

PROFFSNYTT

NR4 2023 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT

INNOVATIV ENERGIJAKT PÅ MEDICON VILLAGE.

Innan årets slut kommer 132 000 m² i Lund
ha ett nytt skräddarsytt energisystem
som tillvaratar överskottet av värme och kyla.

"Tillsammans med er skapar vi trygghet"

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems



Hej alla NIBE-vänner!

Vilket år vi haft. När det startade var det ytterst svårt att veta hur det faktiskt skulle bli. Jag kommer inte gå igenom det som varit, utan vill att vi vågar tro på morgondagen och att vi har mycket i våra egna händer. Att vi alla fortsätter att bidra med det vi kan för att skapa en trygg värld, i det lilla och i det stora.

Trygghet är något som vi kan skapa i alla delar av kundresan. Allt från ett bra första bemötande och ett relevant produkterbjudande, till en smidig installationsprocess och en förstklassig service. Vi tror att trygghet kommer väga tyngre i konsumenternas beslut framöver. Att det blir viktigare att veta vilka som står bakom det de köper. Är det någon som kommer att finnas där som stöd om något händer under produktens livstid? Kan jag lita på att produktens effektivitet kommer att vara hela dess livslängd? Att kunna leverera den här oslagbara kombinationen är något vi jobbar så hårt för varje dag. Det tycker i alla fall jag känns tryggt.

Med det vill jag och mina kollegor passa på att tacka er alla för ett år där mycket fallit på plats. När vi nu stänger detta år kan vi återigen säga att produkterna är lagerförda hos våra grossistpartners ute i landet. Leveranstider är ett minne blott.

Jag vill även slå ett slag för ännu ett utbildande nummer av Proffsnytt. Har ni koll på kalla nätverk och 15-minutersstad och hur värmepumpen kan bidra till detta? Eller vad betyder citatet "vi har valt rätt väg" på temat om beslutet av ny köldmedielag i EU. Ett axplock av vad som finns i sidorna framåt, mycket intressant läsning!

God jul och ett gott nytt år!
Henrik

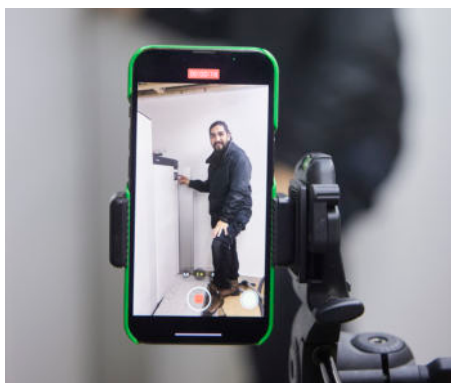




11

BLIXTSNABB KOMMUNIKATION

Styrmodulen SMO S40 har inbyggd kommunikation via Modbus TCP/IP och kan kommunicera betydligt snabbare med överordnade styrsystem. En stor förbättring som vi kan tacka S-serien för.



16

80% AV JOBBEN FRÅN INSTAGRAM

Pablo Cabala är en av få VVS:are som är influenser – i Sverige i alla fall! Instagramkontot heter Plusgrader och har närmare 3 000 följare. –I början var det mest för att nära och kära skulle se vad jag gjorde på dagarna.



20

VÄRMER OCH KYLER DET STORA SUTERRÅNGHUSET

–Nya S1256 svarar väldigt bra på väder-växlingar och när det gäller att göra varmvatten för duschar, säger Henrik Andersson som själv jobbar i VVS-branschen och vet vad han har rätt att vänta sig av en premiumprodukt från oss.

NIBE PROFFSNYTT REDAKTION & KONTAKT**VILL DU KOMMA I KONTAKT MED OSS?**

Scanna QR-koden här intill eller besök nibeprofessional.se



Ansvarig utgivare: Andreas Johnsson **Redaktion:** Andreas Johnsson, Henrik Henningsson, Sandra Björklund, Eva Linetti, Marko Hietaharju **Grafisk form:** Amanda Henling **Illustration:** Ulf Nilsson **Text:** Eva Linetti **Foto:** Krister Tüveros, Peter Lockman, Mathias Blom, KAN **Produktion:** NIBE Energy Systems Markaryd **Tryck:** Optimal kommunikation **Adress:** NIBE Energy Systems, NIBE Marknadsavd. BOX 14, 285 21 Markaryd **Vad vill du läsa om?** Tipsa oss gärna: marknad@nibe.se

**FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET
DEL 4: LANSERING**

I sista delen av vår artikelserie "Från idé till verklighet" berättar vi om hur lanseringen av en ny produkt går till. Ett projekt som involverar de tre avdelningarna försäljning, marknad och service. –Det finns ju inget bättre än att släppa en ny produkt, men en utmaning att få allt att klaffa, säger Henrik Henningsson, försäljningschef för Sverige.

Projektet att utveckla en ny produkt bestäms utifrån en efterfrågan på marknaden, som vi berättade i del 1. En kravspecifikation lämnas över till produktutvecklingsavdelningen, de tar fram skisser och prototyper och därefter följer industrialiseringsprocessen. –Vi börjar med att göra en grov plan, fortsätter Henrik. Då diskuterar vi hur vi vill göra lanseringen, utifrån en bedömning av hur viktig produktens position är i vår portfölj och hur omvärlden ser ut.

Läs mer på sidan 14

AKTUELLT

KALLA NÄT – FRAMTIDENS SMARTA ENERGILÖSNING.

"Kalla nät" och modern värmepumpsteknik kan vara nyckeln till framtidens energilösningar och till att minska beroendet av gas. Genom att flytta energi i slutna system och låta flera energislag samverka går det att minska CO₂-belastningen drastiskt och konvertera alltifrån industrier och bostadsområden till hela städer.

Här på NIBE är vi entusiastiska inför framtidens energilösningar och till vad den moderna tekniken kan åstadkomma i det digitaliserade och elektrifierade samhället. Samverkan av ett flertal energislag och att omvandla och dela på energi tror vi att vi kommer att se mycket mer av. Det här kallas "Kalla nät" och lyfts fram i debatten om energiomställningen. Framför allt i Europa, men även i Sverige.

Vad är ett kallt nät?

Det finns lite olika svar på den frågan. Vissa anser att det är när man sänker temperaturen i fjärrvärmenäten till 70–80 grader, vilket är intressant eftersom det gör att värmeförlusterna minskar tack vare en lägre temperaturskillnad mellan kulvert och marktemperaturen. Men kanske är det mer rätt att kalla det lågtempererad fjärrvärme. En annan variant är att man utvecklar koncept för att använda energin i den svalare returen.

En tredje variant är nät som är 50 grader och lägre, eftersom man då får så mycket större möjligheter att återvinna och omvandla energi i systemet i stort, i stället för att bara tillföra ny energi. En kylanläggning i en livsmedelsbutik eller kyla på ett kontor kan då använda nätet som kondensor och resterande värme kan komma bostaden bredvid till nytta. Då tillförs minimalt med energi för att omvandla och flytta den lågvärdiga energin till en annan del av systemet och omvandla den till högvärdig.

Balans mellan kyla och värme

Det finns också intresse att bygga ännu kallare nät som i stort jobbar efter markens temperatur från 20 ner till 5 grader. Ju lägre temperatur vi har i systemet, desto fler lågvärdiga energikällor går det att koppla på och omvandla till högvärdig energi. I de här kalla näten råder balans mellan kyla och värme, och rätt typ av energi behöver tillföras rätt vid rätt tillfälle.

För att lyckas med det behöver man planera fastigheter, kvarter och stadsdelar med en blandning av olika verksamheter. Om det bara

byggs bostäder i ett område och kontor och affärer i ett annat, är det svårt att få den här balansen. I bostäderna behöver man tillföra energi för värme och varmvatten, i kontor och köpcentra finns ett överskott på värme och man behöver tillföra kyla.

"En trend som verkligen kommer ändra kyl- och värmemarknaden i Sverige och Europa är 15-minutersstaden."

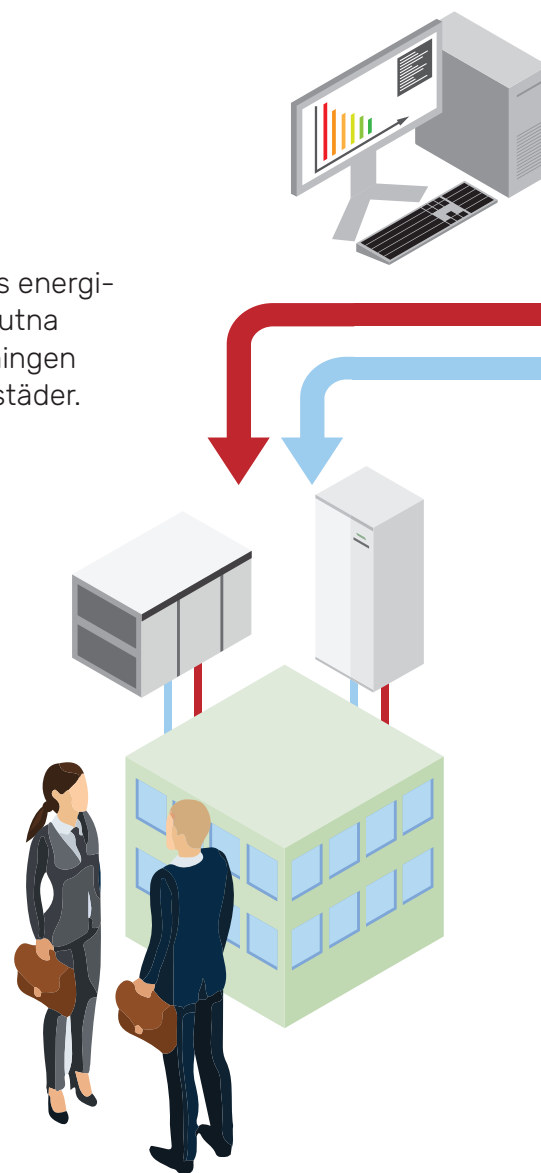
Passar i 15-minutersstaden

En trend som verkligen kommer ändra kyl- och värmemarknaden i Sverige och Europa är 15-minutersstaden. Begreppet kommer från att man med cykel ska kunna ta sig från bostaden till jobbet, skolan, affärer, parker, idrott och kultur på bara 15 minuter. Här är teknisk utveckling med fokus på hållbarhet, elektrifiering och digitalisering en självklarhet.

