

PROFFSNYTT

NR2 2022 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

EN HÖJDARE ATT
BYGGA BO I GAMLA
VATTENTORNET

*"Man måste ju vara lite knäpp om
man bygger om ett vattentorn!"*



"Skönt att något är sig likt igen"

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige, NIBE Energy Systems

Hej alla vänner där ute!

Nu är kanske inte riktigt allt sig likt, inte minst undertecknad på ledarsidan i Proffsnytt. Även om jag är gammal i gården här på NIBE är jag ny på tjänsten som försäljningschef för Sverige sedan april i år. Vilken rivstart, med Nordbyggs-mässan i Stockholm och möten med både nya och redan bekanta ansikten. Produkter i världsklass. Fokus på innovation, hållbarhet och effektivitet.

Underbart att kunna få träffas igen!

Efter att ha fått smälta intrycken från Nordbyggsveckan blir jag bara än mer övertygad om att vi på NIBE är en del av lösningen för ett hållbart samhälle. Att få presentera högeffektiva klimatprodukter samtidigt som vi i Markaryd investerar i utökad produktionskapacitet, innovationscenter och utbildningscenter visar på vår ambition att ge marknaden det som efterfrågas många år framöver.

Även om jag är fylld av energi efter alla samtal och möten kan jag inte låta bli att reflektera över den ansträngda situation som råder i världen, något som vi alla drabbas av, men lite olika beroende på bransch och livssituation.

En dag kommer vi blicka tillbaka på den här tiden som en del i våra historieböcker.

Men, just precis nu kommer vi däremot fortsätta att fokusera på vår uppgift till er, att producera så många värmepumpar och beredare vi bara kan. För det är just detta vi gör. Inget annat!

Som ni ser här i tidningen är det inte bara jag som är ny på jobbet. Att ersätta min företrädare med två personer är en bra lösning för oss alla. Jag får möjligheten att ge den svenska marknaden det stöd och fokus som behövs för att kunna erbjuda vår allra bästa support och våra bästa produkter, samtidigt som Stefan får utrymme att fokusera på vår internationella affär fullt ut.

Glad sommar och trevlig läsning!

22



MARKO TESTAR THS 10

Hur smarta och enkla är NIBEs trådlösa tillbehör?

Ansvarig utgivare:
Andreas Johnsson

Grafisk form:
Amanda Henling

Foto:
Krister Tuveros
Mathias Blom
Jerry Gladh
KAN

Tryck:
Optimal kommunikation

Redaktion:
Andreas Johnsson
Sandra Björklund
Eva Linetti
Marko Hietaharju

Illustration:
Ulf Nilsson

Text:
Eva Linetti

Produktion:
NIBE Energy Systems
Markaryd

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



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

marknad@nibe.se



5

NYHET! STYR VÄRMEN RUM FÖR RUM

Nu kommer ännu ett smart tillbehör i S-familjen som hjälper våra kunder att få en enklare vardag, spara energi och leva mer hållbart. Med den trådlösa radiatortermostaten kan kunderna styra och övervaka temperaturen ännu mer precist.



12

STÄMNINGEN VAR PÅ TOPP!

Efter 4 år utan Nordbygg var det många som sett fram emot att besöka Nordens största mötesplats för byggbranschen. Det märktes på intresset och engagemanget både från er besökare och i våra egna led.



22

TOPPMODERNT BUSSBOLAG

I augusti flyttade Veinge Buss AB till toppmoderna lokaler. Ventilationsåtervinning och frikyla från borrhålet bidrar till hög energieffektivitet och företagets miljöprofil.

NIBE SEMESTERÖPPET I VÄXELN



Nu börjar semestern snart, men kollegorna i växeln turas om att svara även under veckorna 28 – 31.

Alla dagar
08:00 – 16:00

Lunchstängt
12:00 – 13:00

Annars är öppettiderna som vanligt
07:30 – 17:00.



NIBE FIRAR 70 ÅR

I denna artikel får du träffa Gerteric Lindquist, VD på NIBE, som ger ytterligare en pusselbit i en svensk energiteknisk framgångshistoria.



Med sina drygt 34 år på VD-posten, sin målmedvetna men lågmälda framtoning och mänskliga inställning till företagande har han kommit att personifiera varumärket.

Vad tycker han är så fascinerande med värmepumpar, varför Sverige är det värmepumpstättaste landet, hur har utvecklingen varit, vilka är utmaningarna och klarar vi klimatomställningen? Det är några av frågorna vi ställer till honom.

Den 23 januari 1952 såg NIBE AB dagens ljus för första gången. Det var då som Nils Bernerup registrerade bolaget och startade verksamheten i Markaryd med fyra anställda och en verkstadschef. Idag är vi drygt 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns ytterligare cirka 3 000 anställda. NIBE AB består idag av NIBE Energy Systems och Contura. Bolaget ingår i NIBE Group som har en omsättning på drygt 30 miljarder kronor och mer än 20 000 anställda i över 30 länder.

Läs del 2 i artikelserien om NIBE 70 år på sidan 8!

NYA PÅ NIBE

NU STÄRKER VI VÅR FÖRSÄLJNINGSGRUPP.

Vi hälsar Henrik Henningsson och Stefan Nordenfors välkomna till sina nya tjänster. Henrik, som tidigare jobbat med våra tysktalande marknader, kommer att lägga allt fokus på vår hemmamarknad och Stefan blir övergripande chef för Europa, Mellanöstern och Afrika.



Från vänster: Henrik Henningsson, försäljningschef Sverige och Stefan Nordenfors, försäljningschef Europa, Mellanöstern, Afrika.

HENRIK HENNINGSSON började sin nya tjänst som försäljningschef för svenska marknaden den 1 april. Han kom till NIBE 2015 och har fram tills nu jobbat med våra tysktalande marknader och försäljningen där.

–Min ursprungliga motivation att börja på NIBE bottnar just i företaget NIBE. Ett företag med tydlig framåt- och framtidsanda kopplat till en gedigen kultur. Jag kan verkligen identifiera mig med våra värderingar och är

fullt övertygad om att våra produkter ligger helt rätt i tiden genom att vi erbjuder hållbara energilösningar och står för produktutveckling i framkant.

Henrik har arbetat med värmepumpar i 16 år, varav 3 år i Schweiz som produktchef.

–Värmepumpar och hållbara energilösningar har i princip alltid varit närvarande. Jag är en god mix av praktiker och teoretiker och gillar just den blandning. Jag har bland annat jobbat inom försäljning, service, produktion och som produktchef.

Kunskaperna i tyska gjorde att han kom nära den dagliga verksamheten på den tysktalande

marknaden.

–Den nya rollen blir mer operativ och pulsen från marknaden kommer allt närmare. Att Sverige dessutom är vår hemmamarknad och en oerhört viktig marknad för oss gör det hela än mer motiverande. Men även om jag har jobbat med våra produkter sedan flera år så har varje marknad en egen form av identitet. Att kunna skapa en känsla för den svenska marknaden och hur den fungerar har hög prioritet nu.

Fritiden ägnar Henrik åt familjen och de fyra barnens sportintressen.

–Jag bor i villa i Ljungby tillsammans med min fru Therese och våra fyra pojkar i åldrarna 3–11 år. Alla i familjen är sportintresserade

"Att jag nu får vända fokus mot Sverige känns spännande."

"Det är viktigt för mig att jobba i ett bolag som har en verksamhet med ett tydligt och bra syfte."

så tar det mycket av vår fritid. Där ryms det mesta som handlar om boll eller puck. Utöver det så gillar vi att åka ut till vår stuga strax utanför Ljungby.

STEFAN NORDENFORS började som försäljningschef för Europa den 2 maj. –Jag har jobbat inom teknologisektorn hela min karriär, med energi och automations-teknik, i Sverige, Slovenien och i Ungern.

Att NIBE lockade berodde på flera faktorer. –Dels är det viktigt för mig att jobba i ett bolag som har en verksamhet med ett tydligt och bra syfte. En central pusselbit i att lösa de problem som världen står inför är hållbar och förnyelsebar energi. NIBE är ett företag som verkligen bidrar till resan mot en fossilfri framtid. En annan viktig faktor var intrycket av de personer jag träffade i rekryteringsprocessen och företagskulturen.

När Proffsnytt träffar Stefan har han bara varit på NIBE en kort tid och har fullt upp att lära känna kollegorna, företaget och verksamheten. Men vi frågar såklart vad han vill åstadkomma i sin nya roll. –Det ska bli mycket spännande att lära känna alla nya kollegor och kunder. Min roll blir att fortsätta att föra fram NIBEs position på en marknad som är i rejäl tillväxt. Målsättningen är att fortsätta vara nummer ett på våra hemmamarknader, men även att expandera ordentligt på våra mindre mogna marknader. Jag vill även att våra kunder ska känna att vi har marknadens bästa sälj- och supportfunktion, kundfokus är något som genomsyrar hela NIBE och det är en otroligt viktig aspekt för mig.

Fritiden spenderar Stefan hemma med familjen, på padelbanan, i skidbacken eller ute i naturen på ett eller annat sätt. –Jag bor i Vejbystrand med min fru och tre barn, en son som fortfarande bor hemma och två utflugna döttrar. Under tiden vi bodde utomlands köpte vi en sommarstuga, som vi senare byggde om till hus. 2019 flyttade vi hit permanent efter fjorton år på turné. ■

SRV 10 KOMMER SNART!

