

PROFFSNYTT #1 2021

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

S1155-25

ENERGILYFT FÖR DEN
GAMLA SKOLAN

RÄKNA RÄTT

Schablonavdrag du
tjänar på!

Pär Burman på BVS Rör spår en ljus framtid för bergvärme

*”Nu känns det som att det finns en berg-
värmepump i vart och vartannat hus och
det är såklart bra för affärerna.”*

VÅRENS NYHETER
NIBE Micro booster –
boostar varmvattnet

30.000 SAMTAL PER ÅR
Träffa hjältarna på order-
avdelningen i Markaryd!

ENERGIETIKETTEN
NIBEs expert svarar & förklarar
vad symbolerna betyder



”Affärerna går bra i skuggan av pandemin och kunderna uppskattar NIBEs produktportfölj med något för alla!”

Niklas Rönnäng
Försäljningschef, NIBE Energy Systems

Hej NIBE-vänner!

Först och främst vill jag tacka alla er installatörer där ute som har kämpat på trots svårigheterna vi har upplevt under det senaste året. Ni har gjort ett fantastiskt arbete!

Året som helhet blev bra. Den svenska marknaden växte med drygt 1% och vi växte något mer än marknaden. Delar av Europa växer dock ännu mer! I pandemins fotspår har många länder vaknat upp och insett att vi behöver ta hand om vår miljö och påbörjat en omställning till miljövänliga, fossilfria uppvärmningsmetoder. Exempelvis växte den tyska marknaden med hela 39,2% 2020! I detta sammanhang är Sverige ett föregångsland, en mogen marknad där vi kan vara stolta över att ha kommit långt, även om här finns mer att göra.

Nu ser vi fram emot ännu ett spännande år tillsammans. Vi kommer sannolikt att få leva med pandemin ett tag till, men vi har lärt oss att hantera situationen och jobba under så säkra förhållanden som möjligt. Nya produkter kommer och vi har gjort justeringar i befintligt sortiment. För att kunna leva upp till bästa möjliga korrosionsskydd, beroende på vattenkvalitet, så erbjuder vi som ni vet koppar, rostfritt och emaljerat. Nu har vi, tillsammans med grossisterna, justerat

ned priserna på våra bergvärmepumpar med rostfria beredare samt gjort dem än mer lättillgängliga och konkurrenskraftiga.

Till sist, välkommen till årets första Proffsnytt med många intressanta nyheter och människor. Bland annat så träffar du proffsprofilen Pär Burman som äger och driver BVS Rör i Lövånger. Pär spår en ljus framtid och tillväxt, inte minst inom bergvärme.

Vi träffar också Andreas Hjulström som driver Sundbyholms VVS i Eskilstuna. Han märker också av att affärerna går bra i skuggan av pandemin. Här får vi läsa om hur Andreas och hans kollegor använder sig av hela NIBEs produktportfölj, allt ifrån F1226 till S1255, det finns alltid något för alla.

Hälsningar Niklas



17

NIBE MICRO BOOSTER

en efterlängtat nyhet och svaret på ett ökande behov av att producera varmvatten på olika sätt. *Läs mer på sidan 17!*

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
KAN

Foto:
Krister Tuveros
Mats Vassfjord | Christian Mård
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

“Vi byter ut många pelletsanläggningar mot F1226-pumpar. Många har också velat byta från fjärrvärme till bergvärme”

Andreas Hjulström,
Sundbyholms VVS i Eskilstuna

Läs om Andreas erfarenheter av att sälja NIBE:s basmodell på sid 8!



10

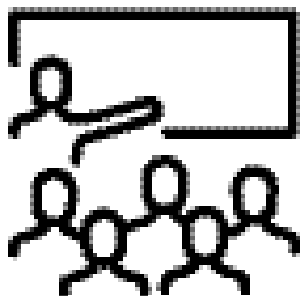
PROFFSPROFLEN Träffa Pär Burman och hans kollegor på BVS Rör under en arbetsdag i Burträsk. *Proffsprofilen hittar ni som alltid på mittuppslaget!*

6

HAR DU KOLL PÅ ENERGIMÄRKNINGEN?

NIBE S-serien hamnar i högsta energiklassen bland bergvärmepumpar. Andra produkter som också sticker ut lite extra i NIBE:s sortiment är luft/ vattenvärmepumpen F2120 som når A+++ i flera klasser. Energimärkningen guidar konsumenterna till att välja effektiva lösningar. Men vad visar den egentligen, har den lett till effektivare produkter och varför ser den ut som den gör? Läs expertens svar och förklaringar på sid 6!

NIBE TRAINING



“Vill du lära dig något nytt på ett enkelt och säkert sätt? Prova vårens webinarier om allt från solceller och komfortkyla till S-serien och poolvärme!”

Anna Nilsson, utbildningsansvarig på NIBE

Läs hela vårens utbildningsprogram och anmäl dig på proffs.nibe.se

MARKLUNDS

NYTT NIBE SERVICECENTER I BRUNFLO



Marklunds Service i Jämtland har tagit servicen till en ny nivå och blivit ett NIBE Servicecenter. Utökade öppettider och större lager är några av fördelarna som både slutkunder och du som installatör har nytta av. De har en lång historia tillsammans med NIBE och har varit NIBE Serviceombud i närmare 20 år. Marklunds är ett serviceföretag som arbetar med storkök, fastighetstvätt, värmepumpar och hushållsmaskiner. De driver också en Elon-butik i Gustavhuset i Brunflo där de nu som NIBE Servicecenter även säljer NIBE reservdelar över disk.

