

PROFFSNYTT

NR1 2023 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT



ENKELT, TRYGGT
OCH SKRÄDDARSYTT.

"Vi på NIBE Fastighet vill möta era behov
av energieffektiva helhetslösningar och
mer stöd vid större fastighetsprojekt."

"Vi är bara i början på en ny energibesparingsresa."



Hej NIBE-vänner!

Under jul- och nyårshelgen hamnade jag i en diskussion kring utbyte av en befintlig bergvärmepump som är 16 år gammal. När den installerades grundades beslutet på en positiv kalkyl och elpannan ersattes med en effektiv bergvärmepump. Nu är vi i början på en ny energibesparingsresa som kan likställas med just övergången från elpanna till värmepump för 15-20 år sedan. För visst lönar det sig att byta till en ny värmepump i S-serien. Det har vi hjälpt dig att räkna på här. Vill du veta hur mycket? Läs artikeln på sidan 12.

I en annan intressant artikel "Från idé till verklighet" får du träffa de som känner av marknaden och är beställare till vår innovativa produktutveckling. Den för mig osökt in på en ny produkt som ännu inte nått marknaden men som vi visade för första gången på Nordbygg 2022 – vår mest effektiva bergvärmepump någonsin med SCOP 6,22. När den introduceras kommer den ge möjlighet till ytterligare energibesparing.

Här i Markaryd är det full fart på alla fronter, vilket märks för alla som har vägarna förbi. Att bygga och skapa produktionstekniska förutsättningar

är ett av de områden vi jobbar frenetiskt med. Har du själv vägarna förbi så hör av dig. Vi visar dig gärna runt, så du får se med egna ögon hur våra nya fabriker och lokaler växer fram. För dig som inte har möjlighet att göra det visar vi nytagna bilder från bygget här i tidningen.

Hoppas att läsningen inspirerar dig till fler bra affärer i vår!

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems

26



MARKO TESTAR ROT 10

Hur smarta och enkla är NIBEs trådlösa tillbehör?

Med reservation för eventuella tryckfel och felskrivningar.

Ansvarig utgivare:

Andreas Johnsson

Grafisk form:

Amanda Henling

Foto:

Krister Tuveros
Peter Lockman
KAN

Tryck:

Optimal kommunikation

Redaktion:

Andreas Johnsson
Henrik Henningsson
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



6

ATT MÄTA ÄR ATT VETA

På Backer i Sösdala har man gjort sin energiläxa grundligt. I stället för att genomföra en standardlösning med 130 borrhål för fem industrianläggningar tryckte man på paus och startade en förstudie. De valde att kartlägga alla energiflöden i fastigheten för att kunna ta vara på spillvärmen.



12

LÖNSAMT ATT BYTA VÄRMEPUMP?

Med dagens energipriser och effektdebatt är det intressant att titta närmare på hur effektiva värmepumpar är idag jämfört med tidigare – och vad dina kunder kan spara genom att byta till våra senaste modeller. Häng med när vi räknar och jämför!



14

EFTERMARKNADEN ÄR BRA

Det installeras väldigt många värmepumpar och Enbergs VVS ville komma åt det här med service och underhåll och fick chansen. –Man vill ju framåt, det är det som sporrar en som företagare. Eftermarknaden är bra att ha, säger René Enberg som är VD.

NY SERIE: FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET.



I fyra artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. Vi börjar med att träffa de som lyssnar av marknaden. –Sverige är en mogen marknad som ger en väldigt bra input till produktutvecklingen, säger Stefan Calling, som är ansvarig för produktchefsavdelningen i Markaryd.

Produktavdelningens roll är att agera kund eller beställare till utvecklingsavdelningen. Det är de som tar reda på vad marknaden vill ha.

–Vi jobbar metodiskt, lyssnar på er installatörer, på våra slutkunder, konsulter och experter, berättar Stefan. Vi gör omvärldsanalyser och tittar på konkurrenter, på funktion, pris, ny teknik, nya nischer, nya marknader eller nya marknadssegment.

ISH MÄSSAN I FRANKFURT

HÅLLBARA ENERGILÖSNINGAR I VÄRLDSKLASS PÅ ISH

Efter fyra års uppehåll fick vi äntligen träffas på ISH och ägna oss åt det vi är bäst på: Att göra livet enklare för installatörer och fastighetsägare och samtidigt bidra till en mer hållbar värld.

Läs mer på sidan 10



"Marknadens krav driver våra produkter framåt."

Läs mer på sidan 18

NIBE FASTIGHET

"Vi möjliggör hållbara energilösningar för större fastigheter."

För att kunna möta upp den ökade efterfrågan på energieffektiva systemlösningar och smidigare arbetsprocesser vid större fastighetsprojekt stärker vi organisationen och bildar NIBE Fastighet.

–Nu kan vi erbjuda rätt kompetenser till varje projekt, som kan vara med under hela processen, ta fram en effektiv helhetslösning och finnas tillgängliga för att underlätta vardagen för våra kunder och samarbetspartners, säger Kalle Silén, försäljningschef på NIBE Fastighet.

På NIBE har vi jobbat med klimatlösningar ända sedan starten 1952. Det började med varmvattentankar och har byggts på med framför allt värmepumpar med hög prestanda. Sedan många år tillbaka har vi haft ett fastighetsteam som erbjuder systemlösningar i större fastighetsprojekt. NIBE Fastighet är en utveckling av detta.

–Det är egentligen ett sätt att förtydliga och förbättra vårt erbjudande, berättar Kalle Silén. Vi vill möta kundernas behov av energieffektiva helhetslösningar och mer stöd under projektens gång. Vi behövs både på plats för att ta hand om projekten men också för att kunna ge snabba svar i olika frågor. Nu har vi en organisation anpassad för det.