Styr värmen rum för rum helt automatsikt

Nu kommer ännu ett trådlöst tillbehör i S-familjen som hjälper våra kunder att få en enklare vardag, spara energi och leva mer hållbart. Med den trådlösa radiator-termostaten kan kunderna styra och övervaka temperaturen ännu mer precist.



Med de smarta hem-tillbehör vi lanserade 2021 kan kunderna via myUplink-appen övervaka och styra inomhusklimatet i upp till åtta klimatsystem (som i sin tur kan delas upp i zoner). Med nya radiatortermostaten SRV 10 kan värmen och energiförbrukningen styras rum för rum.

–Vitsen är att man kan värma rum bara när man behöver, på så sätt kan man spara energi, säger Sven Hallbeck, produktchef för de smarta tillbehören. Till exempel genom att ha en lägre temperaturen i sovrummen på nätterna.

Den trådlösa radiatortermostatens anslutning är M30x1,5 och en Danfoss RA-adapter ingår så att den passar de flesta värmesystem. Adapter ARV 10 för M28x1,5 finns som tillbehör och säljs separat.

–Det är enkelt att komma igång, man byter ut de gamla termostaterna mot en SRV 10, parkopplar med värmepumpen i S-serien och ställer in lämplig temperatur, säger Sven Hallbeck. Sen sköter värmepumpen resten.

Läs mer om våra smarta tillbehör på proffs.nibe.se





AKTUELLT

ENERGIKICK PÅ NORDBYGG.

"Äntligen kan vi visa våra nyheter och träffa er!"

Efter 4 år utan Nordbygg fick vi äntligen träffas igen. I vår fullmatade monter visade vi flera nyheter för en bättre inomhus-komfort, sänkta uppvärmningskostnader, en enklare vardag och ett minskat klimatavtryck. Dessutom höll vi seminarier i montern, varje dag. Och stämningen var på topp!

Det var många som sett fram emot att besöka Nordens största mötesplats för byggbranschen. Det märktes på intresset och engagemanget både från er besökare och i våra egna led.

–Jag vill verkligen tacka alla er som kom till mässan och till vår monter. Att få tillfälle att berätta om våra produkter öga mot öga med er ger så mycket bättre förutsättningar att lyssna och bemöta reaktioner, och för givande samtal, säger Andreas Johnsson, marknadschef på NIBE.

Klimatvänligare än någonsin

I år presenterade vi vår mest effektiva bergvärmepump någonsin, S1256. Våra besökare fick också bekanta sig med en ny generation frånluftsvärmepump S735 med låg ljudnivå och mycket varmvatten samt en ny kraftfull och tyst luft/vattenvärmepump S2125 – båda med det naturliga köldmediet R290 som har ett GWP (Global Warming Potential) på endast 3.

Med oss hade vi också ett nytt ventilationsagregat utvecklat med roterande värmewäxlare. Alla är en del av S-serien och den digitala plattformen med alla nya möjligheter till lägre energiförbrukning med bibehållen komfort.

–För oss är hållbara köldmedier inget nytt. Vi har erfarenhet av det sedan slutet av 1990-talet och de finns i våra trotjänare från-luftsvärmepumparna F370/F470. Utvecklingen av nya köldmedier går framåt och här ska vi ligga i framkant, vilket vi också gör, berättar Andreas Johnsson.

I montern visade vi även våra trådlösa tillbehör till S-serien som gör att det går att påverka inomhusklimatet och energiförbrukningen ännu mer precist och ännu enklare. Nu, med den nya trådlösa radiatortermostaten SRV 10, går det att göra rum för rum.

Trenden mot mer energieffektiva systemlösningar för flerfamiljshus, äldreboenden och andra kommersiella fastigheter är fortsatt stark. För den marknaden visade vi skräddarsydda lösningar med värmepumpar i smarta kombinationer med solel, ventilation, kyla och hög varmvattenkapacitet som har efterfrågats alltmer och som bidrar till bättre ekonomi och bättre komfort. Dessutom med uppkoppling mot molntjänster för full kontroll 24/7. –Att våra solcellspaneler blivit både bättre och billigare och det gröna avdraget på 15% ger oss nya möjligheter att erbjuda våra solcellspaket som system tillsammans med värmepumpen – och på så sätt hjälpa våra kunder att få minska den inköpta energin ytterligare, säger Andreas. ■

"Det är alltid kul med Nordbygg-mässan och den här levde absolut upp till mina förväntningar. Er monter var jättefin och där finns alltid många roliga människor att träffa. Den nya bergvärmepumpen S1256 var den nyheten jag tyckte var mest intressant."

– Markus Edvinsson, Unnaryds Värme & Sanitet AB



5 FRÅGOR TILL KLAS HELLGREN, DISTRIKTSANSVARIG PÅ NIBE

Hur var mässan?

–Folk var sugna på att ses och det var väldigt roligt att få visa upp våra nyheter och träffa folk i branschen.

Vad intresserade besökarna mest?

–Vår nya bergvärmepump, nya frånluftsvärmepumpen och jakten på låga GWP-värden.

Vad är det som trendar?

–Hos NIBE är trenden definitivt hållbarhet, det är ett starkt ställningstagande som vi arbetar efter varje dag.

Levde vi upp till kundernas förväntan?

–Ja absolut, vi hade nyheter i alla segmenten, och de är här för att snappa upp produkt-nyheter.

Hur var seminarierna?

–Det är intressant för våra kunder att höra om NIBEs långa historia, att det började med värmeplattor för grisar och såmaskiner. Men också synergierna hur vi kan kombinera sol och kyla med våra värmepumpar, och få fram så effektiva lösningar, jag tror att många blev imponerade av det.

Glöm inte att skicka in dina svar på vårt QUIZ som du hittar i mässtidningen "Proffsnytt Nordbygg" för chansen att vinna det nya smarta tillbehöret SRV 10! Senast 30 juni.



SAMTAL MED GERTERIC LINDQUIST.

Gerteric Lindquist blev VD på NIBE 1988 när han var 37 år. Här berättar han vad som är fascinerande med värmepumpar, varför Sverige är det värmepumptätaste landet, hur utvecklingen varit och vilka utmaningarna är – ytterligare en pusselbit i en svensk energiteknisk framgångshistoria.

Med sina drygt 34 år på VD-posten, sin målmedvetna men lågmälda framtoning och mänskliga inställning till företagande har Gerteric Lindquist kommit att personifiera varumärket.

EN SVENSK FRAMGÅNGSHISTORIA FYLLER 70 ÅR – DEL 2.

NIBEs framgång är resultatet av ett långsiktigt lagarbete under ledning av Gerteric. Med sina drygt 34 år på VD-posten, sin målmedvetna men lågmälda framtoning och mänskliga inställning till företagande har han kommit att personifiera varumärket. Envist och passionerat har han hållit fast vid kärnvärden som att hushålla med resurser, ta ett steg i taget, hålla på alla, tacka på ett otvunget sätt och alltid vara beredd att be om ursäkt om det är något han gjort fel eller haft en felaktig uppfattning om. Han är en förebild för vår företagskultur som är både familjär och entreprenörsdriven.

Både du och företaget har just fyllt 70 år, med bara ett par månaders mellanrum. Vad tänker du om det?

Att fortfarande få vara med och driva företaget fastän man fyllt 70 år är en verklig ynnest. Att min egen och företags 70-årsdag råkar inträffa med endast tre månaders mellanrum är naturligtvis en ren slump. Samtidigt kan man naturligtvis göra betraktelsen att medan människan som organism har ett ändligt liv så är ett företag också en organism men som i princip kan ha ett oändligt liv. Förutsättningarna för detta är att ledningar och anställda är beredda att ständigt anpassa sig till nya marknadsförhållanden genom att nyfiket titta framåt och aldrig slå sig till ro.

Visst är det något magiskt med att kunna utvinna energi ur luft som har minusgrader?

–Det är en fascinerande teknik, lika revolutionerande som att kylar och frysar fungerar såväl i tropikerna som i Sverige, men värmepumpsteknologin har ändå inte fått samma genomslag över hela världen på grund av att den fossila uppvärmningsindustrin, med sin lobbyism, varit så enastående stark.

Hur var NIBE när du började 1988 och värmepumpsmarknaden var i sin linda?

–Då omsatte hela NIBE-gruppen 250 miljoner kronor varav NIBE i Markaryd utgjorde cirka två tredjedelar och familjen Bernerup ägde gruppen till 100 %. Sortimentet bestod av varmvattenberedare, braskaminer och frånluftsvärmepumpar. Året efter förvärvade ett antal ledningspersoner på Backer i Sösdala och NIBE här i Markaryd de båda företagen Backer Elektro-Värme och NIBE-Verken av de fyra syskonen Bernerup. Moderbolag blev NIBE Industrier AB. Redan då fanns en tanke på en børsintroduktion och vi började målmedvetet arbeta mot detta. Vi ville både utveckla egna produkter och förvärva andra bolag för att kunna skynda på tillväxten. Då utgjorde gruppens utlandsförsäljning cirka

10% av omsättningen. Motsvarande siffra idag är 90% och omsättningen drygt 30 miljarder 2021.

–Visst var vi ett lite annorlunda företag men värderingsmässigt har vi förblivit det vi var, med fötterna på jorden. Det är viktigt att inte sväva ut för mycket, inte vara märkvärdiga. Enkelhet är ett honnörsord.

Sverige har flest värmepumpar per capita, 60% av hushållen jämfört med USA på 14%. Hur kommer det sig att vi blev ett föregångsland inom värmepumpar?

