldigt pålitlig on/off-värmepump med hög prestanda, liksom F2120 i samband med inverterlanseringen. Även inomhusmodulerna har haft en intressant utveckling. De har tagit samma pedagogiska tekniksprång som bergvärmepumparna – och givetvis allt som har med S-serien att göra!

–En fantastisk resa, avslutar Richard, som ser med spänning fram emot fortsättningen. ■

2019

NIBE S-serien lanseras och värmepumparna blir en naturlig del av det smarta hemmet.



ljudnivå, effektivitet och pedagogik. En annan milstolpe är inverterteknikens stora genombrott 2014 då F1255 lanserades.

Luft/vatten får ett lyft

Parallellt med bergvärmepumpsmarknaden smyger sig luft/vattenvärmepumparna fram. Den första hette FIGHTER 2010 och lanserades 2002.

–Mildare vintrar och kraftigt förbättrad prestanda

3 SNABBA TILL HOLGER NIBES FÖRSTA PRODUKT- UTVECKLARE

Holger Svensson började som konstruktör på NIBE 1969 och blev i början på 70-talet den första produktutvecklaren, men då handlade det om utveckling av en kalk-resistent elpatron med helt ny teknik. Så här ser Holger på utvecklingen av värmepumparna.

Vad är skillnaden på en värmepump idag och för 40 år sen?

Utveckling av värmepumpar har gått mot allt effektivare produkter vilket medfört lägre energiförbrukning och därmed lägre energikostnader. Styrningen av produkterna blir allt intelligentare vilket ökar effektivitet och användarvänlighet. Idag sköter de sig nästan själva och de kan fjärrstyras och schemaläggas. Även designen har successivt förbättrats.

Hur har produktutvecklingen förändrats?

Produktutvecklingen på NIBE har vuxit enormt. Det har alltid legat många timmar bakom en ny värmepump. Det handlar ju om att ha en teori om hur man kan förbättra och därefter bygga prototyper och testköra för att kontrollera resultatet. När jag började var jag ensam om att stå för den teoretiska delen och dimensioneringen av alla komponenter så att de kunde samverka på ett optimalt sätt. Jag konstruerade även tidigt en testrigg för att vi i lab skulle kunna testköra frånluftsvärmepumpen under så verkliga förhållanden som möjligt. Detta var i skiftet mellan 70- och 80-talet och då var vi bara ett fåtal personer som jobbade med utveckling, idag är det över sjuttio.

Hur ser framtiden ut för värmepumpar?

Värmepumpar har ju definitivt en framtid. Man måste bort från fossila bränslen som olja och naturgas och gå över till miljövänligare alternativ för uppvärmning av byggnader och varmvatten. Genom att använda värmepumpar för detta får man ett mycket effektivt utnyttjande av den miljövänligt producerade elektriciteten. Värmepumparna kommer också sannolikt att i allt större omfattning vara fyllda med naturliga köldmedier. Även detta kommer att gynna klimat och miljö.

VI BYGGER FÖR FRAMTIDEN.

”Ett av målen är att attrahera duktiga människor.”

Totalt 40 000 nya fräscha kvadratmeter. NIBE växer och bygger som aldrig förr.

–Det är som att fokus på hållbarhet och hälsa har ökat under pandemin – och vi kan ju verkligen bidra till klimatomställningen, säger Klas Dahlberg, ansvarig för NIBE Climate Solutions där NIBE Energy Systems (NES) ingår, som gläds åt utvecklingen.



Arkitektbild av Carl-Johan Isrenn.

Vi är många som sitter hemma och jobbar nu. Men här på huvudkontoret i Markaryd planeras det nya arbetsplatser och mötesplatser som aldrig förr.

–Det som är så positivt är att vi trots pandemin haft en väldigt stark efterfrågan och det håller i sig, säger Klas Dahlberg. Det har vi verkligen dig och alla våra återförsäljare att tacka för. Ni har fortsatt att vara aktiva på marknaden och att leverera i dessa mycket svåra tider. Det har ni gjort fantastiskt bra!

Ökat intresse för klimatet

Att det satsas just i Markaryd är självklart, det är här hjärtat i verksamheten är. Och att det sker just nu hänger ihop med världsläget.

–Det är som att fokus på hållbarhet och hälsa har ökat under pandemin, fortsätter Klas. Det pratas om klimatomställning och Paris-avtal och vi har ju faktiskt de lösningar som tar oss dit. Sverige har varit ett föregångsland och nu följer andra länder efter. Boris Johnson sa nyligen att det ska säljas 600 000 värmepumpar i England 2028! Allt detta gör att vi har en framtid ihop!