"Vi har en lång historia med att ta fram produktförslag i världsklass, det kommer vi fortsätta med. Nu är fastighetsteamet på plats och tillsammans kan vi ta fram lösningar för hela fastigheten."

NIBE-modellen

Erbjudandet bygger på att det är i nära samverkan som de bästa resultaten förverkligas. Tillsammans med våra kunder och partners.

–Vi är möjliggörare och arbetssättet kallar vi för NIBE-modellen, förklarar Kalle. För att underlätta för våra samarbetspartners har vi en kontaktperson som är projektansvarig och vi sätter ihop ett team där vi tar in rätt kompetens från våra olika produktområden. Vi har även förstärkt vår organisation med VVS-ingenjörer för att bättre supportera helhetslösningen.



Kalle Silén (t.v.) är försäljningschef på NIBE Fastighet och har drygt 20 års erfarenhet av energilösningar för kommersiella fastigheter varav på NIBE sedan december 2019.

Löser hela effektbehovet

NIBE Fastighet är en helhetsleverantör av energilösningar för värme, varmvatten, kyla, solenergi, ventilation och effekt.

–Vi levererar en lösning som möjliggör det totala effektbehovet för fastigheten. Ju tidigare vi kommer in i projektet desto bättre resultat! Syftet är inte bara att skapa hållbara energilösningar och bidra till ett bra inomhusklimat. Det är också att göra vardagen enklare för alla er som arbetar i projekten och för er som hanterar och installerar våra energilösningar och som underhåller dem.

Ett erfaret team

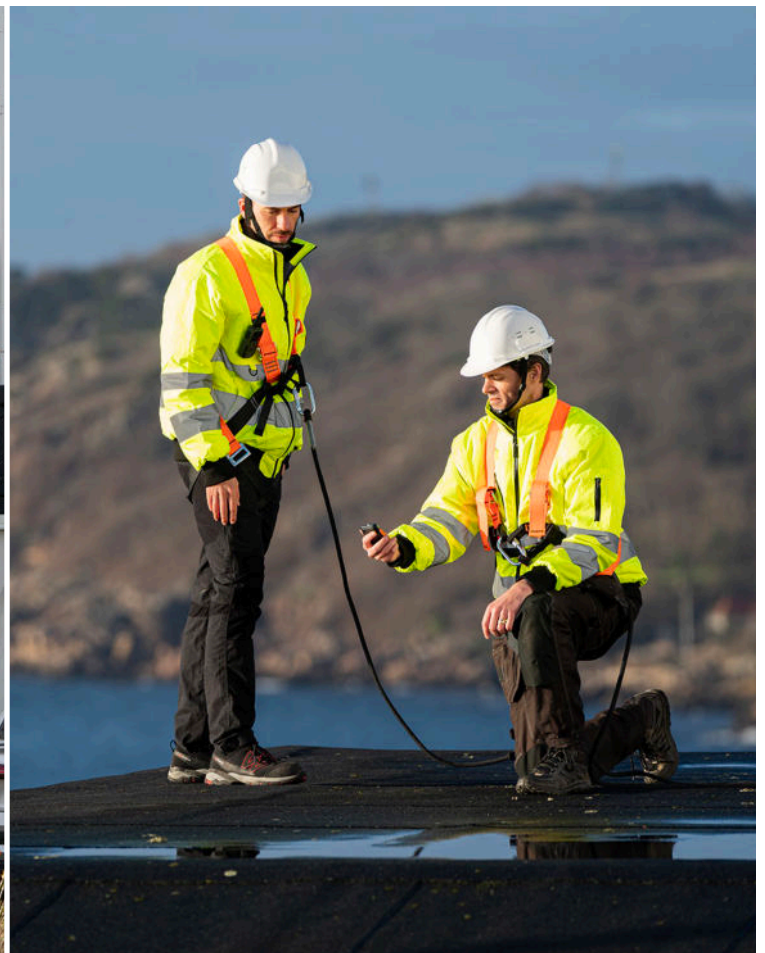
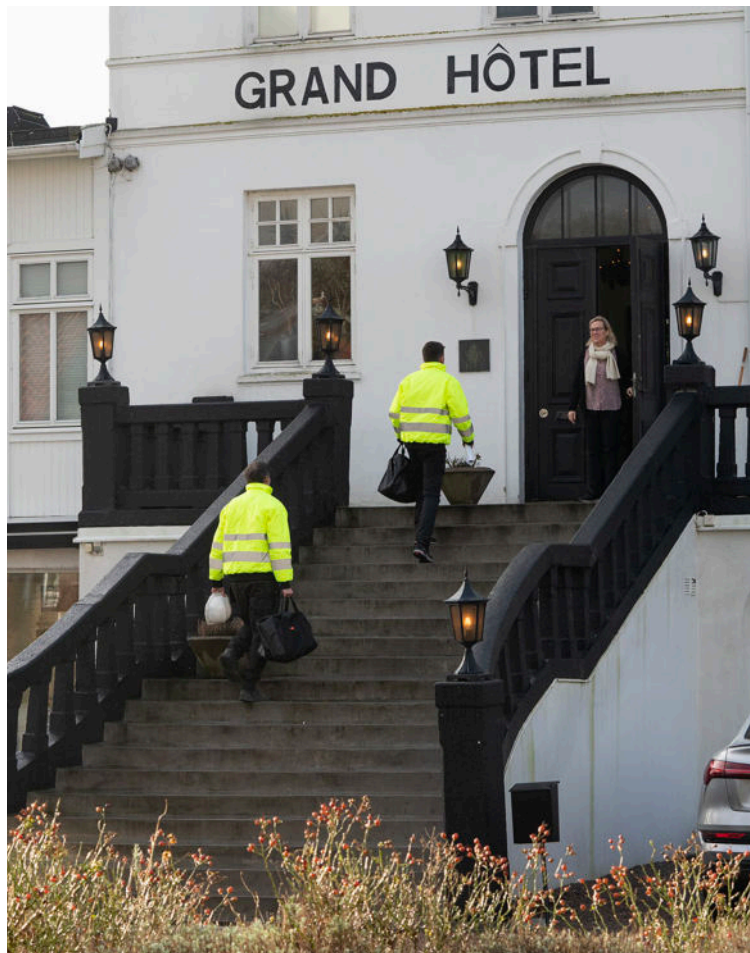
Fastighetsteamet består av ett försäljningsteam, ett teknikteam och ett after sales-team som tillsammans möter upp före, under och efter projektet och finns tillgängliga under hela systemets livslängd. Ni känner säkert igen några av dem!