–Huvudanledningarna är tillgängligheten och prissättningen på olika energislag men också brist på saklig upplysning. I flera länder är man fortfarande skeptisk till värmepumpsteknologin och ställer sig frågan om värmepumpar verkligen kan vara så här bra. När det gäller tillgängligheten på gas och olja så har ju Sverige aldrig haft några sådana råvaruresurser, varför det varit mer naturligt för oss som land att satsa på generering av elektricitet, ursprungligen genom vattenkraft och så småningom också genom kärnkraft. På senare år har även vindkraften kommit att ge ett betydande bidrag till genereringen av elektricitet men med svagheten att den inte är stabil. När det gäller prissättningen på olja och gas så har den i länder med egna sådana råvaruresurser, exempelvis USA, i de flesta fall varit alldeles för låg i relation till vilken skada de åsamkar miljön medan däremot elpriset varit förhållandevis högt, vilket i sin tur gjort värmepumpen mindre populär rent ekonomiskt. I Sverige har vi däremot genom olika skatter sett till att priset per kWh olja respektive el varit tämligen lika, vilket naturligtvis banat väg för värmepumpsteknologin genom sina stora besparingsmöjligheter samt sin miljövänlighet.

"Vår vision är att ta oss till en besparing över 85% och där är vi snart."

–När vi började titta närmare på värmepumpskonceptet för drygt 40 år sedan hade Sverige just genomlevt ett antal energikriser. Vi tätade husen med plast och fönsterlister, vilket tyvärr ofta resulterade i dålig luft och mögel. Så kom nya byggregler med krav på att ventilerat husen av hälsoskäl men utan att ventilerat bort energin i frånluften. Varannan timme skulle den totala luftmängden i ett hus bytas ut och minst hälften av frånluftens energiinnehåll skulle dessutom återvinnas. NIBEs starka entreprenörsanda kom väl ➔

till pass i den här tidsepoken och 1981 kom den första frånluftsvärmepumpen från NIBE ut på marknaden.

–Själv upptäckte jag det fascinerande med värmepumpar när jag jobbade på NIBE första omgången, 1978 till 1981. När jag sen kom tillbaka som VD var det spännande att se hur frånluftsvärmepumpen hade fått sådan stor framgång i nyproduktionen av småhus. Den uppenbara frågan blev därför: "Skulle vi inte ha andra kategorier av värmepumpar också, framför allt då till renoveringsmarknaden?" Som ett resultat av detta kom bergvärme-pumparna 1997 och strax därefter luft/vatten-värmepumparna.

Hur mycket bättre är värmepumparna idag? Det har ju skett en hel del tekniska framsteg.

–I värmepumpens "barndom" var besparingen inte lika stor, då var den i bästa fall 50% mot dagens 75% till 80%. Köldmedier, kompressorer, expansionsventiler, värmeväxlare, ja alla de kritiska komponenterna har utvecklats. Till det kommer inte minst utvecklingen av styrningen som idag är värmepumpens hjärna. Att ta besparingen vidare uppåt blir naturligtvis svårare och svårare men vår vision är att som ett första steg ta oss över 85% och där är vi snart. Man kan jämföra med LED-lampan som är cirka 85% mer effektiv än en traditionell glödlampa och vars uppfinnare belönades med ett Nobelpris!

–Tänk vad det kommer att innebära, för privatekonomin och världen, att minska energiförbrukningen för uppvärmning/ventilation/kyla av våra bostäder med 85%. Då har vi verkligen gjort en samhällsinsats, vilket borde få även de mest notoriska värmepumpsskeptikerna att veka.



Den 23 januari 1952 såg NIBE AB dagens ljus. Det var då Nils Bernerup registrerade bolaget och startade verksamheten i Markaryd med fyra anställda och en verkstadschef. Idag finns cirka 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns cirka 3 000 anställda i Europa. NIBE AB består idag av NIBE Energy Systems och Contura. Bolaget ingår i NIBE Group som har en omsättning på drygt 30 miljarder kronor och mer än 20 500 anställda i över 30 länder.



Värmepumpen är ett av flera naturliga steg för att lösa klimatförändringen, säger Gerteric Lindquist som är övertygad om att vi kommer att lösa klimatkrisen.

Var finns utvecklingspotentialen?

–Idag är värmepumpen inte längre enbart en teknisk produkt utan det handlar om hela klimatsystemet med koppling till internet och appar. Mjukvaruutvecklingen har hamnat i fokus och värmepumpen har gått från produkt till system. Det är den stora förändringen i produktutvecklingen. Att vi exempelvis enkelt kan uppdatera mjukvaran i våra kunders värmepumpar är ett väldigt stort framsteg. Det betyder att du kan ha en äldre pump som successivt uppdateras med nya programvaror i stället för att behöva byta ut hela värmepumpen. Där har vi ett mycket synligt exempel på hållbarhet.

Hur ser framtiden ut? Vilka är de största utmaningarna?

–Framtiden har aldrig sett ljusare ut för värmepumpar än vad den gör idag. Hela Europa formligen skriker efter värmepumpar och Nordamerika kommer att följa efter med något eller några års fördröjning. Det är i det här perspektivet vi skall se våra mycket stora investeringsprojekt här i Markaryd liksom i de andra värmepumpsföretagen inom koncernen. Det finns, som jag ser det, inga marknads-mässiga begränsningar för vår fortsatta expansion utan den stora uppgiften ligger i att vi internt lyckas vidmakthålla och föra

vidare entreprenörsandan, passionen och engagemanget i koncernen.

–Visserligen har vi just nu en mycket besvärlig situation med brister på såväl halvledare som andra komponenter, vilket ställer till det för såväl oss tillverkare som grossister, installatörer, hustillverkare och slutkonsumenter. På lite sikt kommer emellertid detta naturligtvis att rätta till sig och om ett par år kommer vi knappast att komma ihåg den här trista perioden precis som vi nu lägger pandemin bakom oss.

"Framtiden har aldrig sett ljusare ut för värmepumpar än idag!"

Kommer världen att klara klimatkrisen?

–Definitivt! Värmepumpen är ett av flera naturliga steg för att lösa klimatförändringen. Ett ytterligare sådant är exempelvis elektrifieringen av bilindustrin. Allt drivet av nyfikna och framtätssträvande tekniker som insett att nya tekniskt hållbara lösningar också skall upplevas som en förbättring för konsumenten. När politiker ger sig in i detaljstyrningen av en problemställning blir det emellertid oftast fel.

4 SNABBA TILL GERTERIC

Drivkraft

–Att få vara med i utvecklingen och skapandet av något bra för framtiden.

Morgonvana

–Ordentlig frukost med gröt, ägg, grovbröd och kaffe samt läsning av två papperstidningar.

Senast lästa bok

–Och eken står där än, samt "Den röda adressboken" av Sofia Lundberg

Teveserie

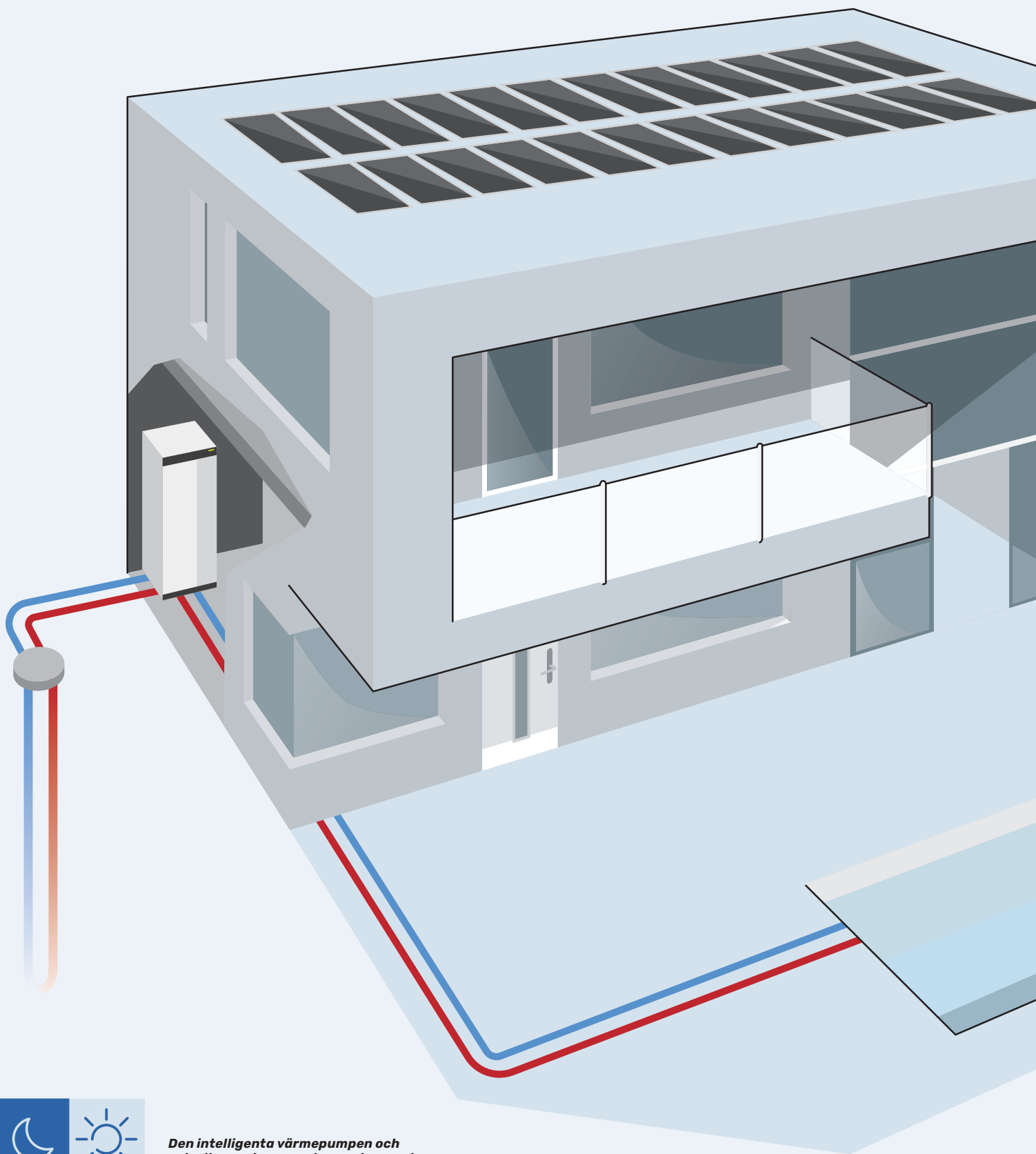
–All creatures large and small av James Harriot ("I vår herres hage" på svenska)