I dessa blandade stadsdelar finns det fina möjligheter att få energibalans genom att dela och flytta på energi med kalla nät. Här går det att minimera behovet av ny energi, i form av värme och kyla, vilket betyder klart bättre ekonomi, lägre klimatpåverkan och minskat behov av externa energileverantörer – en motsats till de serverhallar som byggs i folkgläsa skogar i norra Sverige, där det inte finns någon avsättning för energin man kylar bort.

Industrin i frontlinjen

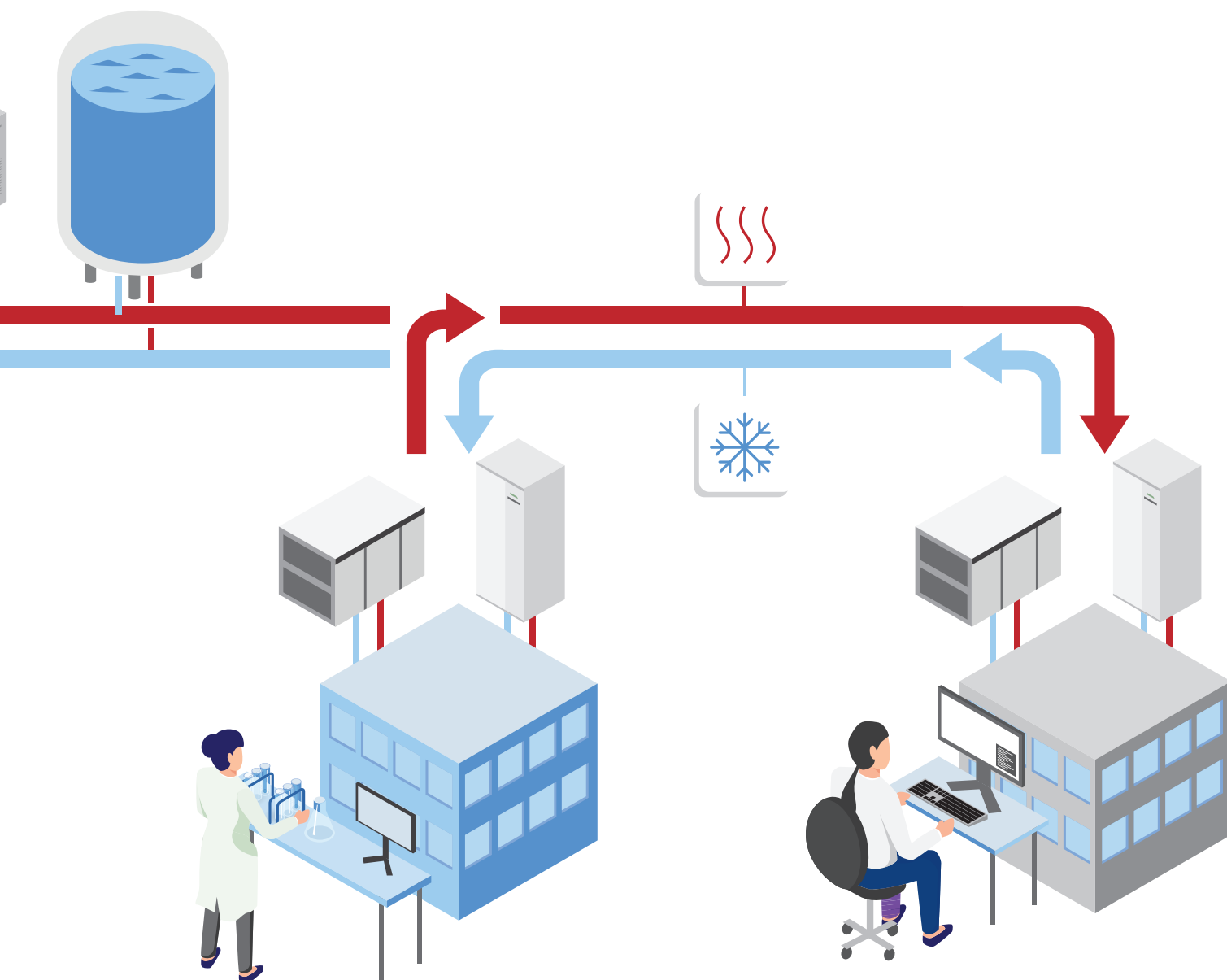
Kalla nät är egentligen inget nytt men ännu så länge har det mer varit i form av öar inne i det traditionella högtemperaturnätet. Industrin har gått lite i frontlinjen här och Xylem i Emmaboda och Backer i Sösdala är två fina exempel på industrier som tillsammans med oss på NIBE radikalt minskat sin energiförbrukning genom



att dela på energin mellan sina fastigheter med ett lokalt kallt nät.

Medicon Village i Lund är ett annat bra exempel på en stadsdel som delar på energi genom ett kallt nät och som har minskat behovet av externt tillförd energi med över 60% det senaste kvartalet. Läs om det på följande sidor. Ett liknande system i kombination med ett traditionellt fjärrvärmenät används även i Järfälla kommun, där ett industriområde ska förvandlas till ett modernt bostads- och serviceområde. ■

**CCS-teknik: Carbon Capture and Storage, CCS, är ett samlingsnamn för olika tekniker för att fånga in och lagra koldioxid.*



I ett kallt nät kan vi utnyttja spillvärme/kyla genom att flytta den lågvärdiga energin till en annan del av systemet och omvandla den till högvärdig. På så vis tillförs minimalt med energi.

VAD ÄR KALLA NÄT?

Det är kompletta energisystem för all värme och kyla som behövs i ett område. Man utnyttjar den moderna värmepumpstekniken och delar på energin mellan olika verksamheter. Genom att koppla ihop näten kan man återvinna, flytta och omvandla energi från lågvärdig till högvärdig mellan olika byggnader och verksamheter. En fastighet som behöver värme får det av en som behöver kyla, och tvärtom.

Vill du veta mer?

Hör av dig till oss på NIBE Fastighet. Våra kontaktuppgifter finns på nibe.se/fastighet. Läs om Xylems och Backers energijakt på nibeprofessional.se

"Ju lägre temperatur vi har i systemet, desto fler lågvärdiga energikällor går det att koppla på och omvandla till högvärdig energi."

NIBE FASTIGHET: MEDICON VILLAGE

Kalla nät via E.ON ectogrid™ i Lund bidrar till viktig cancerforskning.

Innan årets slut kommer 132 000 m² i Lund ha ett nytt skräddarsytt energisystem som tillvaratar överskottet av värme och kyla. Medicon Village sökte en samarbetspartner för att hitta rätt lösning och E.ON sökte en fastighetsägare för ett fullskaleprojekt för ectogrid™. Valet föll på NIBE som nu är en del av konceptet. –Energikostnaden var en utmaning och en potential, säger Erik Jagesten, VD på Medicon Village Fastighets AB.



Medicon Village är en Sciencepark som ägs av Mats Paulssons stiftelse för forskning innovation och samhällsbyggande. Fram till 2012 var detta Astra Zenecas lokaler för forskning och utveckling. Idag sitter här över 180 företag, alla med inriktning på Life Science, det vill säga verksamheter inom hälsa, vård och omsorg.

Det ovanliga med det här fastighetsbolaget är att det drivs av en stiftelse och att hela överskottet går tillbaka till viktig forskning. –Då vårt uppdrag är att skapa ett överskott från fastighetsbolaget som ska gå till bland annat viktig cancerforskning såg vi en utmaning, men samtidigt en potential, i vår befintliga energianläggning, säger Erik Jagesten. Fram till idag har vår stiftelse kunnat dela ut 170 miljoner till viktiga forskningsprojekt.

Men vi tar det från början.

–Jag jobbade på Astra Zeneca och arbetade med fastigheterna i Lund, Södertälje och Mölndal, men jag hade min bas i Lund när beslutet kom om att flytta forskningen från Lund till Mölndal, fortsätter Erik. Min tanke var att fortsätta på Astra Zeneca men när jag fick möjligheten att vara med att starta upp Medicon Village Science Park var valet enkelt.

–Stiftelsen som skapades tog över hela anläggningen 2012 och då var lokalerna helt tomma, alltså inga hyresgäster. Vi hade en utmanande period 2012–2018 när vi dels skulle ställa om fastigheterna och anlägg-

ningen till att fungera för ett stort antal bolag, samtidigt som vi skulle attrahera hyresgäster och skriva hyreskontrakt.

Efter förhandlingar med Astra Zeneca, och ett startkapital från Mats Paulsson, Peabs grundare, bildades en stiftelse som förvärvade anläggningen.

Fastigheterna bestod till stor del av kontor och labb-byggnader som successivt har anpassats till nya hyresgäster. Det har blivit en unik mix av företag. Från verksamheter som ska hjälpa dig att inte bli sjuk, till grundforskning, vård och även verksamheter för att utveckla vård i livets slutskede. Allt för att hjälpa människan till en bättre hälsa och ett bättre liv.

–2018 började vi generera vinst tack vare en hög uthyrningsgrad, fortsätter Erik, och vi har nu mer angenäma utmaningar som att hantera bolagens expansion och att fortsätta utveckla området.

Ville utmana det traditionella

När jakten på att minska tillförd energi startade bestod 100 % av energiförsörjningen av fjärrvärme och fjärrkyla, plus kyl- och frysmaskiner i verksamheten.

–Vi började undersöka hur vi skulle kunna få ner förbrukningen och driftskostnaden. Vi hade diskussioner med flera parter om hur vi skulle kunna ta hand om de stora överskotten av värme som alstrades av kylmaskiner i labb-miljöer. Vår målsättning var att hitta en teknik

där vi kunde ta hand om överskotten så nära källan som möjligt och därigenom balansera energin i husen och mellan husen.

–Vi startade ett utvecklingsprojekt tillsammans med kommunens innovationsplattform samt ett par stora energileverantörer och konsultföretag, däribland E.ON. Vi ville utmana det traditionella så vi ordnade workshops och i samband med det startade vi dialogen med E.ON. Det visade sig att de sökte en partner för att implementera, testa och utveckla deras decentraliserade lösning för kalla nät som heter ectogrid™.

"Vi brukar säga att forskningen värmer bostäderna."