–Vi har samlat personer med gedigen erfarenhet kring värmepumpar och systemlösningar från NIBE och förstärkt med flera utifrån. Till exempel våra regionansvariga säljare Fredrik Snygg, David Möller och Mikael Andersson, och produktspecialisterna Per Törnkvist för bergvärmepumpar och Arvid Johansson för luft/vattenvärmepumpar.

NIBE Fastighet presenterades nyligen på fastighetsmässan i Kista.

–Det var jättespännande att träffa branschvänner och få diskutera energilösningar samt NIBE-modellen. Energi frågan är hetare än någonsin och jag har haft många spännande möten och fått feedback på hur vi kan bli ännu bättre på att ta fram nya produkter samt lösningar för morgondagens fastigheter, säger Kalle Silén. ■

Läs mer på nibe.se/fastighet



150 000 kwh förnyelsebar energi från berget ersätter 52 m³ olja/år i det ett av Sveriges pampigaste hotell i Mölle by the sea. En satsning som visar att de ligger i framkant i miljöfrågor, vilket passar bra in i deras profil med lokala och ekologiska varor, tycker Eva Dahlberg, hotellets VD.



"Vi är lika nördiga och därför har det varit så fantastiskt roligt att jobba ihop."
Bengt Carlsson, fastighetsansvarig på Backer
(till höger) tackar Leif Rydell, energikonsult för
ett bra samarbete.



CASE BACKER

HELT UNIK VÄRMEPUMPSTEKNIK. *"Nu flyttar vi lågvärdig energi och omvandlar den till högvärdig."*

På Backer i Sösdala har man gjort sin energiläxa grundligt. Istället för att genomföra en standardlösning med 130 borrhål för 5 industrianläggningar tryckte man på paus och startade en förstudie.

Motmot det nybyggda marknadscentret, och en bra bit norrut, sträcker sig fem fastigheter med en yta på 30 000 m². Här har det tillverkats rörformiga värmeelement ända sedan 1949. Idag tillverkar man allt från lösningar för intelligent uppvärmning och styrning till energi-, fordons- och processstyrning, här i Sösdala och över hela världen.

2016 gick NIBE ut med nya energibesparingsmål och att man skulle värma och kyla de egna fastigheterna med NIBEs produkter. Eftersom Backer är ett bolag i NIBE-koncernen

följer de vår policy när det gäller effektivisering av energilösningar för fastigheter.

Vi har pratat med några av nyckelpersonerna som tillsammans skapat denna super-effektiva anläggning, där bergvärme utgör grunden. Det är Bengt Carlsson på Backer, Leif Rydell, energikonsult, med sin kunskap och utrustning för energikartläggning och Olle Andersson som beräknat borrhålslaget. Och från NIBEs sida Fredrik Snygg från fastighetsteamet. Alla med en lång och gedigen erfarenhet av energioptimering.

Paus för förstudie

Bengt Carlsson, som varit på Backer ända sedan 1985, ansvarar för fastigheternas underhåll och elförsörjning. –Det är många år sen vi började diskutera energieffektiviseringar med Fredrik på NIBE, berättar Bengt. 2016 tog jag kontakt med honom igen och vi började skissa på en renovering av hela Backers energisystem, då handlade det om en standardiserad värmepumpslösning. Men innan vi hunnit genomföra den i den första av fem undercentraler tryckte vi på pausknappen.

Fastighetsteamet på NIBE, med Fredrik Snygg i spetsen, hade vid denna tid nyligen genomfört ett liknande projekt på Xylem i Emmaboda (Läs gärna artikeln i Proffsnytt#3 2018). Det unika med projektet var att man flyttat lågvärdig energi och omvandlat den till högvärdig energi där den kunde göra nytta. Ett projekt som ledde till en avsevärd energibesparing och som blivit ett skol-exempel på hur man kan utnyttja modern värmepumpsteknik.

–Vi började se på Backer med samma ögon och insåg att vi måste kartlägga alla våra energiflöden innan vi går vidare, berättar Bengt. Så vi kontaktade energikonsulten som var en av nyckelpersonerna i det lyckade projektet, och drog igång en förstudie.

"Lyfter vi blicken så finns det så mycket energi att återvinna i stället för att bara tillföra ny energi för värme och kyla."

Samtidigt som detta byggdes det nya marknadscentret på Backer med ambitionen att klassas som Miljöbyggnad Guld enligt Sweden Green Building Council. (Läs gärna artikeln i Proffsnytt#1 2022.)