Att försöka avveckla kärnkraften är ett bra exempel på ett rent politiskt experiment som visat sig mindre lyckat, såväl försörjningsmässigt som säkerhetsmässigt.

–Jag är emellertid fullkomligt övertygad om att vi kommer att kunna lösa klimatförändringen om bara det sunda förnuftet får råda. Det går inte att skrämman människor till att gå tillbaka till en sämre levnadsstandard utan lösningen ligger i att både lösa problemet och samtidigt höja levnadsstandarden.

–Det är som alltid de nyfikna, fritänkande teknikerna och vetenskapsmännen/kvinnorna som kommer att lösa frågeställningen. Det var så hotet mot ozonskiktet löstes liksom så många andra undergångsscenario som vetenskapen vederlagt såsom polio, skogs-död, överbefolkning, AIDS och tillgång på rent vatten för att nämna några. Det senaste påtagliga exemplet på hur snabb och effektiv vetenskapen kan vara på att lösa ett problem är att man lyckades ta fram ett vaccin mot Covid på mindre än ett par månader och efter sedvanliga tester ha det på marknaden inom mindre än ett år efter pandemins utbrott. ■





27°



29°

Den intelligenta värmepumpen och solcellspanelerna pratar med varandra.

Då kan du låta solpanelerna överproducera el och själv utnyttja den i stället för att sälja den. Värmepumpen känner av att solpanelerna överproducerar el och kan toppladda värme till exempel för poolen. Vill du hålla exempelvis 28° i poolen så anger du en högsta temperatur på 29° och en lägsta på 27°, så klarar du dig på soleden som laddas under dagen och slipper köpa el på natten.

FOKUS SOLCELLER

SOLSYSTEM MED FRAMTIDEN FÖR SIG.

Funderar dina kunder, som så många andra, på solcellspaneler? Då är NIBE PV första steget till en smart och effektiv systemlösning, oavsett vad de har för värmepump idag. –Vi kan erbjuda en trevlig systemlösning som har framtiden för sig, säger Richard Carlholmer på NIBE.

Solceller hetare än någonsin. Många lockas av att bli oberoende av dagens elpriser och vill producera sin egen el för att driva värmepumpen. Richard Carlholmer har arbetat med solpaneler i 8 år. Hans råd till dig som installatör är att hjälpa kunderna göra ett långsiktigt bra val.

–Tänk på att solcellerna beräknas sitta på taket i 30 år och att dina kunder hinner byta värmepump minst 1 gång under den tiden. Med NIBE PV på taket kan de få glädje av systemlösningen nästa gång de byter, om de byter till en värmepump i S-serien. Uppkoppling och smart teknik gör att kunden kan optimera utdelningen på solen. Och med uppdaterad mjukvara kan kunden fortsätta få del av nya förbättringar som vässar systemet för att spara mer pengar och energi.

"Vi kan se till att den överproducerade, gratis solen används hemma i stället för att säljas, vilket lönar sig med de elpriser vi har idag."

Utnyttjar solöverskottet

Redan idag kan värmekällorna prata med varandra för att balansera energianvändningen utan minska komforten. Beroende på hur framtiden blir kan du utnyttja solöverskottet på olika sätt och anpassa dig efter den.

–På dagen när solcellerna överproducerar el känner värmepumpen av det och kan ladda extra varmvatten till exempel. Att toppladda är ju annars dyrt men inte med gratis el. Varmvattnet varar längre och kunden undviker dyrköpt el.

Richard ger andra exempel på hur kunden kan utnyttja solöverskottet.

–De som har ett äldre hus med källare kan använda det för att köra ut lite sommarvärme för att hålla fukten borta. Ännu bättre blir det för de

som har sommarpool. Då laddas poolen enbart dagtid till önskad temperatur, sen tillåter man värmepumpen att ladda lite till när solpanelerna överproducerar. Den extra värmen har man nytta av under natten, för att sen börja om nästa dag. På det viset kan man utnyttja solen bättre i den egna anläggningen, undvika att köpa mer än vad man behöver och samtidigt slippa sälja sol i onödan, utan man behåller det mesta som "icke köpt el".

En strålande framtid

–När du säljer en NIBE PV-anläggning idag har du sålt en teknik som är förberedd för en smartare framtid, säger Richard. Vi har ju redan funktioner som Väderprognosstyrning och Smart Price Adaption som kan optimera kostnaden. I nästa steg är våra värmesystem säkert uppkopplade mot väderdata i realtid. Och i takt med att våra hem blir mer uppkopplade lär sig systemen mer om familjens värme-, kyl- och varmvattenbehov och kan finjustera produktionen.

–Tänk vad smart när hela värmesystemet kan matcha morgondagens väderprognos med en familjs typiska beteende en torsdag i slutet av månaden. Till exempel att inte återladda varmvattnet direkt på morgonen, utan vänta tills det är tillräckligt ljust ute för att solcellerna kan driva kompressorn och därmed ladda varmvattnet lite längre fram på förmiddagen istället. Det är ett enkelt och gratis alternativ till den dyra batterilagringen!

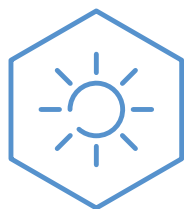
–Att våra värmepumpar dessutom är inverter styrda innebär att de kan mjukstarta på förmiddagen i takt med att solljuset ökar produktionen av elektricitet, och dra på när solenergin är som starkast och lagra energin.

–Solen är definitivt framtiden och jag tycker den ser strålande ut för NIBE PV, avrundar Richard. ■

Läs mer om våra solcellslösningar på proffs.nibe.se



PROFFSPROFLEN



HUSFABRIKANTEN SOM LEVER SOM DE LÄR.

500 solpaneler på fabrikstaket till Åsbohus. Det blir som en reklamskylt för deras eget huskoncept där solcellspaneler och värmepumpen är en given kombination. –Bättre att vara hållbar än att prata om det, säger Mats Olsson, VD på Åsbohus i Örskelljunga, som märker att företagets gröna profil bidrar till husaffären.

Det doftar gott av nysågad furu när vi går in i husfabriken. 9 000 m² är en stor yta, men det behövs svängrum för att kunna bygga hus. Träväggar står och väntar på att fönster ska monteras. Stora bärande träkonstruktioner till andra husproducenter står färdiga för leverans. Allt görs för hand, inga löpande band, och det är rent och snyggt.

–Vi värnar om hantverket och tycker det är viktigt att ha en bra arbetsmiljö, säger Mats Olsson som driver företaget tillsammans med Viktor, Kristoffer och sin bror Patrik sedan deras far pensionerades.

Startade 1963

Företagets historia går tillbaka till 1963 när Gösta Olsson startade byggfirma. Det var Gösta som byggde många av de välrenommerade Trarydvillorna i Markaryd på 60-talet. 1994 fick företaget en nystart och började tidigt med totalentreprenad på trähus och namnet Åsbohus blev synonymt med personlig service och kvalitet.

– Vi var tidiga med att erbjuda totalentreprenad i trähusbranschen och har gjort oss ett namn och har ett gott rykte, berättar Mats.

Åsbohus, Örskelljunga

Ägare: bröderna Patrik och Mats Olsson, Viktor Olson samt Kristoffer Almkvist

Grundat: 1963 av Gösta Olsson

Anställda: 45

Husfabrik: 9 000 m²

Solceller: 500 st NIBE PV på totalt 184 kW

Omsättning: ca 120 miljoner kr





"Nu med vår nya frånluftsvärmepump NIBE S735, med uppkoppling och väderprognosstyrning kan Åsbohusen få en ännu bättre systemlösning som utnyttjar soleden till max."

–Richard Carlholmer ansvarig för småhustillverkare på NIBE.

Företaget har specialiserat sig på trähus och levererar även trästommar till andra husproducenter.

–Trähus är mer miljövänligt och vi köper så lokalt virke som möjligt, berättar Mats. Vår marknad för trävillor är framförallt i nordvästra Skåne. Men vi har till exempel också byggt ett sexvånings bostadshus i trä i Örkelljunga och huset i Växjö som år 2008 ansågs vara världens högsta "passiv"-bostadshus med trästomme.