Storsatsning på innovation

Vår gemensamma målsättning för NIBE koncernen är att nå en omsättning på 40 miljarder kronor senast 2025.

–Nedbrutet på affärsområdet NIBE Climate Solutions innebär det att vi eftersträvar en omsättning på hela 25 miljarder kronor senast 2025. Ett av målen med satsningen är att attrahera duktiga människor. Det behövs för vår satsning på produktutveckling och produktion eftersom vi vill fortsätta att ligga i teknisk framkant.

Ett nytt planerat innovationscenter med tillhörande kontor på 6 500 kvadratmeter är den enskilt största satsningen i kronor räknat.

–Det ger förutsättningar att hänga med i utvecklingscyklerna som bara blir snabbare och snabbare. Då kan vi öka vår kapacitet när det gäller labb och testriggar samt inrymma kontor till fler ingenjörer. Det planeras också för ett nytt och större marknadscenter intill det gamla samtidigt som utbildningsverksamheten byggs ut rejält. Parallellt med detta växer Vetenskapens Hus fram som ett viktigt steg i arbetet med att

knyta ihop skola, näringsliv och samhälle. Här har vi ett unikt samarbete med både Nobel Prize Museum och Tekniska. Som om inte detta var nog byggs nya kontor för inköp, IT, HR, kvalitet/hållbarhet och marknad. –Med de målsättningar vi har nu kommer vi också att utöka tillverkningskapaciteten för såväl värmepumpar som för rostfria kärl genom att bygga två nya fabriker.

Största byggsatsningen

Magnus Nilsson på NIBE är ansvarig för den omfattande byggnationen som för närvarande sysselsätter mer än trettio personer på kontorsbygget.

–Den senaste större fabriksbyggnationen i liknande omfattning gjordes 2007 och var på 24 000 m². De nya kontoren i etapp 1 är på cirka 2 500 m² och totalt omfattar alla projekten minst 40 000 kvadratmeter.

Hållbarhet och ett lokalt engagemang har alltid varit viktigt för NIBE.

–Kontoren byggs i vad som kallas Miljöbyggnad Guld, den högsta klassen enligt Swedish Green Building Council, och energiklass A som är den bästa energianvändningsklassen enligt Boverket, fortsätter Magnus Nilsson. Uppvärmningen ska ske med produkter ur NIBEs eget sortiment så som bergvärme och solceller. Och i möjligaste mån försöker vi använda lokala entreprenörer för bygg- och installationsarbeten.

–De första nya fastigheterna ska stå klara till slutet av 2022 och vi ser verkligen fram emot att få träffa er här i nya snygga och funktionella lokaler, avrundar Klas Dahlberg. ■



"De första nya fastigheterna ska stå klara till slutet av 2022."



Till vänster Magnus Nilsson som är säkerhetsansvarig på NIBE och Martin Andersson, ansvarig byggledare från Lagan Bygg AB.

På Hannabadsvägen byggs det nya kontorslokaler som ska länkas ihop med NIBEs befintliga huvudbyggnad.





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 marko@nibe.se

”Prioriterad tillsats – vad är det, varför är det så bra och hur funkar det?”

"Prioriterad tillsats" är precis som det låter, en tillsats som har företräde. Häng med så går vi på djupet!

Vi säger att din kund har bestämt sig för en ny värmepump. Kunden har idag en vedpanna men vill förenkla livet. Men det är ju så kul att elda ibland när andan faller på och man har kanske ett välfyllt vedförråd. Det känns så onödigt att kasta ut vedpannan helt enkelt. Helt rätt, det är där den "prioriterade tillsatsen" kommer in. Då känner nämligen värmepumpen av att det kommer värme från vedpannan. Den är ju prioriterad så värmepumpen låter därmed vedpannan stå för arbetet och slutar göra värme och varmvatten. När din kund slutat elda och temperaturen börjar sjunka så känner värmepumpen av det också och återgår till sin optimala drift med flytande kondensering som om inget hade hänt. Smart va?

Men behöver vedpannan vara av en viss sort så att den kan "prata med" värmepumpen?

Nej, det funkar med alla typer av vedpannor och med solvärme, gas, el, ved, pellets eller något annat som ger värme.

Vad behövs för att få till detta?

Det enda som behövs är en AXC och en shuntventil med shuntmotor. Om det till exempel är en S1255 behöver du tillbehöret AXC 40. I tabellen här intill hittar du lämplig AXC för våra andra värmepumpar.

Men hur funkar det i praktiken då?