–Här fick vi möjlighet att göra rätt från början

och satsade på bergvärme med passiv och aktiv kyla, solceller och ventilation med högeffektiv energiåtervinning, förklarar Bengt, allt för att hålla nere förbrukningen så mycket som möjligt och leva som vi lär.

Bassäng värmer kontor

Under ett helt års tid mättes, kartlades och analyserades energiflöden på Backer. Här användes fasta och mobila mätare som flyttades runt till olika mätpunkter och undercentraler.

–Vi mätte och mätte, plus och minus, och vi började flytta energi som redan fanns, fortsätter Bengt. Vi ville ju energikartlägga både värmesäsong och kylsäsong, så därför behövde vi köra i minst ett år. Och vi fann att potentialen var större än vi trodde.

Den lågvärdig energin fanns både på kontor och i produktionen. Bengt förklarar:

–Vi har till exempel en bassäng med 25-gradigt kylvatten som används för att kyla produktionen. Överskottsvärme skickade vi tidigare rakt ut i luften genom våra kyltorn eller kylmaskiner. Nu använder vi värmepumpstekniken som kyler produktionen och samtidigt värmer lokaler. Ett annat exempel är överskottsvärme från tryckluftskompressorerna som också återvinns med värmepumpsteknik. Tidigare gick kyl Luft rakt ut i atmosfären. Bara sedan den här undercentralen driftsattes har vi ett netto på 150 000 kronor per år, vilket gör att den är

betald på några år. Vi har producerat värme och varmvatten motsvarande 190 000 kWh, medan värmepumparna bara har förbrukat 40 000 kWh.

Att mäta är att veta

Det finns olika metoder att mäta energiflöden för en förstudie, men också för uppföljning och kontinuerlig utveckling. Här tog man hjälp av konsulten Leif Rydell som arbetat med energioptimering i över 30 år.

–Ultraljudsmätning är ett smidigt sätt att mäta flöden i vattenburna system, förklarar Leif. Då fäster man mätutrustningen på utsidan på rören, på så sätt undviker man att gå in och bryta rörsystemen och därmed produktionen. Eftersom utrustningen är mobil har vi kunnat använda den och flytta runt till olika ställen där vi haft energi att mäta och hämta.

Andra sätt att mäta är att sätta effektmätare utanpå kablarna.

–De mäter elförbrukningen och är enkla att jobba med, fortsätter Leif. De är små och nätta, och det är ingen stor investering. Det finns teknik till mycket idag och det gäller att kunna visa fakta om man vill åstadkomma något. Att mäta är att veta!

Att mäta eleffekt idag har blivit mycket billigare och dessutom är tekniken noggrannare.

–Det här ger en väldigt bra bild av vad som är lönsamt att göra och det är →



"Ultraljudsmätning är ett smidigt sätt att mäta flöden i vattenburna system. Då fäster man mätutrustningen på utsidan på rören, på så sätt undviker man att gå in och bryta rörsystemen och därmed produktionen."

–Leif Rydell, energikonsult



Fredrik Snygg från NIBE Fastighet, tillsammans med Mikael Andersson från KN VVS- och Energikonsult

CASE BACKER

värdefullt som hjälp vid dimensioneringen av systemet, fortsätter Leif.

Från 130 borrhål till 45

När energikartläggningen var klar och man förstod hur stort kyla- och värmebehovet var inleddes beräkningen av borrhålslagret. Här tog man in ytterligare kompetens i teamet, Olle Andersson, professor i geologi.

–Borrhålen, eller borrhålslagret som det egentligen heter, fungerar ungefär som ett batteri, förklarar Olle. På sommaren laddas det med spillvärme från kylsystemet och på vintern hämtas värmen tillbaka.

"Nu flyttar vi lågvärdig önskad energi och omvandlar den till högvärdig önskad energi med modern värmepumpsteknik."

Det är flera faktorer som avgör hur stort ett borrhålslager ska göras och hur många och djupa borrhål som behövs. De viktigaste är berget värmeledning, och hur mycket årse-nergi som förväntas föras till och från lagret. –I det här fallet gjorde jag två undersök-ningshål för att reda ut förutsättningarna, fortsätter Olle. Eftersom vi hade bra kläm på energimängderna var det en ganska enkel sak att räkna ut antalet hål och vilket avstånd de skulle ha. Jag använde beräknings-programmet EED, som är legio för sådana här system.

–Det här är ett bra exempel på större borrhåls-lager i en industritillämpning, säger Olle.