Pionjärer på grön el

Hur kommer det sig att Åsbohus var så tidigt ute med klimativänlig energi, både till sig själva och sina kunder? Mats förklarar det med att han är utbildad elektriker och alltid haft ett stort intresse för teknik.

–Jag tycker det är kul med ström och tänkte att solceller är ju något vi kan använda. När vi byggde fabriken 2001 såg jag därför till att det

fanns tomrör i marken för att ladda elbilar, för våra anställdas skull. Vi måste minska vårt klimatavtryck och det är bättre att ligga lite före.

Idag sitter det 250 NIBE PV på fabrikstaket och 250 till är beställda. Tillsammans kommer de att producera ca 160 000 kWh/år.

– Vårt mål är att vi själva ska producera mer el än vi förbrukar. Vi är inte där än, men om ett par år. Miljöprofilen är viktig för många, särskilt för de yngre. Det är viktigt för oss är att solpanelerna syns när kunderna kommer på besök. Då förstår de att deras hus kommer att göra litet klimatavtryck när det tillverkas.

Solpaneler som standard

Sedan 2017 kan Åsbohus även hjälpa kunderna att stärka sin miljöprofil. Ett solcellspaket med tio paneler som komplement till NIBE värmepumpen är nämligen standard.

–Vi började försiktigt redan 2014 när panelerna var blåskimrande. Sedan när de blev helsvarta blev de mer och mer accepterade och nu när elpriset gått i höjden är det väldigt populärt. 10 paneler är standard men vi rekommenderar 20 som ger cirka 7 000 kWh. Det räcker för värme, varmvatten och ventilation sammanvägt på årsbasis.

Hemma i Mats eget hus sitter det 55 solpaneler på taket och på fritidshuset 20 stycken. Fler och fler av kollegorna gör likadant. Det verkar smitta.

–Jag tycker det är bättre att vara hållbar än att bara prata om det, avslutar Mats. ■

Åsbohus har specialiserat sig på trähus. Sedan 2017 är solcellspaketet till NIBE värmepumpen standard i deras erbjudande.



CASE S-SERIEN

"Man måste ju vara lite knäpp om man bygger om ett vattentorn!"

På NIBE är vi glada att Henry Tervahauta och Pari Aria valde vår största villavärmepump i S-serien när de byggde sitt drömboende. En minst sagt spännande förvandling som många kunde följa i programmet Grand Designs Sverige på TV4.

–Allt går och underverk tar något längre tid, säger Henry Tervahauta med ett stort leende.

Henry skulle aldrig bygga ett vanligt hus med sadeltak. Han beskriver sig själv som en pensionerad industriman och entreprenör med en stor lust för utmaningar. För att illustrera det visar han upp en tidningsartikel från 80-talet när han introducerade aluminium-fönster och isolerglasproduktion i Kina. Egenskaperna delar han med sin fru Pari. –Vi ville bygga något eget och tittade på tomter, berättar Henry. Så vi gick in på Hemnet och såg att ett vattentorn var till salu i Knivsta, vi såg potentialen och det tände till.

1 miljon kronor betalade de för det 24 meter höga vattentornet från 1958, inklusive 700 m² mark, mitt i det äldsta villaområdet i Knivsta. –Det är en helt fantastisk utsikt, man ser ända till Arlanda, fortsätter Henry och blickar ut över vidderna.

"Allt går!"

Projektet påbörjades för fem år sen med bygglovsprocess och arkitekturritningar. Tanken har varit att behålla den industriella karaktären utvändigt, förutom glaspartierna.

–Vi ville bygga en bostad i tre plan till oss och under det förbereda för ytterligare ett boende på fyra plan. *Fortsättning på nästa uppslag*

Gamla vattentornet i Knivsta

Här bor Henry Tervahauta och Pari Aria Bostad i 3 plan, 172 m², planerat för en till lika stor bostad på 4 nya våningsplan. Energilösning: 1 st NIBE S1155-25 med frikyla. 2 borrhål à 250 m. Varmvattenberedare 500 l. 42 solcellspaneler på totalt 16 kW. NIBE Växelriktare PVI 20-10 omformar strömmen från solcellspanelerna till nätet.



Henry Tervahauta lutar sig mot vår största villavärmepump i S-serien NIBE S1155-25.

Är du nyfiken på att se programmet?
Det finns på TV4, *Grand Design* Sverige,
säsong 2 avsnitt 6.

Vår största villavärmepump NIBE S1155-25 ska
värma och kyla Henrys och Paris nya bostad,
och en till bostad, sammanlagt 350 m².



"Det har varit en heltidssysselsättning, men allt går och underverk tar något längre tid som jag brukar säga. "

Betongfasaden tvättades ren från graffiti och rödalger med 340 bars högtryckstvätt med hetvatten, och impregnerades sedan med en silikatprodukt. Hål för panoramafönster diamantsågades upp i de 60 cm tjocka betongväggarna och 200 ton betong avlägsnades. På toppen murades ett helt nytt våningsplan. Fyra stora glasparter, 4 meter breda och 3 meter höga, som vägde 1 ton styck, hissades upp och monterades med hjälp av en egenkonstruerad vinschanordning. –Jag satte säkerheten först och hade kontroll hela tiden, det såg nog värre ut än vad det var, berättar Henry som höll den optimistiska fanan högt hela vägen.

Henry har själv lett arbetet, gjort alla inköp och deltagit aktivt i bygget. –Jag har ju kunskap inom byggbranschen. Det har varit en heltidssysselsättning, men allt går och underverk tar något längre tid som jag brukar säga.

Största villavärmepumpen

När det var dags att välja energilösning kontaktade Henry NIBE.

–Först ville Henry ha vår frånluftsvärmepump F750, berättar Richard Carlholmer, produktområdesansvarig för frånluftsvärmepumpar. Men när jag väl insåg omfattningen på boendet så backade jag och fick honom att förstå att här är det bergvärme som gäller. Jag föreslog istället en S1155-25, en ruskigt stor värmepump till ett relativt "litet" boende på cirka 170 m². Men Henry berättade att det skulle komma en lägenhet till, ungefär lika stor. Och då med lite marginal till vad som kan behövas, kändes en S1155-25 klart vettig.

–Jag är mycket nöjd med NIBES produkter som vi valt samt den rådgivning och uppbakning jag fick av Richard Carlholmer, berättar Henry, ett mycket professionellt och bra bemötande.

Från det 24 m höga vattentornet är utsikten fantastisk och man ser hela vägen till Arlanda.

SYSTEMLÖSNING

NIBE S1155-25, NIBE PV,
Varmvattenberedare VPB 500



Nu är värmepumpen placerad i det första våningsplanet 17 meter upp i tornet och solcellerna som kommer att generera en betydande del av energibehovet är monterade på fasadens södra sida. Golvvärme finns på varje våningsplan. Till bergvärmens borrades två hål på totalt 500 meter. Även frikyla har kopplats på för att ge en behaglig och prisvärd svalka när sommarsolen gassar in genom de stora glaspartierna.

–Vi har precis fått igång systemet, i princip allt är klart, berättar Henry. Vi har kopplat in alla elcentraler, vatten, värmepumpen och dragit upp ledningar. Och nu ska jag koppla upp den mot myUplink-appen också!

Äntligen ett hem

På översta våningsplanet har Henry och Pari sitt sovrum med balkonger i tre olika väderstreck. Det mellersta planet utgörs av kök och vardagsrum i öppen planlösning med 2 köksöar i mitten. På det nedersta planet finns en relaxavdelning med badrum, bastu och tvättstuga. Med snickerier i ek, varma toner på betongväggarna och inredningen på plats känns det äntligen som ett hem.

–För att ha lite av industri känslan kvar inne har vi ett diamantslipat betonggolv i kök och vardagsrum, även bordsskivan är i slipad betong.

Det är många brand- och andra säkerhetsbestämmelser att förhålla sig till och snart är det dags för besiktning.

–Vi har monterat en torr stigarledning där man kan trycka upp vatten till brandposter på flera våningsplan och så kommer vi att montera extra utrymningsdörrar och rökskärmar på utrymningstrappan som vi behöver ha på plats inför besiktningen efter påsk. Sen kan vi flytta in!

Det har varit en lång och spännande resa för Henry och Pari. I början på maj hoppas de på att kunna flytta in.

–Det känns fantastiskt! Vi har fått vattentornet att återuppstå som ett modernt hem, säger en stolt och glad Henry. ■



FOKUS KYLA



KAN MAN FÅ KYLA FRÅN VÄRMEPUMPEN?

Nu är sommarvärmen snart här och vi börjar få frågor om kyla. Kan man få kyla från NIBEs värmepumpar? Går det att installera i efterhand, eller när man byter värmepump?

–JA är det självklara svaret! säger Staffan Berg, som även håller kurser om kyla på NIBE.

Passiv kyla, nästan gratis

Passiv kyla, eller frikyla som den också kallas, utvinns nära nog gratis genom att låta bergvärmepumpen pumpa upp kyla ur berggrunden och sprida den i villan via en kylkonvektor på vägg eller i tak.

–I ett borrhål finns det cirka 25 W gratis kyla per meter aktivt borrhål, förklarar Staffan Berg. Det vill säga ett 200 m djupt borrhål kan erbjuda kyla i likhet med vad en traditionell luft/luftvärmepump kan producera. Skulle kylbehovet vara större än vad frikylan i borrhålet är, så kan man alltid bygga systemet för aktiv kyla. Då startar kompressorn i värmepumpen för att producera kyla.