Energibalans i systemet

Resultatet är världens första ectogrid™. Ett system där fastigheter med olika energibehov kopplas samman för att kunna dela, omvandla och lagra energiöverskott av värme och kyla. Genom att omvandla lågvärdig energi till högvärdig och flytta den dit behovet av kyla eller värme finns minskas behovet av tillförd ny energi.

–Nu har 13 byggnader kopplats in och man har vissa månader lyckats minska den tillförda energin med upp till 65%, berättar Kamilla Björkman som lett projektet från E.ONs sida. Den långsiktiga målsättningen är en ➔

"En stark drivkraft är att överskottet från fastighetsbolaget går till viktig forskning inom Life Science." Erik Jagesten, VD på fastighetsbolaget Medicon Village i Lund.



Erik Jagesten på Medicon Village, Kamilla Björkman på E.ON och Fredrik Snygg på NIBE har samarbetat för att hitta ett system med högre effektivitet.



På Medicon Village finns ett visningsrum för att demonstrera hur ectogrid™ fungerar och hur man arbetat fram det effektiva systemet. Kamilla Björkman, chef för ectogrid- och ectocloud på E.ON Energy Infrastructure Solutions och Mats Carselid, Solution Designer i ectogrid- och ectocloud-teamet pekar och visar.



minskning med 80%. Men då krävs ytterligare intrimning samt inkoppling av mer spillvärme för att balansera det kalla nätet.

Ett skalbart koncept

Den här typen av skräddarsydd lösning har använts tidigare i form av öar i mindre lokala nät. Men E.ON är först med att ta fram ett koncept som är skalbart vilket gör det enklare att ta tekniken ut i Europas energiomställning. –På NIBE har vi märkt en klar trend av kalla nätverk där man kan återvinna energi, inte minst all lågtempererad spillvärme, berättar Fredrik Snygg som varit delaktig i projektet.

"Just nu utvecklar vi en ny labb-byggnad på 12 000 m² som kommer anslutas till ectogrid™."

–Vi har gjort flera liknande lösningar men använt energin i borrhålslager för att balansera upp systemet. Backer industriområde i Sösdala, där man flyttar värme och kyla mellan fabriksbyggnaderna är ett fint exempel på ödrift i ett kallt nät, fortsätter Fredrik Snygg.

Kamilla Björkman på E.ON förklarar.

–I varje hus som är kopplat till nätet finns en värmepump och/eller kylmaskin som justerar temperaturen efter husets behov. Överskottet av energi från värmepumparna och kylmaskinerna tillförs i det kalla nätet och kan användas av en annan byggnad i systemet. För att balansera skillnader mellan värme- och kylbehov i systemet finns en ackumulatortank. När systemets kyl- och värmebehov inte kommer i balans så balanserar man upp systemet med traditionell fjärrvärme/kyla eller luft/vattenvärmepumpar.

E.ON ectogrid™s styrsystem ectocloud optimerar systemet efter förutsättningarna. Kamilla fortsätter.

–Till exempel om vi har kylbehov och vi har tillgång till billig el på natten så kan vi ladda upp ackumulatortanken med kallt vatten under natten och då minskar behovet av tillförd el under dagen. Många av förbättringarna handlar om smarta styralgoritmer. Just nu testar vi en styralgoritm för att minska elanvändningen vid elpristopparna.

Gör området attraktivt

När Medicon Village gjorde sin första utvecklingsplan för området var en viktig del att få in bostäder, men på rätt ställe så att bostäderna inte bromsar utvecklingen av planerade labb-byggnader, vårdlokaler och kontor.

–Vi vill skapa mer liv och rörelse, berättar Erik, och bostäder innebär en möjlighet att få mer service i området, som butiker och restau-

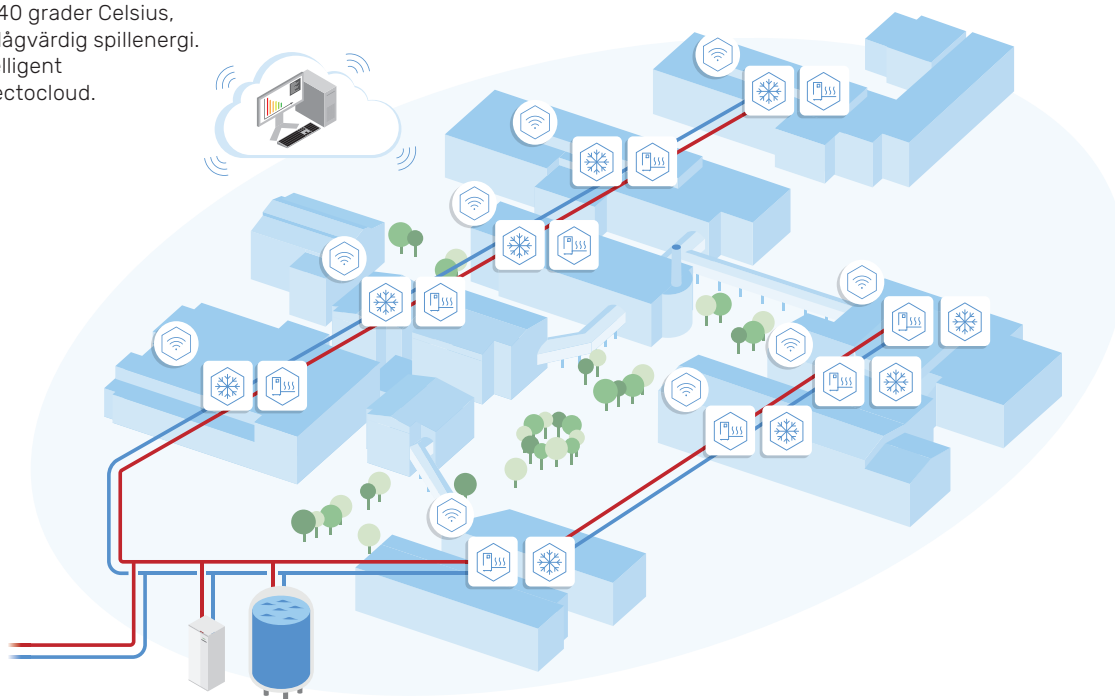
HUR FUNKAR ECTOGRID™?

- Två plaströr, ett för värme och ett för kyla, kopplar ihop byggnaderna och används för att dela det energiöverskott som finns. Decentraliserad pumpning möjliggör delning med endast två rör och minskar pump-el.
- I varje byggnad som är kopplat till nätet finns tvärställda värmepumpar som justerar temperaturen efter behov och där överskottsenergi pumpas tillbaka till det varma eller kalla röret.
- För att balansera skillnader mellan värme- och kylbehov i systemet finns en ackumulatortank. När denna inte räcker till används exempelvis fjärrvärme, fjärrkyla, geoenergi eller industriell spillvärme.
- Temperaturen i nätet är låg, 0–40 grader Celsius, vilket möjliggör användning av lågvärdig spillenergi.
- Hela processen styrs av en intelligent mjukvaruplattform som kallas ectocloud.

VAD ÄR ECTOGRID™?

Allt handlar om att flytta, omvandla och återvinna energi istället för att tillföra ny energi.

E.ON ectogrid™ cirkulerar, återanvänder och delar energin mellan olika byggnader. En fördel med det här systemet är att det går att starta i en storlek och sedan låta systemet växa.



VILKA ÄR FÖRDELARNA?

- Värme och kyla finns i samma system, normalt byggs två infrastrukturer för detta.
- Det är en digital produkt med mjukvarulösningar.
- Nätet använder standardkomponenter.
- Låg temperatur möjliggör användning av lågvärdig spillenergi.
- Nättemperaturen kan styras i både det varma och kalla röret för att nå högsta möjliga systemeffektivitet.
- Decentraliserad lösning som möjliggör modulär investering allteftersom utbyggnad sker.

ranger. Området blir attraktivare att arbeta i när vi nu successivt utvecklar samtidigt som ectogrid™ fungerar väl i detta arbete. Vi brukar säga att forskningen värmer bostäderna. Idag har vi tillsammans med samarbetspartners hittills skapat 320 lägenheter som alla är anslutna till E.ONs ectogrid™.

E.ON har successivt integrerat energisystemet i byggnaderna.

–I år ska hela anläggningen vara implementerad och klar. Det enda som återstår är fyra byggnader på den södra sidan och en labb-byggnad, berättar Erik.

"Många av förbättringarna handlar om smarta styralgoritmer."

Val av värmepumpar

När det gäller undercentralerna har det skett

en utveckling under vägen, vid val av värmepumpar exempelvis.

–En utmaning som vi på E.ON hade i början var att det knappt fanns några värmepumpar som var anpassade för lågtemperatursystem, förklarar Kamilla Björkman. Det behövdes en intrimning för att få dem effektiva. Vi växlade över till NIBE under projektets gång. Dels för att vi vill vara flexibla och kunna skala upp antalet värmepumpar och ha en leverantör som vi kan kroka arm med globalt. Och dels för att vi behöver deras systemkunskap. Med NIBE som leverantör kan vi ha ett nära samarbete vad gäller framtida produkter som anpassas efter våra gemensamma projekt.

Ytterligare 200 000 m²

I Medicon Village utvecklingsplan finns det möjlighet att utveckla mer än 200 000 m² till. Sedan stiftelsen tog över anläggningen har man inte bara fyllt den med hyresgäster utan

även påbörjat en expansion. Bland annat har både en ny kontorsbyggnad på 17 000 m² och en cancerklinik i världsklass byggts. Erik Jagesten berättar.

–Just nu utvecklar vi en ny labb-byggnad på 12 000 m² som kommer anslutas till ectogrid™. Den här bygganden och befintliga byggnader har hyresgäster som kräver mycket hög tillgänglighet till de fastighetstekniska systemen och varje labb-byggnad har i många fall redundanta ventilationssystem samt både avbrottsfri kraft och en central reservkraftanläggning på 5MW.

Stor förbättringspotential

Man arbetar inte bara med smarta energilösningar som ectogrid™ för att minska klimatavtrycket. Erik Jagesten berättar även att man nyligen ökat sitt engagemang för hållbarhet och att man nu som första Sciencepark i Sverige certifierat sig enligt ISO 26000. →

RÖSTER FRÅN FLER NYCKELPERSONER I PROJEKTET:

"Mitt jobb har varit att projektera fram handlingar som underlag för att handla upp arbete för alla undercentralerna och den centrala enheten. Det var ju både nya och befintliga byggnader med massa installationer så det handlade om att planera vad som går att göra och handla upp det. Det har varit en stor tillgång att ha Fredrik Snygg från NIBE med. Det är spännande att bygga något från grunden som inte har gjorts innan, med standard-produkter men på ett helt nytt sätt!"