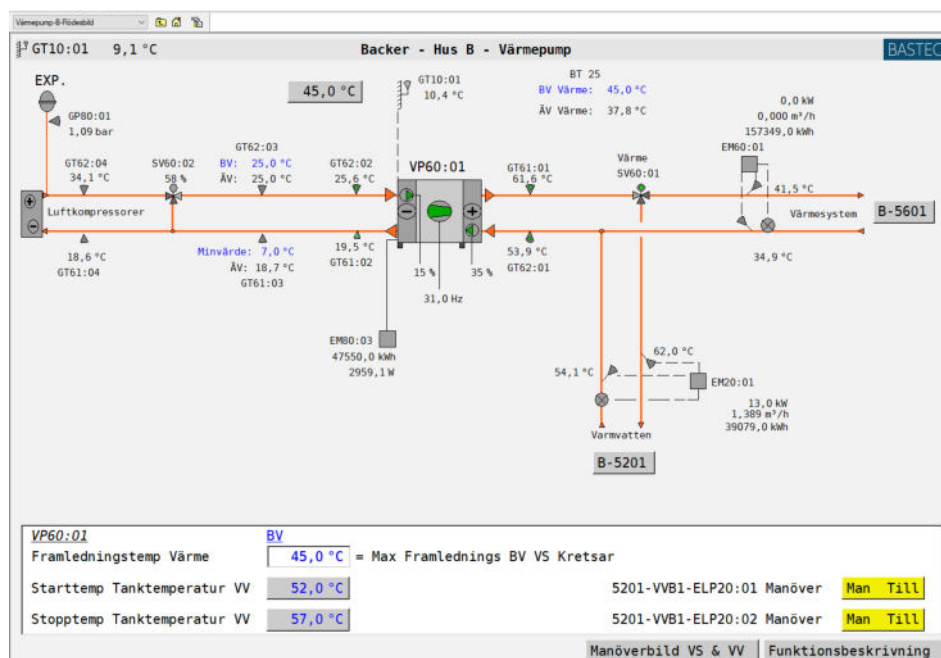
Adjö till olja och el

Vintern 2022/2023 blev den första vinter-säsongen med den nya anläggningen.

Bengt fortsätter berätta:

–Tidigare värmdes byggnaderna av olje-pannor och elpannor och kyla tillfördes av traditionella kylmaskiner. Nu består systemet av modern värmepumpsteknik där vi flyttar energi mellan byggnader med ett internt lågtempererat nät och ny ventilation.

En annan av nyckelpersonerna i projektet är



Ovan: Skärmdump från Bastec som visar återvinning i tryckluftskompressorer.



Mikael Andersson från KN VVS- och Energi-konsult Med NIBEs tekniska lösningar och femton värmepumpar som grund tog han vid och gjorde den avancerade konstruktionsritningen.

–Fredrik, Leif, Micke och jag diskuterade oss fram till en principlösning och Micke förverkligade alla våra idéer, berättar Bengt. Ett fantastiskt arbete och mycket komplext. Det handlade om att koppla ihop alla värmesystemen, bestämma rördimensioner och göra alla finjusteringar. Innan levde ju varje fabrik sitt liv, nu skulle vi föra över energi till de som hade underskott.

"Innan levde ju varje fabrik sitt liv, nu för vi över energi till de har underskott."

–VVS Teamet i Hässleholm, som är vår lokala VVS-entreprenör, gjorde ett fint jobb och elinstallationen gjorde vi själva, berättar

Bengt. Vi är mer än nöjda med anläggningen. Förutom energibesparingen och den positiva effekten på miljön har vi även en bättre process och produktion och en behagligare arbetsmiljö. Vi har stenkoll på var vi gör av med energin på och lär oss väldigt mycket under tiden.

Styrningen är hjärtat

Med ett överordnat styrsystem går det att se hur mycket hela, eller delar av systemet, genererat och vad det förbrukat, i perioder och i realtid.

–Vi har ett välutvecklat kommunikationssystem där NIBEs värmepumpar och styrmodulen SMO S40 ingår. Det överordnade styrsystemet från Bastec samverkar riktigt bra med NIBEs nya S-plattform.

–Här händer det grejer!

Att NIBE är föregångare när det gäller hållbara energilösningar är naturligt. Men det är många delar som behöver samspela för att det ska bli ett lyckat projekt. Sammansättningen av kompetenser och ett gott samarbete har också varit en framgångsfaktor.

–Här finns det visionära tänkandet och innovativa tekniska lösningar, säger Leif Rydell. Att ha ledningen med sig, engagemang och mätning är AO för ett lyckat projekt. Vi har samma målbild och brinner för det här.

–Det finns förstås en fördel med att ledningen kan tekniken och ser möjligheterna, fyller Bengt i. När vi presenterade projektet för ledningen sa Gerteric. "Det här var som en bra film, bara popcornen som saknades." Det säger en hel del. Vi har fått stor frihet och beslutsvägarna har varit korta. Jag är glad att jag jobbar inom NIBE, här händer det grejer. För mig har det här varit en riktig kick!

–Jag kan inte tänka mig ett bättre gäng. Vi hade ju en bra start i analysen och kompletterar varandra jättebra i den här gruppen. Vi är lika nördiga och därför har det varit så fantastiskt roligt att jobba ihop, avrundar Bengt Carlsson. ■



Backer Element, Sösdala

Fastighet: Industri och kontor
Storlek: 30 000 m² i 5 byggnader
NIBE energilösning: 5 undercentraler med 14 bergvärmepumpar, 45 borrhål.
Produkter: 1 st NIBE S1255, 2 st NIBE S1155, 1 st NIBE F1355, 10 st NIBE F1345, 2 st SMO S40, NIBE PV Solceller, 4 st Osby Parca elpannor 95 kW, 6 st Airsite ventilationsaggregat





AKTUELLT

HÅLLBARA ENERGILÖSNINGAR I VÄRLDSKLASS PÅ ISH-MÄSSAN.

Nya produktlinjer med klimativänliga köldmedier och batterilagring med vår smarta solsystemlösning är några av nyheterna som visas upp på mässan.

–Efter fyra års uppehåll får vi äntligen träffas på ISH och ägna oss åt det vi är bäst på: Att göra livet enklare för installatörer och fastighetsägare och samtidigt bidra till en mer hållbar värld, säger Andreas Johnsson, marknadschef på NIBE.

På 510 m² lyfter NIBE fram flera klimativänliga nyheter för 180 000 besökare i branschen.

–För villamarknaden visar vi vår mest effektiva bergvärmepump någonsin, S1256, med ett SCOP på 6,22, högsta klassen för varmvattenkapacitet på produktnivå A+ och ett klimativänligt köldmedium. Vi visar också en ny generation frånluftsvärmepumpar S735 med låg ljudnivå och mycket varmvatten samt en ny kraftfull och tyst luft/vattenvärmepump S2125 – båda produktlinjerna med det naturliga köldmediet R290 som har ett GWP på endast 3, berättar Andreas Johnsson.