KORROSIONSSKYDD I ROSTFRITT TILL F1226

Nya korrosionsskydd för F1226 i rostfritt finns nu att beställa hos grossist. De finns med i nya prislistan som du hittar i digitala produktkatalogen: docs.nibe.se/pbd



Artikelnummer och
RSK-nummer

065583	624 93 41	* NIBE F1226-6 R
065584	624 93 42	* NIBE F1226-8 R
065230	624 93 43	* NIBE F1226-12 R

NYA S1155-25 ETT ENERGILYFT FÖR DEN GAMLA SKOLAN.

Från klassrum till fabrik till kontor – genom åren har Nils Noressons fastighet i Väsby, utanför Höganäs, haft många funktioner. Nyligen fick huset en uppgradering i form av bergvärme och valet av värmepump föll på NIBE S1155 i nya effektstorleken 6-25 kW. En intelligent, kraftfull och kompakt maskin, perfekt för större villor och mindre fastigheter. Här vankas en rejäl energibesparing!

Byte från: värmepump 11 kW av annat fabrikat med luftkollektor, årsmodell 2009

Byte till: nya bergvärmepumpen NIBE S1155-25 med integrerad trådlös uppkoppling, energibesparande teknik och inbyggt Modbus TCP/IP, separat varmvattentank NIBE ES 210 liter

Tidigare årsförbrukning: ca 110.000 kWh (10-12 m³ diesel och elpatron)

Beräknad energiåtgång: ca 35.000 kWh/år

Beräknad energibesparing: ca 75.000 kWh/år

Den gula tegelbyggnaden i Väsby byggdes 1926 och var till en början skola för traktens barn. När fastigheten så småningom hamnade i Nils Noressons ägo förvandlade han den till fabrik och kontor för sitt företag Svenska Norol Plastmaskiner. Företaget tillverkar plastmaskiner och plastdetaljer. Men idag är här bara kontorsverksamhet. Nils har blivit pensionär och har trappat ner arbetet med företaget men äger en del fastigheter i trakten som han hyr ut.

För fem år sedan fick Nils kontakt med Kenneth Nilsson på John Nilssons Brunnsborrning i Bjuv, ett välkänt namn i trakterna med stor erfarenhet av NIBEs produkter. Kenneth installerade en NIBE F1155-16 på Nils gård i Allerum, något som Nils var mycket nöjd med. Därefter kom tanken att se över värmen i det gamla skolhuset, där energikostnaderna hade dragit iväg.

Felinstallerad pump orsakade problem

I de gamla skollokalerna fanns en 11 kW värmepump med luftkollektor som installerats tio år

tidigare. Det fanns flera faktorer som gjorde att bytet behövde göras.

–Värmepumpen var alldeles för liten i förhållande till ytan den ska värma upp. Det krävde mycket onödigt energi och gav onödigt höga kostnader. Dessutom var pumpen felinstallerad. Det fanns inga borrhål och den fungerade helt enkelt inte som den skulle, säger Kenneth.

Till bådas glädje sammanföll jobbet i Nils fastighet med NIBEs lansering av S1155-25 under sommaren 2020.

–Det blev ett givet val eftersom den är lagom kraftfull för den här typen av byggnad, har inverterstyrning som anpassar värmeeffekten efter huset och den senaste smarta tekniken. Dessutom är den enkel att installera.

Utmanande borrning

I trakterna kring Höganäs och även då i Väsby finns flera gamla gruvor – något som påverkar hur djupt man får borra. Självklart en utmaning, men inget som inte går att lösa enligt Kenneth. –I och med gruvschakten fick vi bara gå ner till 60 meter. Därför borrade vi istället sju energibrunnar som tillsammans ger dryga 400 meter borrhål. Brunnarna är sedan återfyllda för att leva upp till de lokala kraven.

Tror på stora besparingar

Den nya bergvärmepumpen har varit igång ett tag nu, men än är det lite tidigt att sia om exakt hur mycket årsförbrukningen landar på och vad besparingen i slutändan blir. Kenneth är dock mycket optimistisk.

–Vi räknar med att besparingen landar på cirka

75.000 kWh/år och vi tror att NIBE S1155-25 var rätt val och det mest energieffektiva alternativet.

Hyresgästerna i skolbyggnaden uppger också att de är nöjda med att det är varmt och behagligt inomhusklimat i lokalerna efter bytet. Då kontorsverksamhet ofta medför små uttag av varmvatten föll valet på en mindre extern elektrisk beredare NIBE ES 210.

Nästa steg: uppkoppling

Inom kort kommer även Nils nya anläggning kopplas upp med myUplink. Kenneth har ett fyrtiotal kunder med NIBEs S- och F-modeller som redan är uppkopplade. Något som både han och kunderna gillar.

–myUplink och myUplink PRO är en fantastisk funktion. Jag och mina kunder kan få larm från anläggningar om något inte står rätt till och då kan jag hjälpa dem direkt. Jag scannar ofta mina kunders maskinvärden bara för att se så att allt ser bra ut. Värmepumpen går nu också att styra och reglera via denna funktion. Det är nästan som att vara på plats!

Nu när projektet i skolan är färdigt har Nils och Kenneth börjat diskutera vad mer som kan göras för att förbättra energieffektiviteten. Solceller på taket ligger högt på listan, som sedan kan kopplas ihop med Nils nya bergvärmepump. ■



"S1155-25 är en kraftfull maskin med den senaste energibesparande tekniken och passar perfekt för den här typen av byggnad."