– Martin Osvaldsson, VVS-konsult som har deltagit i projektet.

"Det har handlat om att bygga olika lösningar för att testa och utvärdera. Till exempel om vi skulle ha kyla och värme i olika värmepumpar, eller värmepumpar som ger både värme och kyla. Där valde vi det senare. Vi har också provat att seriekoppla och parallellkoppla värmepumparna. Eftersom vi har lite större temperaturskillnad här kan vi tjäna COP på att seriekoppla dem. Det har varit jättekul och en utmaning att bygga något som kan förändra hur man ser på fjärrvärme och fjärrkyla, att kunna ersätta två system med ett system och få högre effektivitet."

–Thomas Ranstorp, projektledare och teknisk expert som har deltagit i projektet.

—> Många parallella hållbarhetsprojekt pågår nu där Medicon Village ska bidra till miljöförbättringar. Med över 180 verksamheter finns det stor potential till samordning.

"En stor fördel med systemet är att det går att starta i liten skala och sen växa."

–Vi arbetar nu med förbättringar för transporter till anläggningen, där vi börjat ställa krav på att leverantörer ska samordna sina transporter för att få ned antalet leveranser, och vi har även dialog med hyresgästerna för att minska antalet leverantörer. Vi försöker även hitta smarta lösningar för sopsortering och komprimering av sopor för att minska transporter och vi arbetar även med konventionella

lösningar som fler solceller, smart belysningsstyrning och mobilitetslösningar för att öka det kollektiva resandet.

Samarbetet med Medicon har varit väldigt viktigt enligt Kamilla Björkman. Inte bara för att påvisa för alla att tekniken fungerar utan även för att de har varit en krävande kund med höga mål.

–Det har tvingat oss att utveckla en effektiv och högpresterande produkt, säger hon.

Som det är nu är nätet ännu inte fullt utbyggt. Det finns någon enstaka byggnad kvar att ansluta. Samtidigt förtätar Medicon Village området. De tar bort parkeringar och bygger nytt. En fördel med det här systemet är att det går att starta i en storlek och sedan låta systemet växa. ■



Fredrik Snygg är regionssäljare och en del i teamet på NIBE Fastighet som samarbetar med E.ON och Medicon Village.



Fastighetbolaget Medicon Village AB, Lund

Ägare: Mats Pålssons stiftelse för forskning, innovation och samhällsbyggande
VD: Erik Jagesten
Bolagets startår: 2012
Fastighetens storlek: bruttoyta 132 000 m², med laboratorier, kontor, vård, restauranger osv.
Mål: Att minska energiförbrukningen 80% och CO₂ belastningen 50%

NYHET!

BLIXTSNABB KOMMUNIKATION MED INBYGGD MODBUS TCP/IP.

SMO S40 har inbyggd kommunikation via Modbus TCP/IP och kan kommunicera snabbt med överordnade styrsystem. –En stor förbättring i NIBEs erbjudande som vi kan tacka S-serien för, säger Tim Olsson, produktchef på NIBE.

Tidigare har vi haft Modbus RTU som ett tillbehör till F-serien men alla våra produkter i S-serien har Modbus TCP/IP inbyggt för att göra installationen enkel och effektiv.

"Eftersom vi nu kan ta in information via Modbus så kan vi dela på givare."

–Med SMO S40 har vi en betydligt snabbare kommunikation via Modbus än tidigare, vilket är väldigt spännande. Fördelarna blir att vi kan läsa många parametrar väldigt snabbt så att det överordnade systemet får massor av information från värmepumpen och sedan kan ge användaren full kontroll och övervakning, säger Tim Olsson.

Vad är Modbus TCP/IP?

Det är språket som ett överordnat system och värmepumpen använder för att kommunicera, och som är till för övervakning och styrning av flera anläggningar. Det är en standard som är vanlig i branschen.

–Vissa tycker överordnade system kan vara komplicerade men det behöver de inte vara, berättar Tim. När man jobbar med det är det till största delen en praktisk avläsning av vad som händer just nu. Du kan se vilken temperatur anläggningen har, om den gör varmvatten eller kyla och vilken kompressor som är igång till exempel.

En annan möjlighet vi får med Modbus TCP/IP är att fastighetsägaren får möjlighet att skriva in temperaturer, så som till exempel utomhustemperaturen, vilket gör att många enheter i samma fastighet kan

delas på en givare. Även andra styrparametrar är möjliga att skriva till eller läsa från.

– Eftersom vi nu kan ta in information via Modbus så öppnas möjligheten upp att faktiskt kunna dela på givare. Om vi tar utegivaren som exempel, så kan de överordnade systemet skicka informationen till SMO S40 men även till ett ventilationsaggregat eller fjärrvärmecentral vilket gör att det bara är en fysisk givare som behöver skruvas upp på väggen och en kabel som behöver dras till undercentralen. Detta spar både tid och material! ■

Vill du veta mer? Hör av dig till oss på NIBE Fastighet.

Styrmodulen SMO S40

- Kombinera med en eller flera NIBE luft/vattenvärmepumpar eller bergvärmepumpar.
- Fastighetslösningar med upp till åtta NIBE värmepumpar.
- Smart användarvänligt styrsystem med touchscreen för maximal flexibilitet.
- Inbyggd Modbus TCP/IP



NYA PÅ NIBE FASTIGHET

FÖRSTÄRKNINGAR PÅ NIBE FASTIGHET – BÅDE PÅ INSIDAN OCH UTSIDAN.

Med tre nya utesäljare och två nya i teknikgruppen kan fastighetsteamet ge bättre support och vara med er ännu mer ute på fältet.

– Med rätt människor på rätt plats satsar vi nu på att bygga teamet och ett nära samarbete internt för att kunna ge det bästa stödet, säger Kalle Silén, försäljningschef på NIBE Fastighet.

Rekryteringarna är ett led för att fortsätta resan mot vår satsning på stora fastigheter, helhetslösningar och NIBE-modellen.

–De har alla en väldigt fin kompetens, säger Kalle Silén.

"Det jag ser mest fram emot är att, återigen, få vara ute hos kunder och hjälpa till."

–Bland våra nya utesäljare har vi Peter Eriksson, en rutinerad värmepumpssäljare med många år i branschen och på NIBE. Han har en intressant erfarenhet från ventilation som är värdefullt för vårt helhetserbjudande. Vi har också Jesper Ekström, en VVS-ingenjör med en fantastisk kraft och vilja att lära sig nytt med oss på NIBE och våra kunder. Sist men inte minst Michael Nylund, en branschprofil med stor teknisk bakgrund och som kan lära oss på NIBE mycket. Det ska bli kul att se honom på fältet efter många år på en central post, avrundar Kalle Silén.

Peter Eriksson är regionansvarig i Mellansverige.

–Det som är roligt med större fastigheter är att det är mer avancerade värmepumps-lösningar, ännu mer teknik. Den ena under-centralen är inte den andra lik. Man kan ha många olika lösningar och kombinationer vilket är spännande och intressant. Jag hoppas kunna bidra med min bakgrund inom ventilation och styr och regler, då jag har en helhetsbild över hela fastighetens behov, från berg till tak.



Jesper Ekström är regionansvarig i Mellansverige.

–Jag blev såld när Kalle Silén berättade om helhetslösningen som NIBE fastighet erbjuder. Min roll här är att hjälpa våra kunder i fastighetsbranschen att ta fram trygga och hållbara energilösningar från berg till tak. VVS och solenergi är mina specialkompetenser. Och jag älskar utmaningar! Det som triggas mig är att lära mig mer, att utvecklas och att bli den bästa versionen av mig själv.



Michael Nylund är regionansvarig i sydvästra Sverige.

–Det jag ser mest fram emot är att, återigen, få vara ute hos konsulter, konstruerande kunder och fastighetsägare för att hjälpa till. Jag stortrivs när jag hjälpt en kund med ett problem eller lösning och när denna kund väljer att vända sig till mig igen för att få hjälp med nya projekt. Jag har jobbat med teknisk försäljning och som teknisk chef i branschen i många år. Man kan säga att jag därför kan det mesta om de ventilation-, kyl- och värmesystem där våra NIBE-produkter används.





Asim Karajkovic och Elina Rydén är projektrådgivare på NIBE Fastighet.

Två nya produktrådgivare

De nya medarbetarna i teknikteamet är Asim Karajkovic och Elina Rydén.

–Asim var min första rekrytering som chef och jag hade inte kunnat vara mer nöjd. Han har ett brinnande intresse för fastigheter och en törst efter kunskap som gör att han passar perfekt in hos oss. Elina tog vi själva kontakt med då vi visste att hon då precis tagit sin examen som energiingenjör på Yrkeshögskolan i Hässleholm. Det känns jätteroligt att ha fått in en ung, driven kvinna här, säger Åsa Sunesson, chef för innesälj på NIBE Fastighet.

Elina Rydén, teknikteamet i Markaryd

–Min roll blir att vara projektrådgivare "på insidan" riktat mot kommersiella byggnader och projekt. Jag tycker det är ett spännande koncept som håller på att skapas, och jag ville vara med på den resan. Min utmaning är att lära mig vårt sortiment så att jag kan hjälpa våra kunder att få den bästa lösningen.

Asim Karajkovic, teknikteamet i Markaryd

–Jag är utbildad fastighetsingenjör så det var en självklarhet för mig att jobba inom fastighetsbranschen. Tidigare har jag arbetat

med projektledning inom bygg och drift, men jag är också intresserad av andra system, inte bara värme. Jag ser fram emot att kunna hjälpa våra kunder med helheten.

–Nu siktar vi på NIBE Fastighet mot Nordbygg där vi kommer att lansera en ny stor produkt inom ventilation, det ska bli spännande, säger Kalle Silén. ■



FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET DEL 4: LANSERINGEN

"Att lansera en ny produkt är ju egentligen det roligaste!"

I sista delen av vår artikelserie "Från idé till verklighet" berättar vi om hur lanseringen av en ny produkt går till. Ett projekt som involverar de tre avdelningarna försäljning, marknad och service. –Det finns ju inget bättre än att släppa en ny produkt, men en utmaning att få allt att klaffa, säger Henrik Henningsson, försäljningschef för Sverige.