På mässan visar vi också nya inomhusmodulerna, VVM S330 och SVM S332, som med våra luft/vattenvärmepumpar erbjuder kraftigt förbättrade kylmöjligheter. Här finns även produkter för hybridlösningar som växer stort i Europa i och med utfasningen av gas. –Vi ser en kraftigt ökad efterfrågan på systemlösningar som vi möter genom att erbjuda våra solcellspaket som system tillsammans med värmepumpen, vilket hjälper våra kunder att producera egen energi och minska den inköpta elen. Inte minst med våra nya mjukvarufunktioner som stödjer batterilagring och även inkluderar väderprognosstyrning.

Våra uppkopplingsbara produkter erbjuder smarta tjänster som ger både installatörer och slutkunder möjligheter att spara pengar, öka komforten och värna om miljön.

–Dessutom har vi våra trådlösa tillbehör till värmepumparna i S-serien som gör att det går att påverka inomhusklimatet och energiförbrukningen ännu mer precist och ännu enklare.

Trenden mot mer energieffektiva systemlösningar för flerfamiljshus, äldreboenden och andra kommersiella fastigheter är fortsatt stark. Här erbjuder vi skräddarsydda smarta



Vår 510m² stora monter
på ISH-mässan i Frankfurt.

*"Att exportera vårt
kunnande och långa
erfarenhet ut i världen
är en självklarhet och vi
satsar mer än någonsin
med nya produkter och
utökad tillverknings-
kapacitet de närmsta
åren."*

kombinationer där värmepumparna är hjärtat.
-Solel, aktiv och passiv kyla och hög varm-
vattenkapacitet efterfrågas alltmer och bidrar
till bättre ekonomi eller bättre komfort – eller
både och. Dessutom med uppkoppling mot
molntjänster för full kontroll 24/7.

-Att exportera vårt kunnande och långa
erfarenhet ut i världen är en självklarhet och
vi satsar mer än någonsin med nya produkter
och utökad tillverkningskapacitet de närmsta
åren, avrundar Andreas Johnsson. ■



Andreas Johnsson är marknadschef på NIBE.

FOKUS UTBYTE

ÄR DET LÖNSAMT ATT BYTA TILL EN NY VÄRMEPUMP?

Hur mycket effektivare är dagens värmepumpar? Och lönar det sig att tänka långsiktigt när man ska byta värmepump? Vi tittar närmare på egenskaper och funktioner som underlättar för användarna att spara energi – och räknar på effekten i plånboken.



Byte till ny Frånluftsvärmepump

Generellt sett har värmepumpar blivit bättre i meningen mer effektiva och mer intelligenta vilket gör att här finns möjlighet att göra större energibesparingar. Eftersom dagens värmepumpar i allmänhet är utrustade med moderna komponenter, som till exempel cirkulationspumpar, drar de mindre energi.

–I våra frånluftsvärmepumpar sitter lågenergifläktar idag, och flera modeller har även mycket större kompressorer som dessutom ofta är varvtalsstyrda. Det här gör att kunden har möjlighet att göra större energibesparingar med vår nya modell, säger Stefan.

Sparar 5 000 - 8 000 kWh mer!

Den som har ett hus på 150-200 m² och byter från den äldre frånluftsvärmepumpen NIBE FIGHTER 310 till nya NIBE S735 kan spara 5 000-8 000 kWh mer varje år.



Byte till ny Bergvärmepump

De flesta bergvärmepumpar som byts ut idag är cirka 15-20 år gamla. Här har borrhålets kapacitet betydelse för hur mycket energi man kan utvinna och därmed spara.

–När det gäller bergvärmepumpar så har de också blivit effektivare, fortsätter Stefan. Har kunden ett rätt dimensionerat borrhål och byter från en on off-värmepump till en inverterstyrd så går det att utvinna mer energi ur borrhålet, vilket ger en högre besparing. En annan aspekt är att en äldre on off-maskin använder sin elpatron regelbundet vid lägre utomhustemperaturer vilket drar mer effekt. Det gör att en inverterstyrd värmepump klarar sig på en lägre huvudsäkring.

Sparar upp till 2 500 kWh/år!

Den som har ett hus på 160 m² och en förbrukning med befintlig värmepump på 10 000 kW för värme och varmvatten kan spara upp till 2 500 kWh/år med ett rätt dimensionerat borrhål.



Byte till ny Luft/vattenvärmepump

Luft/vattenvärmepumpen är en produkt som blivit mycket bättre jämfört med för 15-20 år sedan.

–De har blivit mer energieffektiva tack vare en stor satsning på produktutveckling som lett till bättre komponenter och bättre konstruktion. Man kan säga att om den som byter till vår senaste modell kan spara 25% mer än tidigare.

Sparar upp till 2 500 kWh/år!

Den som har ett hus på 160 m² och en förbrukning med befintlig värmepump på 10 000 kW för värme och varmvatten kan spara upp till 2 500 kWh/år, genom att byta från en 15-20 år gammal luft/vattenvärmepump till en NIBE S2125.



"Vi kan erbjuda en attraktiv systemlösning som har framtiden för sig, med solceller och en värmepump i S-serien."

Med dagens energipriser och effektdebatt är det intressant att titta närmare på hur effektiva värmepumpar är idag jämfört med tidigare – och vad dina kunder kan spara genom att byta till våra senaste modeller.

Den nya digitala plattformen och styrningen ger en generell förbättring av styrningen och nya möjligheter till energibesparing.