Den gamla skolan byggdes 1926 och består av över 700 m² för kontor och lager. Från vänster Nils Noresson, fastighetsägare, Robert Skogshage, inhyrd montör från Skogshagens VVS och Kenneth Nilsson, brunnborrare och ansvarig installatör från John Nilssons brunnborring.

KOLL PÅ ENERGJETIKETTEN – 4 SNABBA TILL NIBES EXPERT.

Energimärkningen guidar konsumenten till att välja effektiva lösningar, precis som med exempelvis vitvaror. Etiketten för värmepannor introducerades 2015 och för tillfället arbetar EU på en enklare och tydligare etikett som kan hjälpa dig i jobbet. Den senaste skalan infördes i september 2019. Och så finns ju alltid NIBE Dim som hjälper dig att räkna på energiförbrukningen med de verkliga förutsättningarna.

1. Etiketten anger effektivitet för två typer av värmesystem; 55° radiator drift och 35° golvvärmedrift.

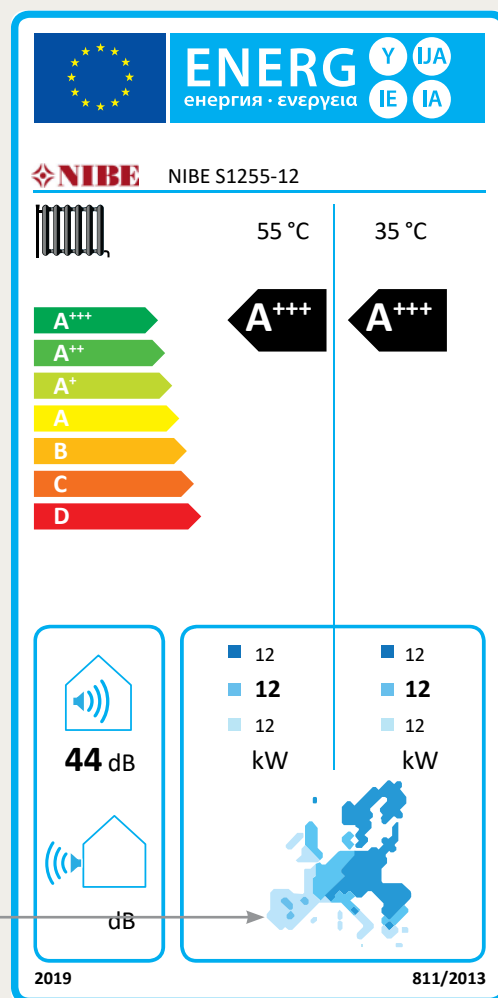
2. Visar att produkten har A+++, dvs högsta klassen, både i radiatorer och golvvärme. Det är främst gas- och oljepannor som hamnar i A eller B och elpannor som hamnar i D.

3. Visar att ljudet inomhus är 44 db vid låg- till medelbelastning.

4. Visar att det inte finns något utomhusljud.

5. Kartan visar tre klimatzoner, kall medel och varm. Denna värmepump är provad för 12 kW värmeeffektbehov i alla tre zonerna. Effektivitetsklassningen är baserad på ett europeiskt medelklimat som visas med den mellanblå färgen. Effektivitetstal för det kalla och varma klimatet hittar du i installatörshandboken.

6. Visar kommissionens förordningsnummer och/eller senaste revisionsåret.



4 SNABBA TILL DAVID KROON, EXPERT PÅ NIBES RESEARCH-AVDELNING

Vad visar energietiketten?

–Det är en grov indikator på att det är en effektiv produkt om man når A+, A++ eller A+++. Sen kan man säga att de flesta värmepumpar gör det, idag. Särskilt om man jämför med el-, olje- eller gaspannor som hamnar i klasserna A – D. Den senaste skalan infördes i september 2019. Vidare anges även ett för huset typiskt värmeeffektbehov. Det kallas PDesign och anges för de tre europeiska klimatzonerna och kan vara olika beroende på klimatzon. Bor man i Sverige bör man utgå från den kalla klimatzonen om man vill jämföra värden. Energiklassen är däremot bara baserad på ett europeiskt medelklimat.

Har den lett till effektivare produkter?

–Ja det övergripande energimärkningsdirektivet har i stort drivit på utvecklingen. Det primära syftet med många av NIBEs produkter är just att spara energi, så denna utveckling har hela tiden funnits på NIBE, med eller utan energimärkningsdirektivet.

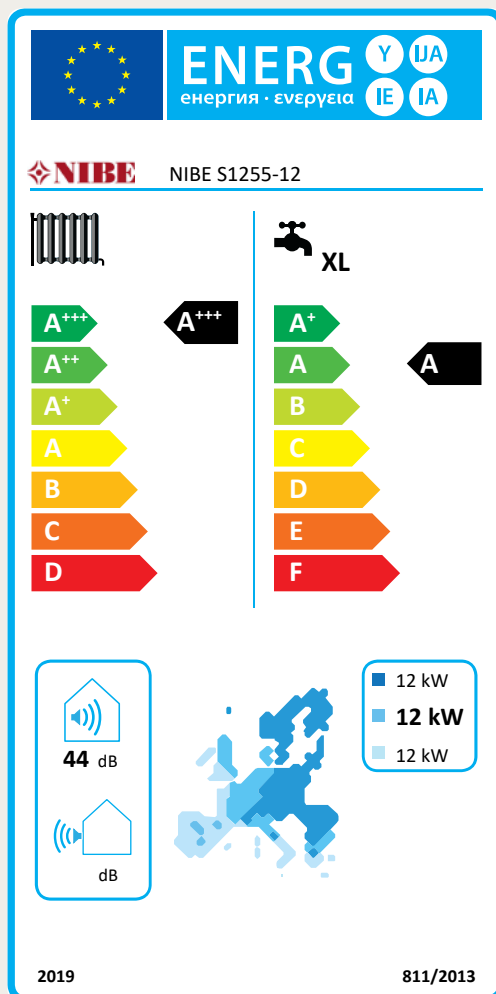
Varför ser etiketten ut som den gör?