Projektet att utveckla en ny produkt bestäms utifrån en efterfrågan på marknaden, som vi berättade i den första artikeln. En kravspecifikation lämnas över till produktutvecklingsavdelningen, de tar fram skisser och prototyper och därefter följer industrialiseringsprocessen.

–I god tid före lanseringen börjar vi med att göra en grov plan, fortsätter Henrik. Då diskuterar vi hur vi vill genomföra den, utifrån en bedömning av hur viktig produktens position är i vår portfölj och hur omvärlden ser ut. –Vi har alltid marknadsaktiviteter som löper över året, och som stöder lanseringar och

andra delar i verksamheten. Men lanseringen är en viktig del som vi bygger årsplanen runt. Vi ser det som ett projekt där vi samarbetar med flera avdelningar; service, marknad och produktchefsavdelningen. Vi går återigen igenom varför marknaden behöver den här produkten, hur vi ska kommunicera detta och i vilka kanaler.

Vad vill vi kommunicera?

Höstens stora nyhet var bergvärmepumpen NIBE S1256. Den externa marknadsföringen i Sverige startade i oktober. Låt oss ta den som ett exempel.

–Vi hade tre viktiga budskap som vi ville lyfta fram. Att det är vår effektivaste värmepump någonsin med ett SCOP på 6,22, att den har ett nytt, mer klimatvänligt köldmedium med ett lägre GWP och en högre varmvattenprestanda. Sen är det ju många fler delar vi arbetat med och förbättrat. Men det var dessa vi beslöt oss för att bygga vår kommunikation kring. Det blev basen som varje avdelning gick vidare med och förberedde material kring.

Förbereder organisationen

Ett stor del i arbetet var att göra vår egen

"Mässor och sociala medier är viktiga kanaler som hjälper oss att nå ut till många.

organisation redo innan vi gick ut till marknaden.

–Vi har planerat och genomfört utbildningar, aktiviteter och informationsmöten med sälj- och serviceorganisationen. Och tagit fram teknisk dokumentation, som produktblad, installatörs- och användarhandböcker med mera, berättar Henrik.

I det här läget skedde ett lanseringsarbete på många håll i organisationen. Förutom ett intensivt kvalitetsarbete när det gällde tillverkningen arbetade serviceavdelningen med stödet till vår serviceorganisation samtidigt som marknadsavdelningen var i full färd med att planera och producera den externa marknadsföringen och aktiviteter med säljorganisationen. Eva Linetti är copywriter och arbetar med vår kommunikation om S1256.

–Tillsammans med vår reklambyrå, vår mediabyrå och vårt interna team tog vi först fram ett koncept för lanseringen: "Ibland är detaljerna den största skillnaden" Med det som paraply kunde vi berätta om våra tekniska innovationer i den nya värmepumpen. Det budskapet har vi använt oss av i allt material som är riktat till er som är våra installatörer, direkt till slutkunderna och även till pressen för att stödja försäljningen. I alltifrån film och annonser till nya webbsidor.

–Mässor och sociala medier är viktiga kanaler som hjälper oss att nå ut till många, fortsätter Henrik. ISH-mässan i Frankfurt och Nordbygg är de största. Men det finns också många mindre mässor och lokala mötesplatser som är viktiga att vara på, och film i sociala medier är ett sätt att nå ut väldigt brett mot våra slutkunder.

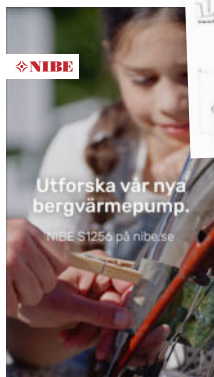
En seger när vi går i mål

Den intensiva delen av lanseringen av S1256 är nu genomförd och arbetet går över i ett annat skede. Det har gått väldigt bra berättar Henrik.

–En lyckad lansering är ju egentligen det allra roligaste i mitt jobb. Det finns ju inget bättre än att släppa en ny produkt, även om det är en utmaning att få allt att klaffa. När man skapar de här delarna bygger man upp ett momentum i organisationen, en rytm som man inte vill förstöra. Därför är det en seger när vi går i mål och har nått det vi ville, avslutar Henrik. ■



Ibland gör detaljerna den största skillnaden.



Utforska vår nya bergvärmepump. NIBE S1256 på nibe.se



Ibland gör detaljerna den största skillnaden.

Vår nya bergvärmepump NIBE S1256 har ett SCOP på 4,22* vilket betyder mer klimatvänligt klimat. Så nu kan du erbjuda dina kunder den bästa komforten och energibesparingen som en värmepump kan erbjuda. Ett uttryck för att vi är en av de mest innovativa och tekniska företagen i världen.

Utforska våra innovationsområden i NIBE S1256 på nibe.se

På bordet ligger en del av det kreativa materialet som marknadsavdelningen jobbat med inför lanseringen av S1256. Alltifrån storyboard för filmerna och sociala medier-inlägg till annonser i fackpress.

PROFFSPROFIL

"80% av jobben jag får kommer från Instagram."

Han installerade sin första värmepump i Örnsköldsvik 2004. Nio år senare startade han eget i Stockholm. Pablo Cabala en av få VVS-are som är influenser – i Sverige i alla fall!

–I början var det mest för att nära och kära skulle se vad jag gjorde på dagarna, berättar han.

"Jag bestämde mig för att inte låtsas vara ett stort företag, utan våga stå för att det är jag som är Plusgrader."



Pablo Cabala är en av få VVS-are som är influenser. Idag har han närmare 3 000 följare på kontot @Plusgrader.



Plusgrader AB, Järfälla

Startade 2013

Ägare: Pablo Cabala

Inga anställda

Uppdrag: Premiuminstallationer inom VVS

Instagramkonto: @plusgrader

Att Pablo Cabala blev VVS-are var en slump.

–Jag har alltid varit intresserad av teknik och praktiskt lagd, så jag valde energiprogrammet, förklarar han och ler vid tanken, men sanningen är att jag inte visste att man blev rörmokare. Men jag tyckte det var kul och såg väl att det fanns ganska brett med möjligheter. Efter lärlingstiden hemma hamnade jag i Oslo och sen i Stockholm.

–Drömmen var att starta eget och det gjorde jag först helt själv, fortsätter Pablo. Efter en kort tid så slog jag ihop företaget med två personer och vi döpte det till Plusgrader AB. Efter några år tog jag över det själv. I den vejan kom den tanken till mig, att jag inte ville låtsas vara ett stort företag, utan våga stå för att det är jag som är Plusgrader och skriva "jag" istället för "vi". På den vägen är det.



–Jag vet inte hur många värmepumpar jag installerat, men en vild gissning är att jag börjar närma mig 1 000. Det vore kul att veta hur mycket jag har bidragit med i form av minskade koldioxidutsläpp genom åren, säger Pablo Cabala.

Snart 3 000 följare

Instagramkontot Plusgrader startade 2016. Och antalet följare ökar hela tiden.

–Allt som fanns på kontot raderade jag och började göra mina egna klipp i början av 2022. I början var det bara för att visa nära och kära vad jag gjorde på dagarna, men nu är det alla möjliga människor som följer mig, och de flesta är nog hantverkare. Det har lett till att jag lärt känna jättemånga nya människor och fått nya kontakter. Även kunder. Idag kommer nog 80% av alla mina värmepumpskunder på ett eller annat vis från Instagram.

En kul grej

Inläggen är både seriösa och lite skämtsamma. Men den här veckan har han inte lagt ut någonting.

–Jag lägger upp det jag tycker är roligt eller det jag kan tänka mig att folk vill veta. Utbildande saker. Men mitt jobb är att vara VVS-are. Det här är en kul grej vid sidan av och det får inte ta över eller ta för mycket tid.

–Det tar ganska mycket tid att göra klipp och i synnerhet sponsrade inlägg, så jag är

inte intresserad av att göra det i utbyte mot grejer. Jag har en sponsor, en tillverkare av arbetskläder. De gav mig ett seriöst erbjudande. Det är väldigt många som får alldeles för lite för sitt arbete som influenser.

Livet ska funka

Att utan tidspress kunna utföra ett högkvalitativt jobb är viktigt för Pablo. Och att själv kunna planera dagarna och livet. –Mitt mål som egenföretagare är inte att bli miljonär. Familjen går först och det är just familjelivet som ska funka med jobbet. Stockholm är en stressig stad att bo i och jag behöver kunna välja när jag ska utföra saker och ting och hur jag ska göra det. Jag är medveten om att min prislapp är lite högre än andra, men det är skäligt. Det är också därför jag kan lämna ett väldigt bra resultat efter mig.

Lunchade med Gerteric

I fjorton år har Pablo nästan bara installerat NIBE-värmepumpar.

–Jag gillar NIBE av flera anledningar. Dels är produkterna bra. Men kanske framförallt hur ni behandlar både mig och slutkunderna. En

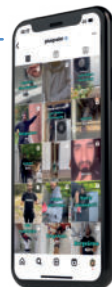
gång när jag var på studiebesök i Markaryd och satt i personalmatsalen, jag kan inte varit mer än 23 år gammal, då kommer det en person som sätter sig ner med mig och lunchar. Han är genuint intresserad av vad jag gör och ställer många frågor. Först när han gick fick jag reda på att det var er VD, Gerteric. Det där är helt unikt.

Pablo tipsar gärna om lite olika Instagram-konton som han själv följer.

–Till exempel Oskar Snickrar, Norrlands Snickerier, En kort och en lång, Starksagoon & Krägga bad – han är otrolig – och en hel del amerikanska konton, de är ju bra på det här! ■

PABLOS INSTA-TIPS!

@oskarsnickrar
@norrlandssnickerier
@kraggabad
@enkort_enlang
@starksagoon



HÅLLBARHET

NYA KÖLDMEDIELAGEN - SÅ HÄR BLIR DEN.

Nu är det klart att syntetiska köldmedier kommer att fasas ut steg för steg fram till 2050. Men redan 2027 träder förbudet för nyttillverkade värmepumpar som använder köldmedier med ett GWP (Global Warming Potential) över 150 i kraft.

–Vi ligger mycket väl till för att möta framtidens krav säger Martin Forsén, Manager International Affairs på NIBE.