"Aktiv kyla lämpar sig särskilt bra när du vill kunna ställa in temperaturen exakt till exempel i en mat- eller vinkällare eller i ett sovrum. Vid större behov och mer exakt inställning kan du komplettera med en luft/luftvärmepump."

Genom att använda kyla från berget kommer borrhålet även att återladdas en sommar vilket ger bättre prestanda på bergvärmepumpen när hösten kommer. Driften av cirkulationspumparna för frikylan under sommaren uppskattas till cirka 200 kWh, näst intill gratis alltså. Även om du har en befintlig bergvärmeanläggning går det utmärkt att komplettera med passiv kyla.

–Till den som står inför en nyinstallation eller

byte av bergvärmepump skulle jag verkligen rekommendera att ta en allvarlig funderare på att satsa även på kyla. Merkostnaden ger ett helhetssystem som skapar ett mycket behagligt inomhusklimat och som både kan värma och kyla, säger Staffan Berg.

Aktiv kyla, som luftkonditionering

För den som har markvärme/jordvärme kan passiv kyla fungera bra under maj och juni men sen börjar marken bli varm och kylfunktionen avtar.

Med funktionen aktiv kyla kan då värmepumpen fortsätta att kyla hemmet för att skapa det inomhusklimat du önskar.

–Aktiv kyla lämpar sig särskilt bra när du vill kunna ställa in temperaturen exakt till exempel i en mat- eller vinkällare eller i ett sovrum. Den som har en luft/vattenvärmepump kan använda aktiv kyla på samma sätt som ovan, det vill säga under varma sommark dagar växlar värmepumpen från att producera värme till att producera kyla.

Kylan förs via rör vidare till en kylkonvektor som du placerar i huset till exempel under ett fönster eller mer diskret monterar in i innertaket.

–Tänk bara på att när du producerar kyla så bildas kondensvatten som måste hanteras, till exempel genom anslutning till närmsta avlopp, tillägger Staffan.

Nattsvalka via fläkten

Har du en frånluftsvärmepump, kan du välja läget "nattsvalka" för att få förhöjd svalkande ventilation nattetid när det är svalare utomhus än inomhus.

–Då forcerar du fläkten i frånluftsflödet för att få in mer svalare luft, avrundar Staffan. ■

KYLIGA FAKTA

Passiv kyla

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

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

Aktiv kyla

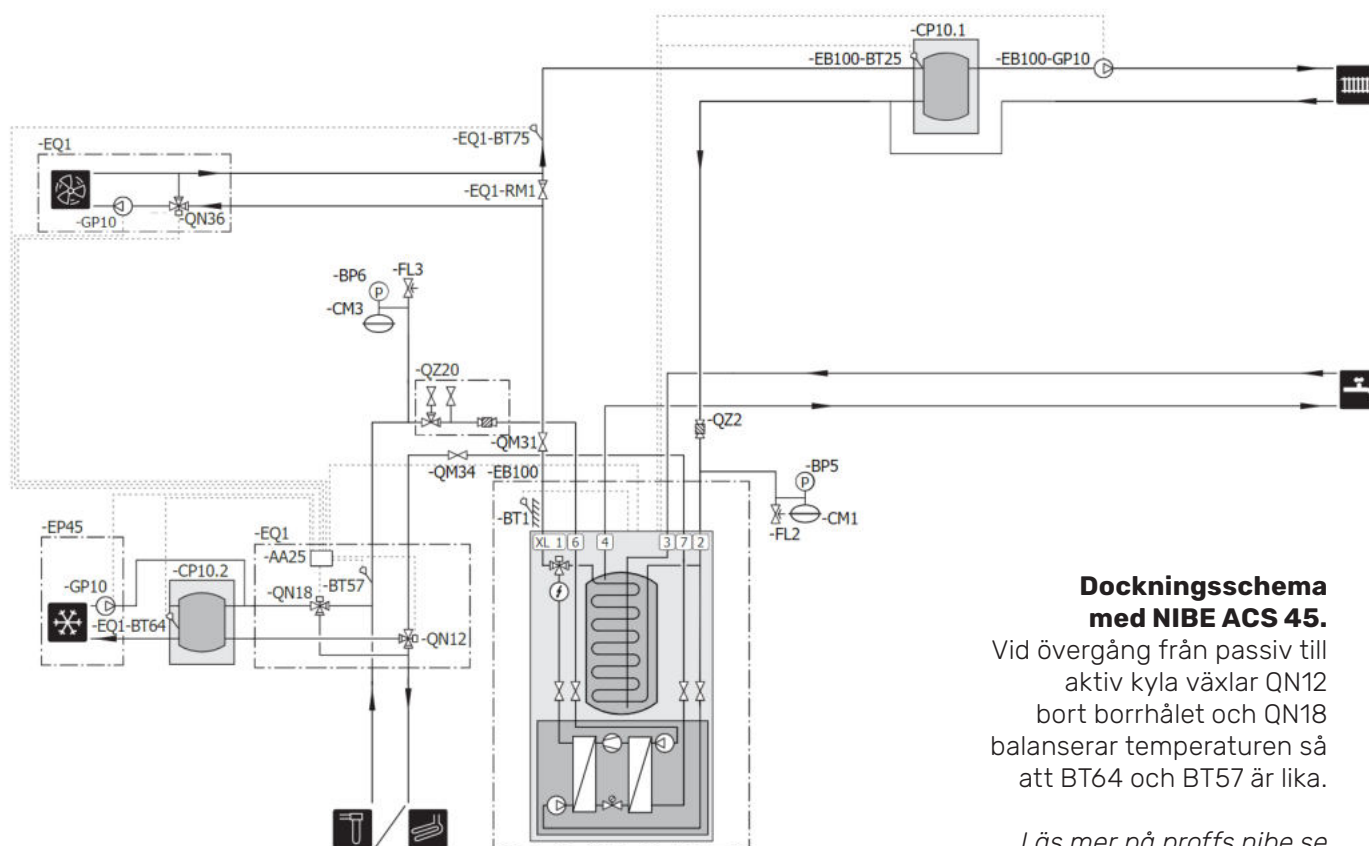
- Vid större kylbehov och om passiv kyla inte räcker till.
- Kompressorn arbetar aktivt med att skapa kyla och passar bäst när du vill kunna ställa in temperaturen mer exakt.
- Som klassisk luftkonditionering.

Tillbehör: NIBE ACS 45 med bergvärmepump. För luft/vattenvärmepumpar är det ASC 310 och passar för NIBE VVM S320, S325, F225, F310, F320, F325 och F500.



"I ett borrhål finns det cirka 25 W gratis kyla per meter aktivt borrhål, förklarar Staffan Berg. Det vill säga ett 200 m borrhål kan erbjuda kyla i likhet med vad en traditionell luft/luftvärmepump kan producera."

-Staffan Berg, NIBE Training.



Dockningsschema med NIBE ACS 45.

Vid övergång från passiv till aktiv kyla växlar QN12 bort borrhålet och QN18 balanserar temperaturen så att BT64 och BT57 är lika.

Läs mer på proffs.nibe.se



Hela familjen kör bussarna. Från vänster:
Karl-Johan Karlsson, Iréne Karlsson,
Matilda Karlsson Wennström och Fredrik Karlsson.



Matilda, Fredrik, Iréne och
hunden Wilson i det nya köket.



Jonas Karlsson och Johan Persson
från Bäckströms El och VVS i maskinrummet.

CASE FASTIGHET

TOPPMODERNT OCH ENERGIEFFEKTIVT NÄR VEINGE BUSS BYGGDE NYTT.

Före pandemin hade företaget 7 bussar och höll till hemma på familjegården. I augusti flyttade de in med 17 bussar till nya toppmoderna lokaler. Med garage, verkstad, tvätthall, kontor och kök – och golvvärme överallt.

–Vi har byggt energieffektivt och all energi som går att återvinna återvinns, säger Fredrik Karlsson, tredje generationens VD och ägare på Veinge Buss.

Bussar i vinröd och grå metallic-lack står på rad och glänser i solen utanför de nya lokalerna. Här strax utanför Veinge köpte företaget mark för att bygga nytt. De tidigare lokalerna hängde samman med familjegården där Fredrik Karlsson växte upp. I det nya köket sitter vinröda luckor som matchar de fina bussarna.

Veinge Busstrafik AB startade för snart hundra år sedan, år 1927. Det är en viss skillnad på komforten och säkerheten idag. Då satt man på träbänkar, inga säkerhetsbälten där inte.

–Min far körde "smörturer" till Helsingör, nu kör vi till Bordershop, säger Fredriks pappa Kalle som tittar in i köket och visar ett inramat fotografi av den första bussen som hans far ägde.

"Alla våra bussar uppfyller de senaste miljökraven och vi har byggt våra nya lokaler energieffektivt. All energi som går att återvinna återvinns."

All time high 2019

Innan Fredrik tog över verksamheten drev hans far företaget tillsammans med sina bröder, Bengt-Göran och Pelle. Fredriks pappa, mamma och fru kör också för firman. Själv började han här 2004 och har kört sen dess. Det är skolbussar, turistbussar, tågersättning, linjebussar och evenemang av olika slag. Men med den expansion som varit hinner han inte köra så mycket längre.