–En värmepump i S-serien har intelligent teknik och trådlös uppkoppling som hjälper användaren att sänka energiförbrukningen. Störst effekt får man ju av att sänka energiförbrukningen genom att sänka värmen inne, och det går att göra enklare och mer individuellt med våra smarta tillbehör. Med dem kan man också kontrollera energiförbrukningen rum för rum, något som ökar medvetenheten och motiverar till högre besparing, säger Stefan.

Justera värmen efter behov

Intelligent teknik gör att värmepumpen automatiskt justerar temperaturen efter kundens värmebehov och ger en behaglig komfort och låg energiförbrukning.

–Värmepumpen lär sig hushållets förbrukningsmönster av varmvatten för att spara energi. Behöver man öka varmvattenproduktionen tillfälligt kan man bara trycka på en knapp. Det blir både grönare och billigare. Har kunden ett Premiumabonnemang går det att styra värmepumpen från mobilen och sänka temperaturen hemma eller i sommarstugan på distans – ett enkelt sätt att minska energiförbrukningen och spara pengar utan att vara på plats.

Smart Price Adaption och NIBE Elhandelsavtal

myUplink heter vår app som ger kontroll över varmvatten och inomhusklimat från mobilen. Till exempel med Smart Price Adaption (SPA)*. –Då anpassar värmepumpen driften efter kommande elpris och gör att din kund kan sänka energikostnaden med 5–10% utan att det påverkar komforten. Vi har också ett förmånligt timprisavtal som vi erbjuder våra kunder tillsammans med Skellefteå Kraft.

Smart solsystem sparar mer

Den som vill minska den inköpta elen ordentligt ska kombinera solcellspaneler med en värmepump.

–Vi kan erbjuda en attraktiv systemlösning som har framtiden för sig, säger Stefan. Sedan länge kan värmepumpen och solcellerna prata med varandra för att balansera energianvändningen utan att minska komforten. Beroende på hur framtiden blir går det att utnyttja solöverskottet på olika sätt och anpassa sig efter det. Till exempel på dagen när solcellerna överproducerar el känner värmepumpen av det och kan ladda extra varmvatten eller lite extra kyla, alterna-

tivt öka på lite värme eller höja temperaturen i poolen.

–Solcellerna kan ofta alstra lika mycket energi under året som värmepumpen behöver för hela husets värme- och varmvattenbehov. Smart teknik gör dessutom att värmekällorna kan prata med varandra för att balansera energianvändning utan att minska komforten, avrundar Stefan Oliv. ■

**Kräver timprisavtal.*





"Man vill ju framåt, det
är det som sporrar en
som företagare"

René och Rickard Enberg utanför sina
lokaler i Örskälljunga.

PROFFSPROFIL

"Nu är vi även NIBE Serviceombudsen ett år tillbaka."

Nils Enberg var en av många rörmokare som fick väldigt mycket att göra när centralvärmen kom. 1952 startade han Enbergs VVS i Örkelljunga. Idag drivs det NIBE-trogna företaget av barnbarnen René och Rickard med lager och butik i lokaler på 660 m² och fulla orderböcker. –Det är allt som oftast väldigt mycket att göra men jag trivs på jobbet och ser ljus på framtiden, säger René Enberg.

Bröderna Enbergs farfar Nils började som rörmokare ute på fältet och började sälja produkter över disk 1958. Så småningom tog sönerna Olle och Bo över Nils roll. Efter några år hade firman växt och man började nyanställa.

–Rickard och jag tog vid och är inne på det artonde året nu, berättar René. Vi byggde nytt och hamnade i de här lokalerna för tretton år sedan.

Eftermarknaden är bra

I januari 2022 var det dags för nästa steg. Då tog de över personal från EVT, ett lokalt VVS-företag som gick i konkurs. Enbergs VVS fick då möjlighet att fortsätta samarbetet som NIBE Serviceombud.

–Man vill ju framåt, det är det som sporrar en som företagare. Det installeras väldigt många värmepumpar och ville komma åt det här med service och underhåll, eftermarknaden är bra att ha. Nu har vi delat upp det så att vissa av våra anställda jobbar dedikerat mot service och underhåll och de andra jobbar mer med nyinstallation.

Visst finns det orosmoln idag med världs-läget, höga räntor och elpriser men René ser optimistiskt på framtiden.

–Vi har en orderstock som gör mig trygg. Vi är nöjda! Och det har lättat lite med leveranser så jag ser ljusare på det, det mesta funkade som vi önskar!

Under tiden vi pratar har René missat åtta telefonsamtal.

–De var inte bara till mig, vi har ju en butik också, som min bror Rickard tar hand om.

René är VD. Idag ägnar han den mesta tiden åt att ta emot uppdrag från kunder som ringar in, han offererar och fakturerar. De flesta uppdragen kommer från privatkunder, men även fastighetsbolag och industrier. Åsbo hus och Gillebagaren är några av dem.

–Jag trivs med jobbet, vi är ju problemlösare och det är roligt när man löser bekymmer för folk.

–Vi vill göra ett jobb med kvalitet

Enbergs har varit kunder till oss på NIBE länge och installerat många av våra produk-

ter genom åren. René uppskattar antalet värmepumpar till 45-50 per år.

–NIBE har betytt och betyder väldigt mycket för oss. Det är ett fantastiskt företag att jobba ihop med. Den kunskapen vi möter när vi ringer er är exemplarisk. Vi får ett trevligt bemötande och supporten är bra att bolla lösningar med. Även när vi gjort fel har ni hjälpt till så vår kund blir nöjd. Vi vill ju göra ett jobb med kvalitet. Kunderna är nöjda med produkterna och montörerna tycker att produkterna är lätta och bra att jobba med.