Den 5 oktober undertecknade EU-Kommissionen, Europaparlamentet och Ministerrådet en historisk överenskommelse som innebär

att alla konventionella, syntetiska köldmedier (F-gaser) kommer att fasas ut helt år 2050. Innan dess fanns bara en plan för att minska användningen kraftigt. Nu återstår bara den formella voteringen i Europaparlamentet och Ministerrådet innan den nya lagen träder i kraft.

–Det är oerhört skönt att vi äntligen får veta hur lagstiftningen kommer att se ut. Därmed får vi ett slut på alla spekulationer och samtidigt en bekräftelse på att vi på NIBE valt rätt väg, säger Martin Forsén.

Den nya köldmedielagen innefattar en rad

specifika produktförbud som steg för steg stramar åt användning av köldmedier med hög växthuseffekt i nya produkter. Det första nya förbudet som gäller nyttillverkade värmepumpar av typen enhetsaggregat* träder i kraft 2027. Förbudet gäller köldmedier med ett GWP över 150, vilket är vanligt idag.

Det finns däremot inga förbud mot service och reparationer av befintliga värmepumpar. Serviceförbudet gäller bara för värmepumpar som använder köldmedier med ett GWP över 2500 och det används inte i några vanliga värmepumpar.

–Det är bra att den nya lagstiftningen är tydlig med vad som gäller vid framtida reparationer av redan installerade värmepumpar och de värmepumpar som säljs tills de nya lagarna träder i kraft, säger Martin Forsén och förtydligar:

"Vi kommer att kunna reparera och serva alla värmepumpar vi säljer under hela deras tekniska livslängd. Det känns tryggt både för oss och våra kunder."

Förbud oavsett GWP år 2032

Från och med 2032 förbjuds användning av alla syntetiska köldmedier (F-gaser), oavsett GWP, i nyttillverkade värmepumpar av typen enhetsaggregat*. För värmepumpar och luftkonditioneringsaggregat av split-typ inträder motsvarande produktförbud med ett par års eftersläpning jämfört med enhetsaggregat. Se tabellen bredvid för mer detaljer om kommande produktförbud.

NIBE ligger väl till

På NIBE har vi en uttalad strategi att i framtiden bara använda naturliga köldmedier. –Vi har mer än 20 års erfarenhet av att använda R290 i våra frånluftvärmepumpar och sedan ett par år har vi även introducerat R290 i vår nya serie luft/vattenvärmepumpar (S2125). Nu är vi mitt i nästa steg i utvecklingen och går in i testfasen av vår nästa generation bergvärmepumpar. Vi ligger mycket väl till för att möta framtidens krav och samtidigt slå vakt om det försprång vår långa erfarenhet av naturliga köldmedier gett oss, avslutar Martin Forsén. ■

**Enhetsaggregat: Alla NIBE värmepumpar utom luft/vattenvärmepumpen NIBE SPLIT.*



–Vi kommer att kunna reparera och serva alla värmepumpar vi säljer under hela deras livslängd. Det känns bra, säger Martin Forsén, Manager International Affairs på NIBE, som står och håller en behållare med det naturliga köldmediet R290.

AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!

Tidtabell för nya köldmedielagen

Utfasningen av produkter kommer att ske stegvis från 2027 till och med 2035.

Tabell 1. Kommande förbud för luftkonditioneringsaggregat och värmepumpar av typen enhetsaggregat*.

VÄRMEPUMPAR	ÅR	MÄNGD KÖLDMEDIUM
≤ 12 kW		
	2027	GWP > 150
	2032	Alla F-gaser oavsett GWP
12 – 50 kW		
	2027	GWP > 150
Alla andra		
	2030	GWP > 150

Tabell 2. Kommande förbud för luftkonditioneringsaggregat och värmepumpar av split-typ.

≤12 kW (luft/vatten)		
	2027	GWP > 150
	2035	Alla F-gaser oavsett GWP
≤12 kW (luft/luft)		
	2029	GWP > 150
	2035	Alla F-gaser oavsett GWP
>12 kW (luft/luft och luft/vatten)		
	2029	GWP > 750
	2033	GWP > 150

*Enhetsaggregat: Alla NIBE värmepumpar utom luft/vattenvärmepumpen NIBE SPLIT.

<https://alltomfgas.se/hem>

NIBE Training – Få järnkoll på årets produktnyheter!

Vårens kursprogram är klart! Förutom våra utbildningar om värmepumpar, Smart Price Adaption med mera kan du nu gå en utbildning om nya frånluftsvärmepumpen S735 och nya bergvärmepumpen S1256. Här ligger fokus på hållbarhet, miljövänliga köldmedier, energiprestanda, säljteknik och dimensionering.

Läs mer och anmäl dig på nibeprofessional.se/training



"Äntligen är vi ikapp med leveranstiderna! Till årsskiftet bedömer vi att vi kommer vara helt i fas, oavsett om det gäller bergvärme, luft/vatten eller frånluft. Tack vare våra underleverantörers leveranssäkerhet och kapacitet har leveranserna blivit betydligt kortare de senaste månaderna. Nu blickar vi framåt, för att återigen upprätthålla en stabil och god leveransförmåga på alla våra produkter i hela vårt avlångs land!"

– Henrik Henningsson,
försäljningschef Sverige

Europeisk energikonferens i Stockholm.



I slutet av oktober deltog vi på en energikonferens i Riksdagshuset. Den arrangerades av den Europeiska organisationen EUFORES och temat var energiomställningen.

–Vi fick ett unikt tillfälle att förklara och framföra vikten av rättvisa byggregler direkt till de som arbetar med Europas framtida byggregler, det är av stor betydelse för värmepumpsbranschen, säger Martin Forsén som deltog på konferensen som vi på NIBE sponsrade.

Här är det bandvagn eller scooter som gäller!

"Jag tog bilden när vi skulle leverera en bergvärmepump F1255 till Kesuvallen. Det är inte många bofasta där, men det är några stycken. Så på vintern tar vi hjälp av Helagsexpressen som har bandvagnarna. De kör mat, material och turister på den 12 km långa vägen som går till Helagsfjället, det som syns längs bort i bilden. Den här familjen bytte från direktverkande el, så gissa om de var nöjda!"



– Stefan Esbjörnsson, Rörömodar'n AB i Svenstavik, som levererar värmepumpar med bandvagn i Härjedalen, där snön ligger djup från 1 november till mitten av maj.

TESTPILOT: NIBE S1256

VÄRMER OCH KYLER FAMILJEN ANDERSSONS STORA SUTERRÄNGHUS.

–Värmepumpen svarar väldigt bra på väderväxlingar och när det gäller att göra varmvatten, säger Henrik Andersson som själv är VVS-are och vet vad han har rätt att vänta sig av en premiumprodukt.



I ett lummigt villaområde i utkanten av Markaryd bor Henrik och Frida med sina två barn Wilton och Leon. Det är ett rymligt suterränghus på 306 m² från tidigt 60-tal och som byggdes till 1978.

Perfekt ur energisynpunkt, med tilläggsisolerad vind och till största delen treglas-fönster.

–Vi flyttade in för tio år sen och trivs jättebra, säger Henrik.

"Den är billigare i drift och ur komfortsynpunkt kan vi inte vara nöjdare."

Den förra ägaren hade bytt från kombipanna som kördes med pellets/el till bergvärme. Borrålet var väl tilltaget med 230 meter, så allt var väl förberett när familjen fick möjlighet att vara med i ett av våra fälttest där vi erbjöd familjen att byta ut deras tidigare bergvärmepump till den nya S1256-18. Testet har pågått i mer än ett år och noggranna utvärderingar och analyser har i vanlig ordning gjorts.

–Det passade oss jättebra. Den står i ett eget rum på bottenplan i mitten av huset, men vi hör inte ett ljud. Vi har även kopplat på tillbehöret PCS 44 för passiv kyla, berättar Henrik och fortsätter; i det här rummet förvarar vi också ved till kaminen, en järnkamin som vi eldar en hel del med under vintern.

På en av sovrumsväggarna sitter en fläktkonvektor som hämtar kyla nära nog gratis från berget på sommaren.

– Den är go' att börja köra redan i maj när solen ligger på och värmer sovrummet och då hjälper vi ju till att ladda borrålet med

värme inför hösten, vilket ger värmepumpen ännu bättre prestanda.

Svarar bra på väderväxlingar

Storleken på huset var helt avgörande. Henrik och Frida ville ha en kraftfull värmepump för att känna sig trygga med att den kan ge ett jämnt och behagligt inomhusklimat året runt.

–Elpatronen har bara gått in en gång och det var när vi satte igång varmvattenproduktionen i samband med installationen, och förra vintern var det minst 14-15 minusgrader, säger en nöjd Henrik. Värmepumpen svarar väldigt bra på väderomväxlingar och då har jag ändå inte startat väderprognostyrningen, men det ska jag göra. Både höst och vår är det ju extra stora temperaturskillnader på natt och dag.

Varmvattnet är inställt på lägsta nivå men det räcker utmärkt berättar Henrik.

–Vi unnar oss att duscha länge och badar ibland. Den går billigt och ur komfortsynpunkt kan vi inte vara nöjdare. Sen är det ju ett miljövänligare köldmedium också och jag tycker att hållbarhet är viktigt.

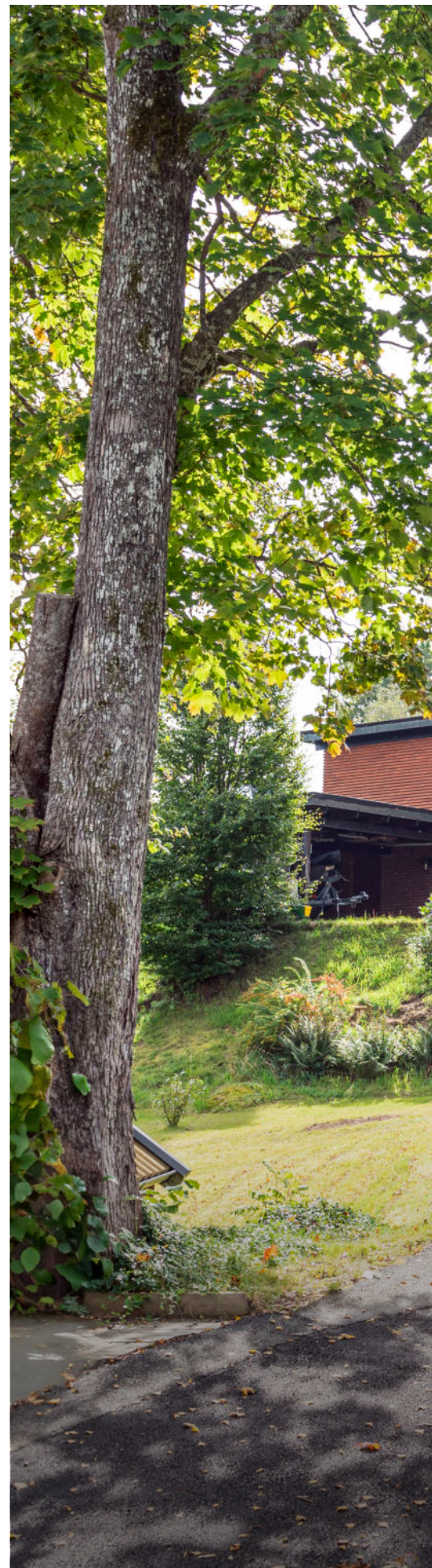
Henrik som jobbar på Thimsfors VVS och Oljeservice här i Markaryd har själv gjort rörinstallationen.