–Den är gjord på europainivå och innefattar alla sorters värmekällor så verktyget är lite för grovt för att enkelt hjälpa kunden att till exempel välja mellan fabrikat på samma typ av produkt. Ett nytt förslag är på gång, där ambitionen är att göra den tydligare

och mer användbar samt även inkludera andra indikatorer tex smart styrning, servicevänlighet och återvinningsbarhet. I det medföljande databladet kan du få mer information om du vill gå på djupet.

Hur ligger NIBEs värmepumpar till?

–Vi ligger bra till. NIBE S-serien hamnar i högsta klassen bland bergvärmepumpar. Det som också sticker ut lite extra i NIBEs sortiment är luft/vatten-värmepumpen F2120 som når A+++ i flera klasser.



7. Visar vilken mängd varmvatten som den inbyggda beredaren klarar, här XL, på en skala XXXS-XXL, och att den har näst högsta varmvatteneffektivitet A på en skala F till A+.

NIBE S1255-12
Bergvärmepump med inbyggd varmvattenberedare hamnar i högsta klassen för värmesystem.





"F1226 är en installationsvänlig pump som är enkel att förstå sig på och har ett attraktivt pris!"



*Peter Kaneby, Philip Olsson och
Andreas Hjulström från Sundbyholms VVS AB*

”F1226 är en perfekt standardvärmepump som passar många av mina kunder.”

Andreas Hjulström driver Sundbyholms VVS i Eskilstuna, har varit i branschen i dryga 25 år och NIBE:s produkter har hängt med honom genom hela karriären. För Andreas har F1226 blivit en allt vanligare modell som han installerar hos sina kunder, särskilt när det handlar om att byta ut gamla pumpar mot nya.

Sundbyholms VVS jobbar mot en bred kundgrupp som innefattar allt från fastighetsägare, lantbrukare och privata företag till villaägare. De är mest kända för att installera värmepumpar, där service och reparationer tar upp en del av tiden. Många av Andreas jobb handlar om värmepumpar som helt enkelt gett upp och behöver bytas ut.

På torsdag ska han till exempel ut till en familj och byta en pump som gått sönder. –De har inget varmvatten i huset, så de blir nog glada över att kunna duscha igen, säger Andreas glatt.

”Vi jobbar verkligen i rätt bransch nu. Folk vill vara smarta och spara energi och är mer medvetna om vad de väljer.”

När man som Andreas jobbar med service blir det en hel del pumpar som ska bytas ut.

Det är här F1226 kommer in. –Det är en väldigt bra utbytespump för eftermarknaden, tycker Andreas. En installationsvänlig och komplett värmepump, som gör jobbet, som är enkel att förstå sig på och har ett attraktivt pris. Men jag är alltid noga med att kontrollera fastighetens behov och befintlig kollektorlängd så att F1226 blir rätt dimensionerad. Vid obalans väljer jag en S1255, alternativt ökar på kollektorn.

Olika kunder – olika pumpar

Andreas tror att F- och S-serierna lockar olika typer av kunder och tycker att NIBE har produkter för alla. Många vill ha en bra och enkel värmepump. Andra vill kunna dra nytta av den uppkopplade tekniken.

–Många av våra kunder är lite äldre och har kanske haft en pump i 25 år. De vill ofta byta till något enkelt, och då passar F1226:an perfekt. S-serien är vanligare att vi installerar hos yngre familjer som ser fördelarna med smarta uppkopplingar. S-serien är ju kompatibel med flera andra styrsystem i huset, vilket lockar många teknikintresserade. Om kunden har fjärrvärme är det också vanligare att gå på S-serien – man vill ha det senaste när man gör en stor investering.

Pandemin driver på försäljningen

För Andreas företag ökade försäljningen med dryga 30 procent under 2020, och 2021 verkar fortsätta i samma riktning. Han tror att det beror på att många tillbringar mycket mer tid i hemmet och passar på att fixa det de behöver. –När kunderna är hemma mer har de tid över till att fixa saker i huset, i lugn och ro. De flesta har sin inkomst kvar och har pengar att lägga på en ny värmepump. Vi byter nog två, tre pumpar i veckan nu och jag tror det kommer fortsätta så. Med vintern kommer också servicejobben igång – de gamla pumparna drar sista sucken och man behöver en utbytespump.

Erbjudandekampanjen hjälper till

NIBE:s kampanj för F1226 har dragit igång, och Andreas företag drar nytta av den i sin försäljning.

–Jag använder kampanjen i min försäljning mot mina kunder. Kampanjrabatten ökar intresset

för många kunder till att göra ett byte, så det är absolut bra för affärerna, säger han.

Branschen rätt i tiden

Ekonomi är alltid en viktig fråga när det kommer till uppvärmning, men miljöaspekten får en allt större roll när kunderna väljer.

–Vi jobbar verkligen i rätt bransch nu. Folk vill vara smarta och spara energi och är mer medvetna om vad de väljer. Vi byter bland annat ut många pelletsanläggningar mot F1226-pumpar. Senaste tiden har många kunder också velat byta från fjärrvärme till bergvärme, både utifrån pris- och miljöperspektiv, säger Andreas.