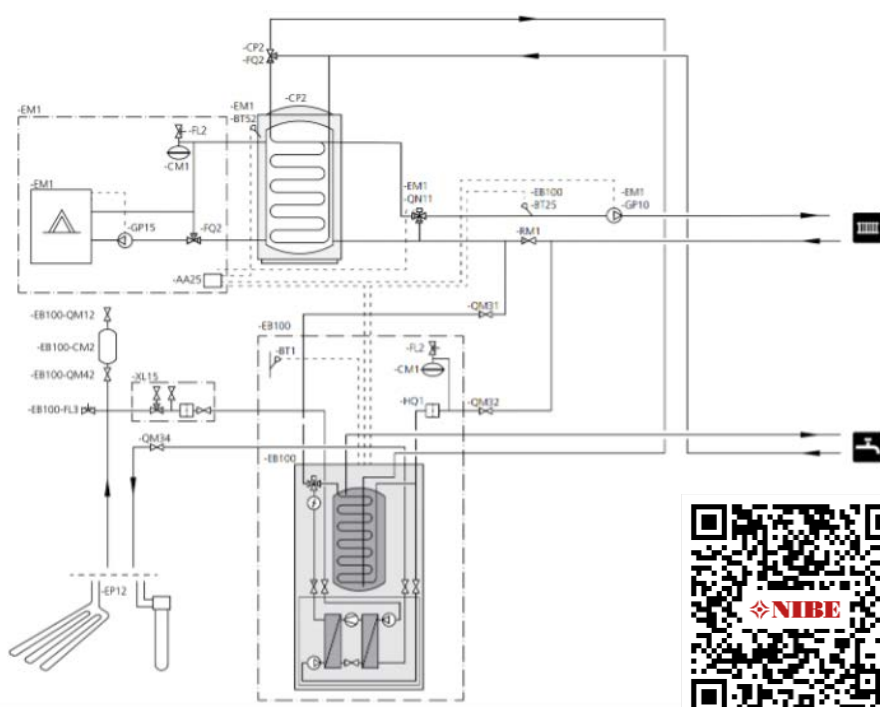
Värmepumpen styr shuntventilen, med hjälp av givare så kan värmepumpen avgöra om tillsatsen producerar värme. Så länge den gör det så är shuntventilen öppen och värmepumpen står

still under tiden. Inkopplingen är en helt vanlig returinkoppling. Så inga konstigheter för dig som är proffs!

Bilden nedan visar dockningsprincipen för den prioriterade tillsatsen med vedpanna.

Skjut av QR-koden med din smarta telefon så kommer du direkt till dockningsprincipen i PDF-format på vår hemsida.

VÄRMEPUMP	AXC 30	AXC 40	AXC 50
S1155/S1255		x	
VVM S320 / S325		x	
F1155/F1255		x	
F1145/F1245		x	
VVM 225		x	
VVM 320/325		x	
SMO 40 / SMO S40	x		
F1355/F1345			x



Tävla och vinn med NIBE



DANSK BY MED RÖRA	INGEN METRO-POL PRECIS	HÄST-SLANG	LAGER-LOKAL GÖR ATANDE	MÄR VAL ENGAM	KNIXADE
BRUK-ARBE-TARE					
KAN DYRKAS			BOLL-STÖD BARRIGT BO		
FRÖ OCH ÖPP-NINGS-ORD					DET LÄGGER SIG PÅ KVALLEN
HAR HÄNDER SOM FÖTTER		I GOD FORM LÄGGA PÅ LÅDA			

TORG-FÖRA SA ALLA KAN HÖRA	ANNON-SERA UT I RUTAN	PÅ SLAGET OM EN TID	KAN ROS	ORT I FÖRSÄR	STOP-PAS I BORR-HÄL	LILA	I MATCH-ENS BÖRJAN	RÖJER GÖMT	HALV DIA-METER STAD OCH TON
KAN FÄLLAS I SÖRGE-SPEL				FRI TID DEN KORTAR DET LÅNGA			REST AV GOUDA MASH-MAN		
KANAL I RÖM		HAR MAN I GÖTA KANAL HYVLA					DOMAR-HJÄLP DRA MED FINGER		
GE EN FINGER-VISNING	BOND-DANIEL HJUL-DELAR				VATTEN-LJUD FISK-DELAR			KAN HA EN SÄR-SKILD ANDA	
SLUT-STYCKE			TRIG-GAD GILLAR SKÄMT				RUND-GÅNG		
		FÖRMÄR SAKNAR TAL			HYLLA LAND-TUNGOR		TRAKTOR ÄR ÄVEN EN GAM-MAL UV		ÄR ALLTID FÖRTAL
EN ENDA RÖRA	VILL REVY-PUBLIK			FUL FISK SKÄR		TALA OM ÄR DOCK-LIKT			
GOTT BYTE		GÖRA RUND "KING" COLE				BETYDER INGET BLIR SVALT		SKAM-KANSLA	
FYLLER STJÄR-NA			LANTAR-BETARE PLATT-FORM				POPTRIO PRISAD ELIOT		
NÖD-GAS		MISTA BALAN-SEN			HÄLLER VAL TÄTT NÄR DET DUGGAR				
ÄR JAPAN MEN EJ KINES			BAISSE					LEVER PÅ NYTT	