–2019 var "all time high", fortsätter han. Vi hade just vunnit ett upphandlingsavtal med Hallands-trafiken när pandemin slog till. Vi var i Zell am

See då och fick med oss Corona på bussresan hem. Alla uppdrag ställdes in. Men i augusti förra året gick ju pandemin ner, då ökade det direkt, och nu är vi igång med alla 17 bussar. Innan pandemin hade vi 7 bussar.

Inflyttningen till de nya lokalerna skedde i augusti 2021, lagom till att pandemin gick ner och uppdragen ökade igen. Det är 900 fräscha kvadratmeter invändigt, med kök, kontor, tvätthall, verkstad och varmgarage.

Miljökrav från kunderna

Betydelsen av miljöåtgärder har ökat och idag ställer kunderna rätt så hårda krav berättar Fredrik.

–Alla våra bussar uppfyller de senaste kraven och går på HVO, en miljödiesel som är lite dyrare och miljövänligare än vanlig diesel. Vi har även byggt våra nya lokaler energieffektivt och all energi som går att återvinna återvinns. Vi använder ventilationsåtervinning och utnyttjar borrhålet för frikyla. Tanken är att också att skaffa solceller. Vi ska bara få koll på energiförbrukningen så att vi inte överproducerar energi.

Bäckströms EI och VVS är ett annat familjeföretag i Veinge-området med en ännu längre historia. Det startade fyra generationer tillbaka, år 1916. Här jobbar Johan Persson som gjort installationen och har järnkoll på anläggningen. En NIBE F1355-43 med fyra borrhål gör grundjobbet.

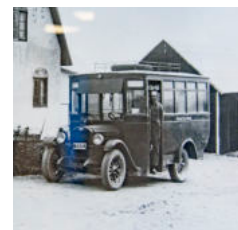
–Vi hade en bra dialog med Fredrik Snygg på NIBE, berättar Johan. Sen har vi jobbat ihop med lokala byggare och fattat mycket beslut på plats. Vi ville ha kyla från en värmepump, golvvärme överallt och vatten till tvätthallen från egen brunn, lagstadgad ventilation med fläktar som kan förvärma luften när den kommer in och återvinna värmen innan den går ut. Allt synkar och funkar!

När vi pratar uppkoppling och appar i mobilen blir Fredrik nyfiken, även om han redan har ett par appar för att hålla koll på verksamheten. Det kan väl kännas tryggt att ha värmepumpen i mobilen och få larm om något mot förmodan är fel.

–Jag har inte kopplat upp värmepumpen mot NIBE Uplink ännu, men det är lätt gjort, säger Johan till Fredrik.

Energilösningen i de gamla lokalerna var en varmluftspanna med oljebrännare. Enligt energikalkylen bör den totala elförbrukningen i den toppmoderna anläggningen landa på lite drygt 30 000 kWh per år, varav värmepumpen står för 21 000 kWh. En siffra som kan sjunka rejält med hjälp av de planerade solcellerna. –Taket är förberett för solceller så vi ser fram att bli ännu mer miljövänliga, avslutar Fredrik och tittar upp mot solen. ■

Fredriks farfar Gösta startade Veinge Buss. Han körde folk på landet in till stan för att handla.



Veinge busstrafik AB
Startade: 1927
Ägare: Fredrik Karlsson
Anställda: ca 25

Lokaler: 1006 m² med kök, kontor, tvätthall, verkstad, varmgarage – allt med golvvärme
Energilösning: NIBE F1355-43, frikyla, NIBE UKV 1000 I och ventilationsåtervinning.
Elförbrukning enligt energikalkyl: 30 715 kWh/år varav värmepumpen drar 21 002 kWh/år.

NIBE I VÄRLDEN

FAMILJEFÖRETAG FRÅN URUGUAY NYFIKNA PÅ NIBE.



Paret Lilian och Omar Vиейtes med sonen Pablo från Pressura på guidad tur i Vetenskapshuset.

Pressura är ett företag i Uruguay som fått upp intresset för värmepumpar och oss på NIBE. Sedan ett par månader provar de en av våra värmepumpar i kyl drift. I mars kom de på besök för att lära sig mer. - Vi har tagit vara på möjligheten att lära av varandra och utöka våra kontaktnät, säger Seved Demberg, International Sales, Regional Manager på NIBE.

"Det är intressant att de har ett medelhavsklimat eftersom våra produkter lämpar sig fint också för södra Europa."

Lilian, Omar och Pablo Vиейtes har ett familjeföretag med cirka 25 anställda som arbetar med helhetslösningar inom vatten och energi. De är mycket intresserade av lösningar för att minska utsläpp, ta hand om miljön och av att

använda kvalitetsprodukter.

-På senare tid har det skett en stor ökning när det gäller att använda värmepumpar för att värma pooler på sommaren, berättar Seved Demberg. Pressura har ett koncept som är banbrytande på den uruguayanska marknaden. De använder en ny teknologi när det gäller applikationer för uppvärmning av hem. De gör professionella bedömningar och erbjuder skräddarsydda lösningar.

95% grön el

Uruguay ligger vid Sydamerikas Atlantkust och har medelhavsklimat. Landet är något mindre än Götaland och Svealand tillsammans. När vi läser ett reportage om Uruguay kan vi se att de idag använder nästan 95 % el från förnybar energi. På mindre än 10 år har de minskat sitt koldioxidavtryck och sänkt elkostnaderna, utan statliga subventioner. För bara fem år sedan använde nästan 40% av hemmen ved för uppvärmning och 25% använde gas eller olja.

-Här förenas våra ambitioner att minska

utsläpp för att nå de globala målen enligt Agenda 2030, säger Seved.

Majoriteten av Uruguays förnybara energi utgörs av vatten- och vindkraft, men även solceller och biobränslen används. När det gäller andelen vindkraft av totala mängden förnybar energi per land ligger Uruguay på andra plats i världen, efter Danmark.

Kyl drift i medelhavsklimat

Efter flertalet möten och genomgångar med oss på NIBE bestämde sig Pressura för att prova uteluftsvärmepumpar för kyl drift i egna lokaler. I november 2021 gick leveransen från Skånes Fagerhult, lastades om i Hamburg, vidare med båt och var framme i Montevideo den 4 januari, mitt i deras högsommar.

-Det är intressant att de har ett medelhavsklimat eftersom våra produkter lämpar sig fint också för södra Europa. I Uruguay har de dessutom sommar när vi har vinter, vilket ger oss på NIBE mer tid att ytterligare testa den här kyl driftslösningen i sommarklimat.

Lilian, Omar och Pablo började sitt besök i Stockholm. Där fick de förmånen att träffa Uruguays ambassadör i Stockholm. Hos oss i Markaryd fick de se den moderna produktionen och exempel på en värmepumpsinstallation i ett svenskt hus. Vi hade tekniska och kommersiella genomgångar med dem och avslutningsvis en guidad tur på Vetenskaps- huset och Nobelutställningen i Markaryd. –På detta sätt har vi tillsammans sått frön som kan resultera i ett långvarigt samarbete och att vi blir en del av det växande intresset för värmepumpar på den uruguayanska marknaden. Vi följs nu åt steg för steg och har nya avstämmningar.

–Det var väldigt angenämt att få ta emot denna engagerade familj här i Markaryd och de var mycket imponerade och tacksamma för möjligheten precis som vi, avslutar Seved. ■



Pressura

Pressuras kontor ligger i staden Barrios Blancos i södra Uruguay. De har solcellspaneler på taket, återanvänder regnvatten för bevattning och testar just nu en luft/vattenvärmepumpslösning från NIBE för värme och kyla i sina lokaler.





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



MARKO TESTAR: FUKT- OCH TEMPERATUR- GIVAREN THS 10.

Är allt med S-serien enkelt? Även de smarta tillbehören? Jag har redan testat strömbrytaren RPP 10 och rumsgivaren RMU S40 i tidigare nummer. Nu är det dags för den tredje i ordningen. Häng med!

Vad ska fukt- och temperaturgivaren THS 10 vara bra för?

THS 10 ersätter den trådade rumsgivaren BT50. Som namnet antyder så känner den av och övervakar temperaturen och luftfuktigheten. Allt handlar om komfort! Är det för torrt i sovrummet så kanske du vaknar med torrhosta och huvudvärk. Är det för fuktigt så kan det bildas mögel. Så det är där THS 10 kommer in i bilden, den håller koll på temperaturen och fukten.

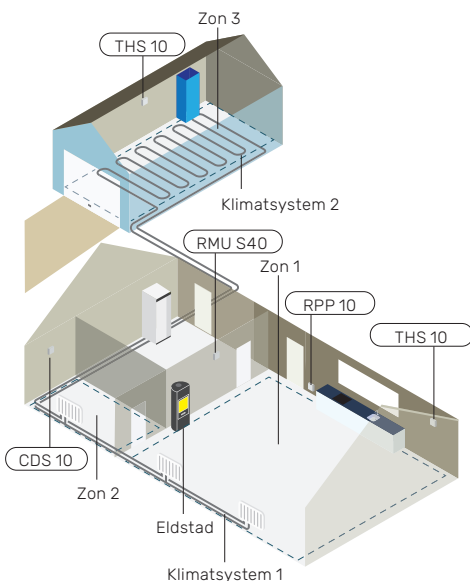
Men min kund har ingen ventilation kopplad till värmepumpen, då har man väl ingen nytta av THS 10?

Jodå! Om den läser av att det är för fuktigt så höjer den värmen vilket gör underverk mot fukt. Men har man dessutom en frånluftsmodul kopplad till sin värmepump så kan den höja och sänka ventilationen efter fuktnivån. Men det är alltså inte ett måste med

ventilation för att styra efter fukten, utan THS 10 gör sitt jobb med eller utan ventilation.