Andreas tycker att det är kul att kunna möta kundernas förfrågningar och hjälpa dem göra rätt val.

–Tjusningen med det här jobbet är mötet med kunden och att göra dem nöjda. Att hjälpa dem lösa problem, vare sig det handlar om något akut, att spara mer pengar eller satsa på ett mer miljövänligt värmealternativ. Det är roligt att kunderna har förtroende för oss som proffs och litar på att vi kan lösa deras behov på rätt sätt. ■

ETT TRYGGT UTBYTE

NIBE F1226 är en komplett värmepump med integrerad varmvattenberedare, avsedd för villor och radhus. Finns i effektstorlekarna 6, 8 och 12 kW.



”Vi är en ung skara som hänger med i utvecklingen och vågar ta oss an allt nytt!”



Simon Ågren och Pär Burman.

För nio år sedan var Pär Burman i Löfvånger nyanställd på ett VVS-företag. Han hann bara jobba i ett par månader innan företaget stod inför konkurs, och han fick tänka om. Snabbspolar vi fram till 2021 ser det betydligt ljusare ut. Idag driver Pär sitt eget företag med nio anställda på en växande marknad.

Pär kom in i branschen direkt efter skolan när han började som lärling. Vägen till att driva eget fick sin början när företaget han jobbade på stod inför en konkurs. Han hade egentligen tänkt ta över firman, men köpte istället upp lagret vid konkursen och startade BVS Rör. Till en början var BVS Rör en enmansoperation, men snart tog han in två anställda och sedan dess har verksamheten fortsatt växa.

Tätt samarbete med NIBE

Redan innan starten av BVS Rör hade Pär erfarenhet av NIBEs produkter. Nu är den största delen av pumparna de installerar hos sina kunder från NIBE.

–NIBE är ett starkt varumärke, har svensk-tillverkade och stabila produkter, bra säljare och trygg support. Det är också enkelt att presentera NIBEs värmepumpar för kunderna, och det känns som att kunderna litar på produkterna, säger Pär.

Just supporten är viktig enligt Pär, som tidigt fick en mycket bra relation med NIBE genom Lars-Göran Andersson som är distriktsäljare på NIBE.

–Det är verkligen ett bra samarbete. Lars-Göran hjälper oss med allt från säljstöd till igångkörning ute hos våra kunder. Det fungerar jättebra för oss och det känns tryggt att alltid ha en kontakt tillgänglig.

Pär går också regelbundet på NIBEs utbildningar allt eftersom tekniken, produkterna och branschen utvecklas.

–När det kommer nya uppdateringar, nya metoder för felsökningar och eller bättre service känner jag ett värde av att gå utbildningarna hos NIBE, säger han.

Spår ljus framtid för bergvärme

För bara tio år sedan var branschen i sin linda och har sedan dess haft en enorm utveckling.

–Nu känns det som att det finns en bergvärmepump i vart och vartannat hus – och det är såklart bra för affärerna, säger Pär.

Och trenden med bergvärmepumpar verkar hålla i sig. Fler och fler fastighetsägare tittar på bergvärmen för att ersätta andra lösningar och upptäcker besparingsmöjligheterna. Pär

tror också på en växande utbytesmarknad i framtiden.

Miljön allt viktigare aspekt

BVS Rör verkar mestadels i ”mellanbygden”, men jobbar med allt från stora kommersiella fastigheter till bostadshus. Ved, pellets och olja har stått för en stor del av uppvärmningen i området där de jobbar. För vissa kunder blir det en stor skillnad i utsläpp genom att byta till bergvärme. Och Pär tror absolut att kunden har en miljömedvetenhet.

–I ett projekt vi jobbar på nu investerar kunden i solceller tillsammans med bergvärme så att de kan bli självförsörjande med värme och varmvatten. Mer hållbara lösningar tror vi kommer växa i framtiden.

Fokus på nöjda kunder

På frågan om hur man får nöjda kunder i vår bransch svarar Pär att man behöver lyssna och engagera sig i kundens behov direkt.

–Vi kollar alltid snabbt vad kunden är ute efter. Vill de ha uppkopplad teknik med mycket styrning som i NIBE S-serien eller vill de bara ha de grundläggande funktionerna? Vi läser alltid av och offererar utifrån kundens behov, för vi tror man blir som mest nöjd när man får rätt lösning.

Och en nöjd kund leder ofta snabbt till en ny för företaget.

–Börjar man borra i ett villakvarter är det tre-fyra grannar som också vill ha bergvärme inom ett år. Det pratas mellan husen och så ringer det in ett gäng. Så att en nöjd kund är den bästa marknadsföringen, det stämmer verkligen, säger Pär.

Vill fortsätta utvecklas

Med en ljus framtid i sikte för bergvärmepumpar tror Pär att verksamheten kommer att växa och utvecklas framöver.

–Vi är nio personer på BVS Rör idag och alla utom en är under 34 år gamla. Så vi är en ung skara som hänger med i utvecklingen, vågar ta oss an allt nytt som kommer och får fler och fler nöjda kunder. Det känns bra! ■

BVS (Burman Värme & Sanitet) Rör, Lövånger

Ägare: Pär Burman

Antällda: 9st

Omsättning: Ca 20 miljoner kr



Pär Burman och Simon Ågren på uppdrag i Burträsk.



RÄKNA RÄTT MED TVÅ OLIKA SCHABLONAVDRAG!