–Men NIBE gjorde uppstarten av maskinen och allt har funkad smidigt!

Järnkoll med RMU och myUplink

På övervåningen sitter den trådlösa rumsgivaren NIBE RMU S40 som hjälper till att hålla önskad temperatur inne. Henrik har kopplat upp värmepumpen mot internet och myUplink och ser flera fördelar med det.

–Det är väldigt bra när det kommer nya uppdateringar, ett klick bara så har jag den nya programvaran. Jag vet att jag kan höja och sänka tempen från mobilen om jag vill, även om vi inte behövt det hittills. Det är också kul att kunna kolla fakta på värmepumpen, köldbärartemperaturer och sånt, men det är ju bara för att jag har så bra siffror! ■



PÅ NYTT JOBB

Anders Dalsheim tar steget från innesälj till utesälj.



Efter 2,5 år på innesälj tar Anders över försäljningen i norra Skåne, Blekinge och östra Småland.

–Nu får jag chansen att träffa våra installatörer och även slutkunder personligen och prata om NIBE och våra fina produkter.

"Det har varit en intensiv och inspirerande höst."

Övergången från innesälj till utesälj påbörjades i våras med östra Småland.

–Under de första månaderna har jag rest i mitt småländska distrikt och steg för steg gått in och avlastat Fredrik Bäckman, vår distriktssäljare, som nu är teamledare för utesälj. Det har varit en intensiv och inspirerande höst med mycket lokala mässor, träffar och aktiviteter.

I sin tidigare roll jobbade Anders med leads, det vill säga med telefonrådgivning för privatkunder. Även som expert på solceller och försäkringar.

–Det är en stor fördel att kunna produkterna och kul med nya utmaningar. Det är givande att träffa våra installatörer och hjälpa dem med deras anläggningar. I den här rollen blir det mer långsiktiga relationer om jag jämför med privatrådgivning.

Nu handlar det mycket om att informera, demonstrera våra produkter och skapa långsiktiga relationer.

–Det är kul att komma ut och prata om nyheter, svara på frågor och få vara med och stötja och hjälpa till i olika projekt. Det är ett väldigt trevligt och varierande jobb. Jag kommer också att vara mer på resande fot nu, men har nära till Markaryd där jag också bor. ■



Villa i Markaryd, Småland

Här bor: Henrik och Frida med barnen Wilton 7 år och Leon 4 år

Byggår: 1963, ett suterrängshus i 2 plan som är tillbyggt 1978

Storlek: 306 m²

Kalkylerad energiförbrukning: 9 500 kWh

Energilösning: NIBE S1256-18 och passiv kyla NIBE PCS 44, borrhål 230 m, en Contura braskamin



På den här slingrande vägen, delvis utan räcken, med brunbjörnar spatserande utmed väggkanten, gick lastbilen som levererade värmepumparna. Den är utnämnd till "den bästa vägen i världen" av det brittiska teveprogrammet Top Gear.



Installationen av de sex värmepumparna gjordes en bra bit över marken eftersom det är så stora mängder snö här under en stor del av året.



Chalet Balea Lac är ett familjeägt hotell med restaurang i Rumänien. Det ligger precis vid en glaciärsjö på över 2000 meters höjd. Det är en plats dit äventyrare från hela världen kommer för att njuta av naturen. Men vädret är extremt och vägen hit spektakulär.

NIBE I VÄRLDEN

SKOGARNA BEVARAS NÄR VÄRMEPUMPAR GÖR JOBBET.

Att Chalet Balea Lac bytte ut vedpannorna är ett av många tecken på att marknaden i Rumänien fått upp ögonen för värmepumpar. Här har vår samarbetspartner TRUST tagit en ledande roll i övergången till fossila bränslen.

–Låt oss bevara träden och skogarna som utgör lungorna i de gamla bergen i Fagaras, sa Gabriel Anicai, VD på TRUST vid en pressträff vid Baleasjön.

Naturen har fått betala ett högt pris för att värma husen i södra Karpaterna. 200 träd om året har avverkats för att mata vedpannorna bara i Chalet Balea Lac. Med sedan ett år tillbaka får de naturälskare som besöker hotellet och restaurangen värme och varmvatten från sex luft/vattenvärmepumpar från NIBE. Något som har minskat energiförbrukningen med 375 000 kWh per år och minskat CO₂-utsläppet med 11 500 kg per år. – Målet är ren energi i Rumänien, vi har påbörjat övergången från ved, pellets och gas till värmepumpar, och ibland även solpaneler, berättar Marius Filip försäljningschef på TRUST.

VVS-marknaden här har fått draghjälp av prisökningar på det fossila bränslet, av slutkunderna som efterfrågar högre komfort och energieffektivitet, och av lägre kostnader för värmepumpar och solceller tack vare en momssänkning.

Extrema väderförhållanden

Chalet Balea Lac ligger precis intill Baleasjön, en glaciärsjö belägen på över 2000 meters höjd i Făgăraș-bergen, i centrala Rumänien.

Hotell och restaurang Chalet Balea Lac

Plats: 2034 m över havet, södra Karpaterna i Rumänien

Ägare: Familjen Klinge

Fastigheten: 1 150 m², trä och sten

NIBE distributör i Rumänien: TRUST Euro Therm S.R.L.

Här finns bara ett fåtal hus, en väderstation och en bergs räddningsstation. Det är en plats dit äventyrare från hela världen kommer för att njuta av naturen. Men vädret är extremt och vägen hit spektakulär.

–Det brittiska teveprogrammet Top Gear gjorde ett avsnitt här och utnämnde den till "den bästa vägen i världen", berättar Elis Sauciuc, direktör för logistik och inköp hos TRUST.

Balea-projektet startade 2021. Utmaningen var att hitta en permanent lösning som kan fungera under extrema väderförhållanden.

–Platsen ligger 2034 meter över havet, med temperaturer ner till minus 25°C och svåra väderförhållanden, som stark vind och stora mängder snö, fortsätter Marius Filip på TRUST. Tillsammans med NIBEs experter hittade vi lösningen som ger uppvärmning och varmt vatten för hela byggnaden, som är 1 150 m², och som fungerar 365 dagar om året.

Det blev ett system med sex luft/vattenvärmepumpar i kaskad, ytterligare en ackumulator tank och två varmvattentankar, vardera med en kapacitet på 1 000 liter. Det nya NIBE-systemet har integrerats i den gamla inomhusinstallationen där vedpannorna finns kvar som backup. Installationen gjordes en bra bit över marken eftersom det under vintern ligger ett högt lager av snö.

Många fördelar för ägaren

–Balea har fått en kvalitetsprodukt som klarar låga utetemperaturer, ger höga besparingar och som är tyst, säger Marius Filip på TRUST. Den moderna styrningen med Uplink, gör att hanteringen av energisystemet blir smidig.

Men ägarna får fler fördelar. Marius Filip fortsätter:

–De slipper leta efter och köpa 260 m³ ved som behövs för uppvärmningen, anställa människor för att klyva veden och hantera vedpannorna 3-5 gånger om dagen och av-sätta utrymme för att förvara veden. ➔

NIBE I VÄRLDEN

"Utmaningen var att hitta en lösning som fungerar under extrema väderförhållanden."

Sist men inte minst, de räddar 200 träd.

Ren energi är målet

Seved Demberg, Regional Manager International Sales på NIBE besökte Chalet Balea Lac i september tillsammans med Adam Jönsson, global produktchef på NIBE. Dels för att besöka kundinstallationer och dels för en pressträff som hölls av TRUST. –Syftet var att lyfta fram NIBEs kvalitetsprodukter som en del i energiomställningen, förklarar Marius Filip på TRUST. Om NIBEs luft/vattenvärmepumpar kan fungera korrekt i ett så hårt klimat som i Balea så kan de utan tvekan fungera korrekt överallt i Rumänien. Vi vill sprida budskapet om att använda grön energi.

Samarbetet med TRUST inleddes 2012. De har över trettio års erfarenhet av allt ifrån VVS till kommersiella anläggningar. –TRUST erbjuder en helhet med en stark teknisk avdelning, med bra säljare som följer ärendet ända fram till slutkund och en stark eftermarknadsavdelning. Kvalitet genom-syrar allt de gör och det ger nöjda kunder, beskriver Seved Demberg på NIBE.

–Vi har ett väldigt bra samarbete, mycket tack vare den exceptionella personalen på NIBE som erbjuder sin hjälp i alla frågor vi har, säger Gabriel Anicai VD på TRUST.

TRUST har stora planer för sin verksamhet och arbetar mot en expansion. Inte bara i antal produkter utan geografiskt genom att öppna en filial. Inom kort kommer VD:n Gabriel Anicai och tekniska chefen Adrian Maftei att besöka våra nya toppmoderna produktionsanläggningar här i Markaryd. Och i Balea Lac pågår just nu en ny, liknande installation i grannhuset. ■



ENERGILÖSNING FÖRE:

Vedpannor
Driftkostnad: ca 260 m³ ved x 160 euro/m³
= ca 42 000 euro/år
Arbetskostnad: ca 8 000 euro.
Total kostnad: ca 50 000 euro/år



Läs mer om våra
luft/vattenvärmepumpar
på nibe.se

ENERGILÖSNING EFTER:

6 luft/vattenvärmepumpar
NIBE F2120-20, styrmodul NIBE SMO 40,
appan NIBE Uplink
Minskad energiförbrukning:
375 000 kWh/år
Minskade CO₂-utsläpp: 11 500 kg/år
Minskade driftkostnader: ca 50 %.
Uppskattad elförbrukning per år = 100 000
kWh x 0,26 euro/kWh = 26 000 euro

NY PÅ NIBE

"Jag ser fram emot att göra det bästa möjliga för kunden och NIBE."