Bör jag ha flera THS 10?

Det går absolut att ha flera THS 10. Det kan till och med vara att rekommendera. För att illustrera hur det kan se ut så tar vi en titt på bilden här nedan.



Här finns både golvvärme och radiatorer och de utgör var sitt klimatsystem. Ett klimatsystem kan delas upp i flera zoner som kan tilldelas en eller flera givare eller andra tillbehör. En zon kan vara ett specifikt rum eller en del av en större lokal. I exemplet ovan har vi två THS 10 i Zon 1, det gör att värmepumpen parerar värmen från eldstaden snabbare. Flera THS 10 kan behövas om man vill ha ett jämnt och behagligt inomhusklimat hemma. Dags att koppla upp THS 10 mot värmepumpen.

Kom i gång på några minuter

Men först, se till att värmepumpen är uppkopplad och uppdaterad med senaste mjukvaran. Då börjar vi!

1. Stoppa in batterierna i THS 10.
2. I huvudmenyn på värmepumpens display gå till Uppkoppling, meny 5 och välj trådlösa enheter meny 5.4
3. Klicka på Lägg till enhet och vänta tills den får kontakt.
4. I huvudmenyn på värmepumpens display gå du till meny 1.3.3 rumsgivarinställningar.
5. Välj vilka klimatsystem THS 10 ska påverka. Klicka på aktuellt klimatsystem och välj THS 10. Klicka sedan på texten värme så den tänds. Nu styr THS 10 det aktuella klimatsystemet.

KLART! Nu är den redo att monteras på väggen. Undvik att sätta den bakom gardiner, mellan hyllor, nära någon värmekälla, i direkt solljus eller i draget från ytterdörr eftersom det kan påverka sensorn. Prova dig gärna fram innan du skruvar fast den. Är det för långt mellan THS 10 och värmepumpen? Komplettera med en RPP 10 som också förstärker signalen mellan trådlösa tillbehör.

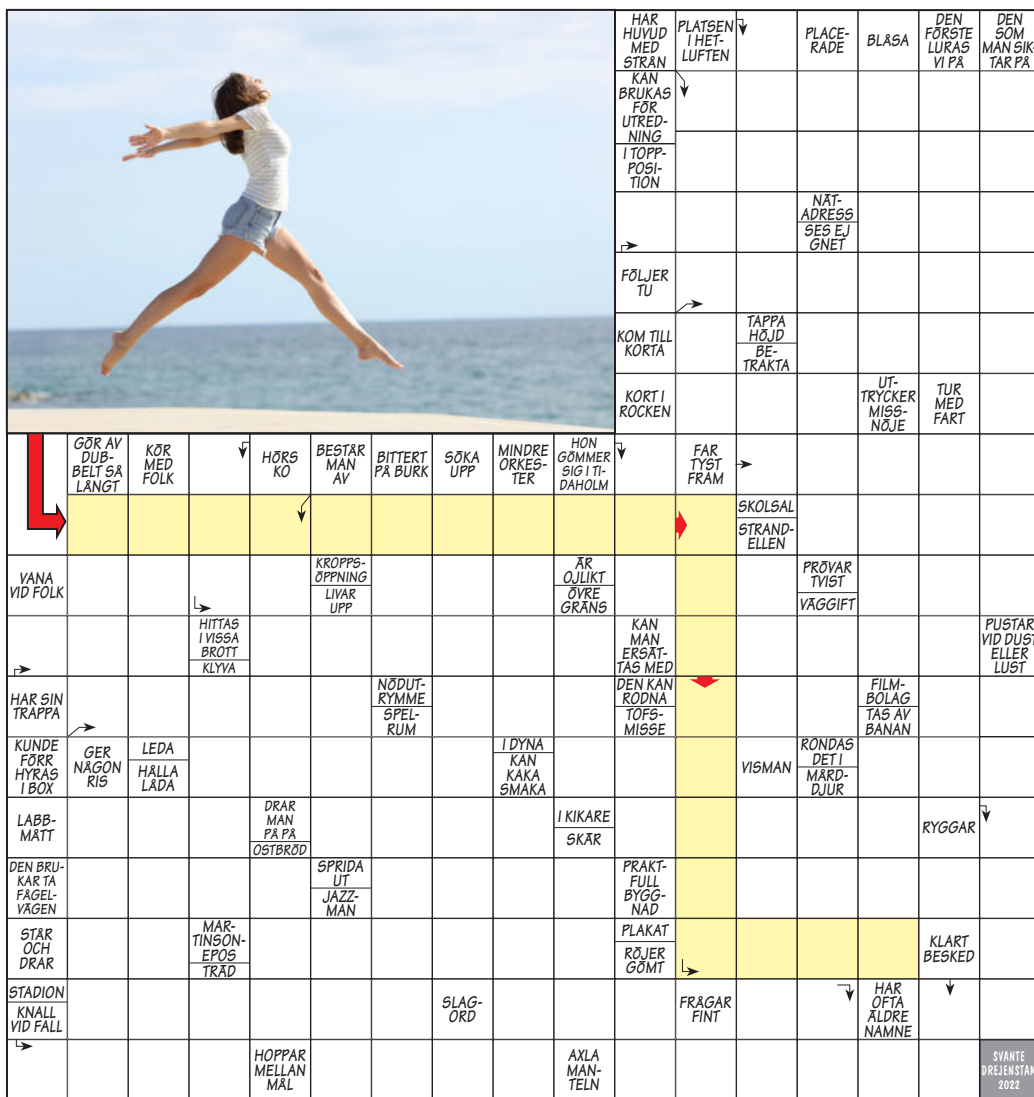
Stöder THS 10 myUplink?

Absolut, du kan se både temperaturen och luftfuktigheten även i appen.

Men hur gick testet? I mitt tycke kvalar även THS 10 in i kategorin enkla men smarta tillbehör. Hoppas du håller med! I nästa nummer provar vi den trådlösa koldioxidensorn CDS 10.

Lycka till / Marko

Tävla och vinn med NIBE



Du kan vinna ett kit med NIBE ståltermos och keps. Senast 29 juli vill vi ha in ditt svar.
Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffssnytt.

Rätt lösning (orden i de färgade fälten):

Namn

Företag Mobilnr:

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 NIBE vattenflaskor, keps och non woven-kasse.

Rätt lösning i NIBE Proffssnytt 1/2022: "Ljuset är tillbaka, Strålände tider"

• Sven Sköld, Skärgårdsrör, Saltsjöbaden • Marie-Louise Undin, Möja Undins AB, Möja • Ingvar Åkesson, WMP, Klippan •
Margareta Åkesson, Åkessons Rörteknik AB, Vislanda • Håkan Carlsson, Marklunds Service AB, Brunflo

NIBE ENERGY SYSTEMS

Försäljning | Kundtjänst

Tel: 0433-27 30 00

NORRA NORRLAND

Lars-Göran Andersson, UMEÅ

Tel: 0433-273454 / 070-209 73 02

MELLERSTA NORRLAND

Patrik Åhman, DOMSJÖ

Tel: 0433-273462 / 070-190 04 79

SÖDRA NORRLAND

Robert Hälsing, EDSBYN

Tel: 0433-273465 / 070-213 69 19

STOCKHOLM

Peter Eriksson, STOCKHOLM

Tel: 0433-2738 42 / 076-696 69 00

Per Mollstedt, STOCKHOLM

Tel: 0433-273464 / 070-349 66 17

Patrik Thorén, STOCKHOLM

Tel: 0433-27 38 55 / 070-603 93 14

VÄSTRA

Magnus Ström, KUNGÄLV

Tel: 0433-273506 / 070-590 35 06

Stefan Karlsson, CHARLOTTENBERG

Tel: 0433-273460 / 072-147 10 67

SYDVÄSTRA

André Hansson, HALMSTAD

Tel: 0433-273619 / 072-083 04 33

ÖSTRA

Tord Beurling, MÖJLBY

Tel: 0433-273520 / 072-239 03 90

SÖDRA

Klas Gustafsson, JÖNKÖPING

Tel: 0433-273716 / 076-777 36 46

Fredrik Steiner, HÖLLVIKEN

Tel: 0433-273458 / 070-516 39 86

Fredrik Bäckman, MARKARYD

Tel: 0433-273529 / 0730-58 00 98

SMÅHUSFÖRSÄLJNING

Richard Carlholmer, SVERIGE

Tel: 0433-27 30 17 / 070-574 03 03

FASTIGHET

Mikael Andersson, STOCKHOLM

Tel: 0433-273557 / 070-570 80 08

David Möller, KLIPPAN

Tel: 0433-27 35 02 / 076-697 67 44

Fredrik Snygg, VITTSJÖ

Tel: 0433-273457 / 070-190 03 16

Jonas Cronwik, SVERIGE

Tel: 0433-27 65 49 / 0739-17 88 04

**Upptäck våra energilösningar på
proffs.nibe.se**



Var med och sätt framtiden på taket.

Leverera ett högeffektivt solcellspaket som tar till vara på solstrålarna. NIBE PV passar till de flesta taktyper och ger tillsammans med en värmepump låg energiförbrukning. Med solkraft och smart teknologi hjälper du dina kunder att sänka sina energikostnader – och skapa ett behagligt inomhusklimat.

Upptäck NIBE PV på proffs.nibe.se