Två schablonavdrag att hålla koll på är ROT-schablonen som sedan förra våren gäller även för utbyte och en ny schablon som gäller det nya gröna avdraget. Båda förenklar tillvaron för dig!

ROT-SCHABLON ÄVEN FÖR 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 procent för bergvärmepumpar och 30 procent för luft/vatten- och frånluftsvärmepumpar.

UNDANTAG BLEV NYTT SCHABLONAVDRAG

Som du säkert vet ersattes förra årets solcells-bidrag på 20 procent vid årsskiftet med ett så kallat grönt avdrag på 15 procent. Det betyder att du gör det gröna avdrag direkt på fakturan. Kunden betalar 85 procent och du får mellanskillnaden från Skatteverket, precis som du är van vid med rut och rot. Men precis som vid rut 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 tre procent av det totala beloppet. För att räkna ut vad kunden ska betala tar du alltså totalbeloppet x 0,97 och sen drar du av 15 procent i grönt avdrag. ■

Läs mer om schablonavdrag på skatteverket.se

EXEMPEL PÅ SCHABLONAVDRAG VID UTBYTE

Kostnad utbyte bergvärmepump med schablonavdrag ca:
100.000 kr

Arbetskostnad enligt schablon (35%):
 $100.000 \times 0.35 = 35.000$ kr

ROT-avdrag (30%):
 $35.000 \times 0.3 = 10.500$ kr

Kundens totalkostnad:
 $100.000 - 10.500 = 89.500$ kr



NIBE PV Med solel blir du mikroproducent av grön el från en hållbar energikälla och bidrar till en bättre miljö samtidigt som du gör en bra investering. Läs mer om våra solpaneler på nibe.se

BRÅDA DAGAR PÅ ORDERAVDELNINGEN.

”Vi hjälper 30.000 kunder per år!”

På NIBEs orderavdelning jobbar sju personer vars uppgift är att hjälpa er alla från morgon till kväll, på telefon och via mejl. Efter en mild start på vintern slog kylan till i januari och mängden samtal nästan fördubblades. Proffsnytt pratade med Caroline Johansson, innesäljare.

–Visst är det är mycket att göra, men det är glada och positiva samtal!

Även om det gångna året varit annorlunda på grund av pandemin har inte orderavdelningen haft mindre att göra. Caroline Johansson har jobbat här i snart tjugo år och gillar det.

–Under 2020 har vi haft 30 000 personer som vi hjälpt, mest installatörer, berättar hon. Det är ungefär hundra om dagen. Och i oktober tog vi emot rekordmånga mejl. Det verkar som att antalet mejl ökar lite på bekostnad av samtalen.

Att vädret har stor betydelse är det ingen tvekan om. Ett par veckor in på det nya året slog kylan till. Sen dess har Caroline och hennes kollegor haft bråda dagar.

–Ja, det märks direkt. Många vill se över sitt värmesystem för att minska sin energiförbrukning när det blir kallt. I ett par veckor nu har det pendlat mellan 150 och 230 kunder som ringt oss per dag.

Alla mejl och samtal är inte beställningar

–Det är förstås inte alla våra kunder som ringer för att beställa värmepumpar. Men ibland är det för att få hjälp med att leta gods som inte kommit fram eller med returärenden, beställa reservdelar, ställa frågor om priser och leveranser, och ibland är det våra serviceombud som

ringer om garantiärenden, berättar Caroline. Även konsumenter ringer, men då är det oftast för att beställa filter till frånluftsvärmepumparna.

Sedan Caroline kom till orderavdelningen 2001 har den både vuxit, effektiviserats och tiderna har förändrats. Idag är de sju personer som jobbar här.

–När jag började blev kunderna nästan förvånade när jag som kvinna svarade. På den tiden var det mest män som jobbade här. Då hade vi papperslistor för att söka reservdelar och behövde oftare ta hjälp av tekniker. Idag är det enklare för kunderna att handla reservdelar själva.

”När det är som kallast är här som mest att göra.”

Caroline trivs med jobbet, känner sig uppskattad av kunderna och har lärt känna många av dem.

–Den ena dagen är inte den andra lik och jag lär mig något nytt varje dag. Det är glada och positiva samtal. Visst finns det en hel del som man pratat med många gånger och en del behöver knappt presentera sig för att jag känner igen rösten. Det är lite kul, det känns som man känt varandra länge fast man har aldrig setts. ■

ORDERAVDELNINGENS ÖPPETTIDER

Vardagar 07:30 – 17:00





Josefine Johansson, Malin Brandeth, Caroline Johansson och Kristina Jönsson är fyra av kollegorna på orderavdelningen som tar emot mejl och telefonsamtal. De övriga kollegorna som inte är med på bild är Cecilia Wittesjö, Susann Persson och Alma Lindholm.



VAR MED OCH SÄTT FRAMTIDEN PÅ TAKET

–ta tillvara på varenda solstråle

NIBE PV | TAKMONTERAD SOLENERGI

Leverera ett högeffektivt solcellspaket som tar till vara på varenda solstråle.

NIBE PV passar till de flesta taktyper och ger tillsammans med en värmepump optimal energiförbrukning. Med solkraft och smart teknologi hjälper du dina kunder att sänka sina energikostnader – och skapa ett behagligt inomhusklimat.



NIBE MICRO BOOSTER - BOOSTAR VARMTVATTNET.

Micro booster MT-MB21 är namnet på NIBEs nya produkt för individuellt varmvatten i exempelvis flerfamiljs-hus – en efterlängtd nyhet och svaret på ett ökande behov av att producera varmvatten på olika sätt.