Den första september tog Ulrika Urberg över rollen som chef för kundnöjdhet och innesälj efter Arne Gustafsson, som nu tar över ansvaret för försäljning till husproduktion.

–Det sätter fingret på det som är vårt fokus, att arbeta för att sälja och få nöjda kunder.



annat utveckla möjligheten till självservice för de som vill. Leadsteamet tar emot privatpersoner som kontakter oss med frågor, så där handlar det om att ge bra rådgivning och om hur vi kvalificerar leadsen för att det ska bli en bra affär, och hur vi sedan skickar dem vidare till leadsanslutna installatörer. Exportadministrationen är idag mycket manuellt arbete vilket vi vill utveckla till en mer effektiv process.

"Vi har fantastiska medarbetare som brinner för det här, för företaget och för våra kunder, så det kommer att bli en otroligt spännande resa."

Utmaningen för Ulrika ligger dels i att hitta vad vi kan göra bättre för att få den bästa utdelningen, men också på det personliga planet. –Vi har ju ett fungerande arbetssätt, alla här är öppna och måna om att vi ska framåt och utvecklas och jag har ju erfarenhet av utveckling inom kundservice – men ingen erfarenhet av värmepumpar. Så jag behöver få ihop det med den otroliga tekniska kompetens vi har i bolaget. Jag ser det som en möjlighet. Vi har fantastiska medarbetare som brinner för det här, för företaget och för våra kunder, så det kommer att bli en otroligt spännande resa.

Ulrika bor i Halmstad och har fullt upp med barn och nyköpt hus.

–Vi håller på att fixa med trädgården, sen har jag tre killar som har mycket aktiviteter. ■

Att det blev NIBE var ingen tillfällighet.

–Jag tycker NIBE är ett väldigt spännande företag, här händer mycket. Det är också rätt bransch att jobba i kopplat till vad som händer i samhället. Företaget har gjort en genuin och otrolig resa inom svensk industri.

Ulrika har lång erfarenhet både av ledarskap och verksamhetsutveckling inom kundservice och försäljning. I botten har hon en fil kand i kulturgeografi, samhällskunskap och ekonomi. –Jag har haft som uppdrag att utveckla ett kundcenter från att ha varit reception och växel. Jag har även arbetat med ren kundservice och verksamhetsutveckling av kundservice och försäljning.

Inledningsvis gäller det att lära känna verksamheten och medarbetarna.

–Jag ser fram emot att tillsammans med teamet göra det bästa möjliga för kunden och NIBE, att jobba så smart som möjligt med högsta kundnöjdheten. Det gäller att få till samarbetet och hitta vägen framåt. "Vad behöver vi och vad behöver kunden?" Det är det som är så spännande, att göra detta tillsammans, så att vi blir ännu bättre.

Tillsammans i tre team

Verksamheten är indelad i tre team; order, leads och exportadministration.

–När det gäller order så vill vi göra det så smidigt som möjligt för våra kunder och bland



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

JAG HAR TESTAT F-SERIEN MED MYUPLINK OCH MYUPLINK PRO.

I förra numret gjorde vi uppgraderingen från NIBE Uplink till myUplink. Nu ska jag visa vad din kund ser i myUplink och vad du som installatör kan se när du använder myUplink PRO.

S-seriens fördelar – för dina kunder

myUplink ser lite annorlunda ut jämfört med NIBE Uplink. Men på första sidan finns information i form av paneler och här kan kunderna själva ställa in vad som ska synas när de loggar in. Om kunden hade en premiumtjänst innan så följer den med till myUplink, så de har samma funktioner som innan. Under menyn längst ned hittar kunden sina meddelanden, historik, huvudmeny med mera. En stor fördel med myUplink är att kunder med äldre produkter som VVM 320, nu slipper ladda ner mjukvara via USB. Nu gör de det enkelt genom att tacka ja direkt i anläggningens display. Något som bara funkar i S-serien annars.

All info på ett ställe – för dig

Nu blir det riktigt intressant för dig som installatör! Med myUplink PRO kommer du åt alla dina kunders anläggningar, om de är flyttade till myUplink. Du ser allt och kan göra det mesta även om kunden inte har premiumtjänsten. Du kan på distans finjustera anläggningen och även se hur den gått historiskt. Det är en jättefin service mot dina slutkunder. Du har då full koll på kundens anläggning och skulle det bli något fel så hinner du förmodligen åtgärda det innan märks. I bästa fall på distans, men genom att få koll på vad som behöver åtgärdas kan du plocka med dig rätt verktyg och allt material direkt vid första besöket.

Med myUplink PRO kommer du även åt delar av Servicemenyn, det gör du inte med myUplink Premium.

Direkt när du loggar in får du en startsida som visar alla dina anläggningar och om de är uppkopplade.

SÅ HÄR SER DET UT:

Bild 1. När du valt kundens anläggning hittar du all viktig information om anläggningen och om din kund.

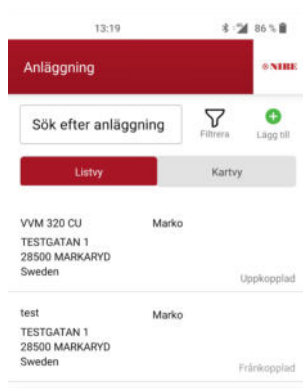


Bild 2. Här får du temperaturer och kompressorfrekvenser för utedelen och för innedelen får du också fram beräknad framledningstemperatur, utomhustemperatur, gradminuter och mycket annat.

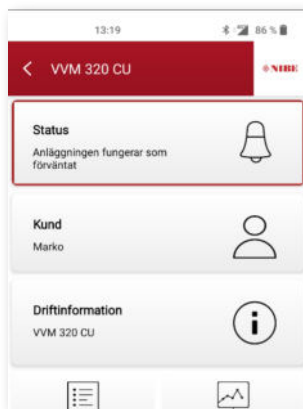
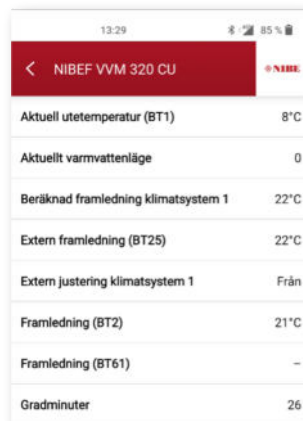


Bild 3. I exemplet kan du även se elpriset, status för Shuntstyrd tillsats och temperatur för panngivaren. Under historik kan du välja ett antal parametrar som du sen kan visa i ett diagram, här är det enkelt att hitta tillbaka till tidigare data och driftsfall. Sen har du huvudmenyn, med alla dina enheter och taggar som gör att du lätt kan hitta anläggningen.



Du kan till exempel tagga den till september. Och låt detta vara en kund som du alltid kollar extra på och kontakter under varje september månad. Du kan också tagga med installationsår, så du enkelt kan komma tillbaka till de anläggningar du installerade för ett visst antal år sen.

Lycka till! //Marko

P.S. Vi kontakter alla som har NIBE Uplink via mejl under en 6-månadersperiod. Under våren 2024 räknar vi med att de flesta har bytt till myuplink.

TÄVLING

NU ÄR DET QUIZ-TAJM!

Samla kollegorna kring fikabordet för en kul stund. Slå era kloka hjärnor ihop för att lösa Klas och Fredriks kluriga frågor tillsammans. Svaren hittar ni här i Proffsnytt, på nibe.se eller nibeprofessional.se, när ni googlar eller så har ni dem själva. Nu kör vi!



Visste ni att vår luft vatten värmepump 2050 är enfas. Pratar man enfas brukar man tänka avsäkring. Avsäkring för osökt tankarna till försäkring.



1. Hur länge kan man via Arctic ha sin NIBE frånluftsvärmepump försäkrad?
1. 8 år
 - X. 14 år
 2. 18 år

2. Att NIBE grundades 1952 vet nog de flesta, men vad står NIBE för?
1. Nils Bernerup
 - X. Niklas Bernerup
 2. Nicolai Bernerup

Bäckman och Hellgren låter ju inte direkt släktrelaterat och det är vi inte heller. Däremot var Hans och Greta syskon i sagan med samma namn. Greta får en att tänka på miljö.

3. Miljövänliga köldmedium har vi jobbat med sedan slutet av 90-talet. Vilken av våra produkter är den senaste att ha R290 som köldmedium?
1. S2125
 - X. S735
 2. S1255

4. Vår trådlösa rumsgivare THS10 mäter rumstemperaturen men även vadå?

1. Koldioxid
- X. Radon
2. Fukt

5. Hur gammal var Pablo (se reportage proffsprofil) när han besökte Markaryd och hamnade bredvid vår VD i matsalen?

1. 23 år
- X. 28 år
2. 38 år

Igloo hette en glass för länge sedan, det får en att tänka på Antarktis. På Antarktis har de fri kyla. Apropå frikyla.



6. Fler och fler efterfrågar frikyla till sina bergvärmepumpar (undantag sommaren 2023). Vad heter vårt tillbehör för frikyla?

1. PCS 44
- X. ECS 40
2. ACS 310

7. Ulrika Urberg är ny chef för kundnöjdhet och innesälj. Hon tar över rollen efter Arne Gustafsson numera ansvarig för försäljning till hustillverkare. Gemensam nämnare är deras bostadsort. Vilken är det?

1. Halmstad
- X. Jönköping
2. Ljungby



8. Behöver ni hjälp eller har frågor kring en installation finns våra kollegor på supporten där för er. Hur många samtal tog supporten emot år 2022?

Godispumpar till quizmästarna!



Tre quizmästare koras; ett team i norra Sverige, ett i Mellansverige och ett i södra Sverige. Vinsten är godis till hela gänget, i form av en eller flera "godispumpar" till fikabordet!



Skanna QR-koden!
Fyll i svaren och dina kontaktuppgifter.
Eller besök nibeprofessional.se/quiz



Ibland gör detaljerna den största skillnaden.

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

Utforska alla innovationer i NIBE S1256 på nibeprofessional.se



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