© MEDIAPRYSS, SVANTE DREJENSTAM 2021, FOTO: SHUTTERSTOCK

Du kan vinna ett kit med powerbank och keps. Senast 1:e 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

Adress (ej box-adress)Postnr & Ort.....

Skicka till: NIBE Energy Systems, att: Marknadsavd. Box 14, 28521 MARKARYD.

(Eller maila de markerade orden till: sandra.bjorklund@nibe.se) OBS! Tävligen gäller ej NIBE-anställda.

GRATTIS! Vinnarna i NIBEs korsordstävling får ett kit med paraply och powerbank.

Rätt lösning i NIBE Proffsnytt 1/2021: "Vårig bisyssla"

• Per Gunnar Innala, Innala Rör AB, Nikkala • Sven Sköld, Skärgårdsrör, Saltsjöbaden • Henry Magnusson, Rörberäkningar i Göteborg AB, Göteborg • Anders Nilsson, Rörtjänst, Arkelstorp • Peter Axelsson, PA Rör AB, Väckelsång

NIBE ENERGY SYSTEMS
Försäljning | Kundtjänst
Marknadskommunikation
Tel: 0433 - 27 30 00

NORRA NORRLAND
Lars-Göran Andersson, UMEÅ
Tel: 0433 - 27 34 54 / 070 - 209 73 02

MELLERSTA NORRLAND
Patrik Åhman, DOMSJÖ
Tel: 0433 - 27 34 62 / 070 - 190 04 79

SÖDRA NORRLAND
Robert Hälsing, EDSBYN
Tel: 0433 - 27 34 65 / 070 - 213 69 19

STOCKHOLM
Peter Eriksson, STOCKHOLM
Tel: 0433 - 27 38 42 / 076 - 696 69 60

Mikael Andersson*, STOCKHOLM
Tel: 0433 - 27 35 57 / 070 - 570 80 08

Per Mollstedt, STOCKHOLM
Tel: 0433 - 27 34 64 / 070 - 349 66 17

Patrik Thorén, STOCKHOLM
Tel: 0433 - 27 38 55 / 070 - 603 93 14

VÄSTRA
Magnus Ström, KUNGÄLV
Tel: 0433 - 27 35 06 / 070 - 590 35 06

Stefan Karlsson, CHARLOTTENBERG
Tel: 0433 - 27 34 60 / 072 - 147 10 67

SYDVÄSTRA
André Hansson, HALMSTAD
Tel: 0433 - 27 36 19 / 072 - 083 04 33

David Möller*, KLIPPAN
Tel: 0433 - 27 35 02 / 076 - 697 67 44

ÖSTRA
Tord Beurling, MJÖLBY
Tel: 0433 - 27 35 20 / 072 - 239 03 90

SÖDRA
Klas Gustafsson, JÖNKÖPING
Tel: 0433 - 27 37 16 / 076 - 777 36 46

Fredrik Steiner, HÖLLVIKEN
Tel: 0433 - 27 34 58 / 070 - 516 39 86

Fredrik Snygg*, VITTSJÖ
Tel: 0433 - 27 34 57 / 070 - 190 03 16

Fredrik Bäckman, MARKARYD
Tel: 0433 - 27 35 29 / 0730 - 58 00 98

VENTILATION
Andreas Wackenfors, SVERIGE
Tel: 0433 - 27 39 87 / 073-917 89 08

Jonas Cronwik, SVERIGE
Tel: 0433 - 27 65 49 / 0739 - 17 88 04

SMÅHUSFÖRSÄLJNING
Richard Carlholmer, SVERIGE
Tel: 0433-27 30 17 / 070-574 03 03

*Regionansvarig kommersiella fastigheter



NIBE

NYHET!



Värmepumpar och tillbehör för en enklare vardag

NIBE S-SERIEN

Nya tillbehör kommunicerar trådlöst med våra intelligenta värmepumpar och gör dem till en självklar del av det uppkopplade hemmet. Värmepumpen anpassar sig automatisk efter de dagliga värmebehoven och ger ett energieffektivt och skönt inomhusklimat med full kontroll från mobilen.

Läs mer på proffs.nibe.se

IT'S IN OUR NATURE

NIBE.SE