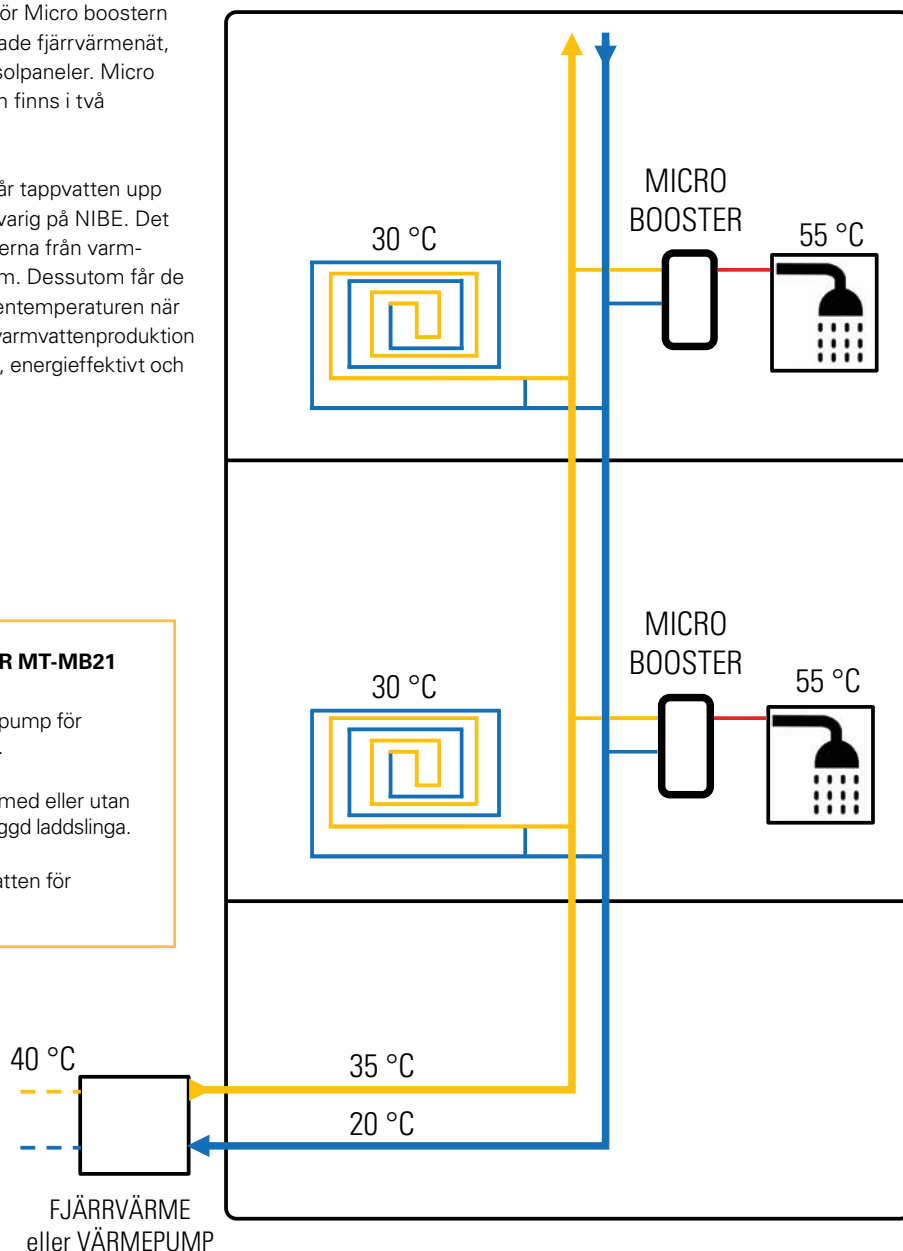
Det breda arbetsområdet från 5-55 °C på värmekällan gör Micro boostern speciellt lämplig att användas i exempelvis lågtempererade fjärrvärmenät, i centrala värmepumpssystem eller i kombination med solpaneler. Micro boostern har en inbyggd varmvattentank på 190 liter och finns i två versioner – med eller utan förvärmningsslinga.

–Systemet säkerställer att boende på tionde våningen får tappvatten upp till 65 °C, säger Per Törnkvist, kommersiellt produktansvarig på NIBE. Det undanröjer risken för bakterietillväxt och minskar förlusterna från varmvattencirkulation jämfört med centrala varmvattensystem. Dessutom får de boende en energieffektiv lösning och kan öka varmvattentemperaturen när de vill och hur mycket de vill. Med sin decentraliserade varmvattenproduktion säkerställer värmepumpen korrekt temperatur på vattnet, energieffektivt och med stor flexibilitet för användaren. ■



NIBE MICRO BOOSTER MT-MB21

- Tappvarmvattenvärmepump för vätskeburna energikällor.
- Finns i flera versioner, med eller utan förvärmning genom inbyggd laddslinga.
- Decentraliserat varmvatten för individuella behov.





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

"Idag ska jag visa dig hur du väljer rätt varmvattenberedare med vår guide på proffs.nibe.se"

NIBE har snart 70 års erfarenhet av att tillverka varmvattenberedare och vi har beredare för en mängd olika behov. Men hur ska du veta vilken som passar din kunds behov? Och vilken som passar kundens värmepump?

För att hjälpa dig att välja rätt beredare till våra värmepumpar har vi sammanställt en tabell KOMBINATIONER – VÄRMEPUMPAR/BEREDARE som du hittar på proffs.nibe.se under DIMENSIONERING.

Du kan också skanna QR-koden med din mobil så kommer du direkt till sidan!



SÅ HÄR ANVÄNDER DU GUIDEN!

Först får du en lista på alla våra VPB beredare. Har din kund en VPB S200 och en 6 kW värmepump så är det inga problem. Men har din kund en VPB 1000 så är den för stor för 6 kW. Men vänta nu, hur kan 16 kW värmepumpen vara ok med EN beredare medan 15 kW kräver TVÅ?

Helt enkelt för att våra 16 kW är inverterstyrda, så de anpassar sig. Den på 15 kW är inte det utan skickar hela effekten till beredaren och då krävs det mer volym.

Längre ned på sidan hittar du en liknande tabell för VPA beredarna och även för F2120 och F2040. Under dimensionering får du även hjälp att välja rätt plattvärmväxlare och mycket annat som du kan ha nytta av som installatör.

BERGVÄRMEPUMPAR - MÖJLIGA KOMBINATIONER

MVP	VPB 200 / VPB S200	VPB 300 / VPB S300	VPB 500	VPB 750-2	VPB 1000 p
6	ok	ok	ok	-	-
8	ok	ok	ok	ok	-
10	ok	ok	ok	ok	ok
12	ok	ok	ok	ok	ok
15	min 2 st	min 2 st	ok	ok	ok
16	ok	ok	ok	ok	ok

Tävla och vinn med NIBE

										GÖR VISSA MED MASK		HÖRS NOT-SKAL	GÖRS DET EFTER GULD PÅSTÄR	VAN VID FOLK
HÄLLIT ETT ÖGA PÅ														
FÖRETAGS PÅ SPAR BÄR PÅ ARV												MILDEL BRUKAR DET EJ I JULI		
RANKA FRÅN FARS BYTE													ÄR LUFT I VÄRME-BÖLJA	
MOTA UT FYRFÖTA RESOLUT	MÖTE DÄR KAN-NAN GAR RUNT	URDJUR		HÄLLS REN PÅ KENNEL	STEG PIGAN UPP	EN GÖR EN LUSTIG	VANLIG ÅSYN			FÄR MAN FRÅN DÄLIG HAND	SAMLAR UNGA RÖDA	HELGE-DOM I MECKA		
SPRÖDA						JÖRD-KULA TA FÖR KEMIST			LEVER PÅ NYTT					
SAMLAR MÅNGA INDO-NESER							KAN LOCKA TILL SKRATT SE SMALT					LÄGGER MATTA FÄLT-HERRE		
SKREVS AV FÖRR			FRUSET PÅ VÄG ATT TÖA ÖGRUPP					HYVLAS BÖRT					VANA	
GER NY-ANLÄND NYTT MÅL				LÄGGER SKYTT ASYM-METRI		FÖRÖRD FÖRR NÄSTAN OSFRIED			BLI MER	ÄR GRÖN I SANDEN LIGGER I SÄNGEN				
LUFT-FÖRLED					BÖR KUR KÄREN			KAN VÄRA AV REMTYP					TYA FAGLARS HUVUD-STAD	
KORTAR DET LÅNGA	GALNA KAN MAN KALLA KALLA							BEHÖVER KANSKE SYS ÖLSLANG						
			UTAN UN-DANTAG FÖRDELA LÅST				DE GÖR BOK GRÖN ÖVA KORT						KALLA-DES RÖTT NÄR DET FATTADES	
FINNS FÖR TRÄD						SOLO-SÅNG MAN I PULLOVER			SE FRAMÅT		MAN BAK-ÖM MAN GENÄR GÄRNA			
HAR EN FOT INNE		SKJUTER SÄLUTER TA TAG I SJÖ						RUM DET RONDAS I FINT ÅK						
HÄDE EGEN ISM					ACKORD		FRÄNSK SMÖR-GÄS KVÄVE							
			FARA VILT FRAM					TA PÅ PROME-NAD					SVANTE DREJENSTAM 2021	

Du kan vinna ett kit med NIBE- parapy och keps. Senast 23:e april 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, 285 21 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 parapy och powerbank.

Rätt lösning i NIBE Proffsnytt 4/2020: "Varma hälsningar från NIBE"

• Harry Andersson, Elcentra Harry Andersson, Vårgårda • Gösta Jacobsson, Jacobsson Konsult, Halmstad • Lars Eurenus, Rörfirma Lars Eurenus, Nordingrå • Anette Kristoffersson, Frillesås service & transport, Frillesås • Tomas Ivarsson, Gustaf Svensson Rörläggari AB, Lindome • Yvonne Eriksson, TUNA VVS, Husby Rekarne • Leif Larsson, Larssons Rör HB, Råneå • Leif Thuleson, Leifs Lantsservice AB, Vindeln • Inger och Svante Backman, Backmans VVS-Byrå AB, Enånger • Lars Nersing, LN Energi AB, Bunkeflostrand

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
Stefan Lundqvist, JÖNKÖPING
Tel: 0433 - 27 34 63 / 073 - 057 00 02

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



INTELLIGENT, KOMPAKT OCH KRAFTFULL

–för stora villor och mindre fastigheter

NIBE S1155-25 | BERGVÄRMEPUMP

Nu kan du erbjuda hög årsvärmefaktor och låg driftskostnad även för stora villor och mindre fastigheter. Nya S1155-25, i effektområdet 6–25 kW, är en intelligent inverterstyrd bergvärmepump som kombineras med en separat varmvattentank. Modellen har inbyggt Modbus TCP/IP samt trådlös uppkoppling och blir en naturlig del av den uppkopplade vardagen.