René märker av ett ökat intresse för upp-koppling vid nyinstallationer.

–I butiken pratar vi styrning med kunderna och visar hur appen myUplink och Smart Price Adaption fungerar. Distanstyrning via appen underlättar och sparar tid och pengar åt både oss och kunden. Man får en helt annan uppfattning om produkten när man kan koppla upp sig, se historiken och följa vad som händer. Det är en väldig fördel och det ligger i tiden!, avslutar René Enberg. ■



Enbergs VVS i Örkelljunga

Startår: 1958

Ägare/delägare: René och Rickard Enberg

Anställda: 16

Uppdrag: VVS

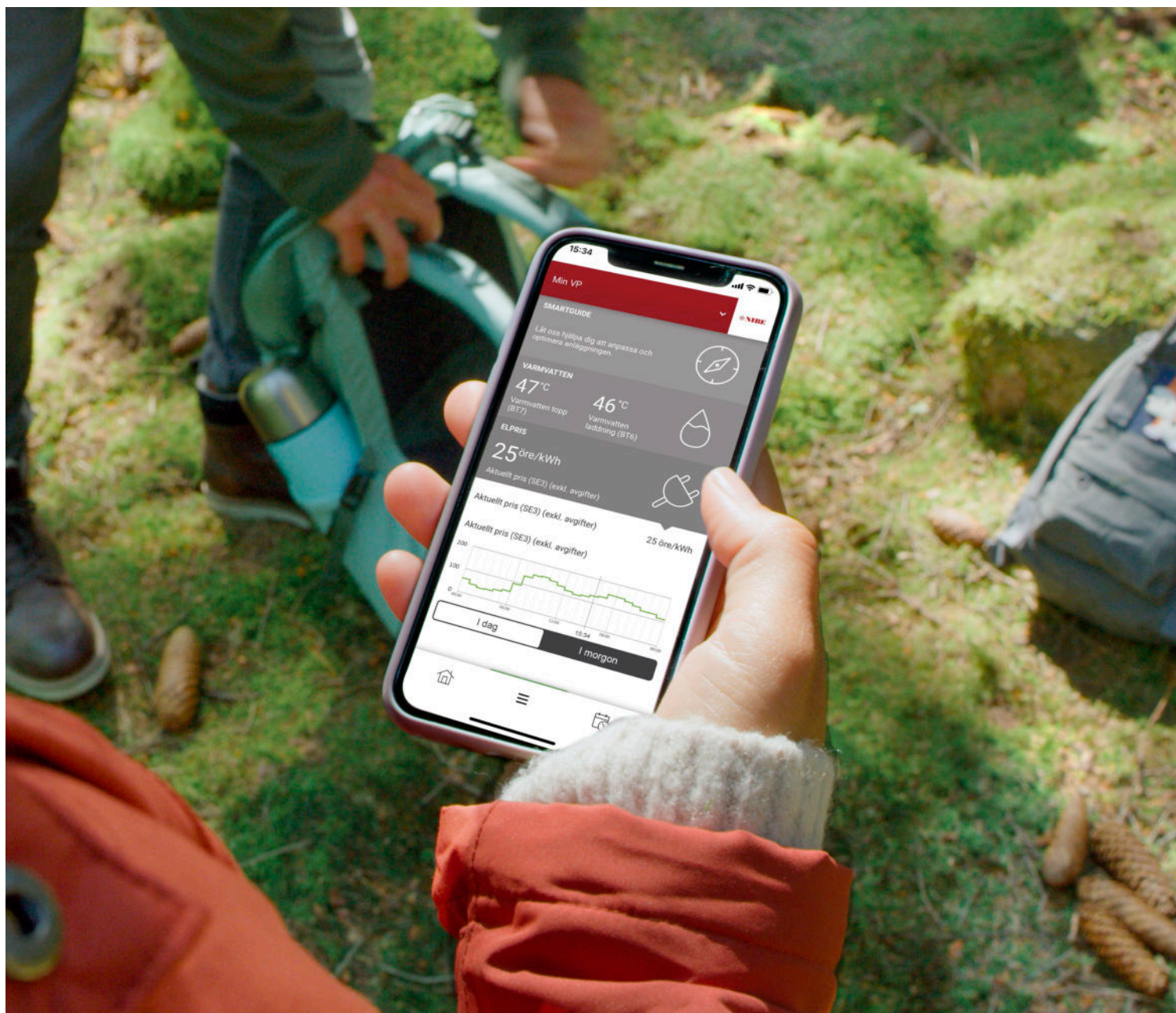
De flesta uppdragen kommer från privatkunder, men även fastighetsbolag och industrier. Åsbo hus och Gillebagaren är några av dem.

SMART PRICE ADAPTION

STYR VÄRMEPUMPARNA MOT GRÖN EL –och ett mer hållbart Sverige!

Det svenska värmepumpsundret är unikt. Få, om ens några, andra länder har på så kort tid som Sverige ställt om så stor del av sin uppvärmning från fossila bränslen till förnybar energi. Sedan länge arbetar vi med att förädla tekniken bakom vårt system för fjärrstyrning av värmepumpen.

– Genom att använda el vid rätt tidpunkt kan vi även minska användandet av fossil energi för el-produktion, säger Sven Hallbeck på NIBE.





Sven Hallbeck

Skickliga ingenjörers och teknikers arbete i Sverige har gjort att vi idag sedan flera år har värmepumpar som den bäst säljande uppvärmningsmetoden i landet. Trots ett bister klimat har det visat sig att tekniken

inte bara fungerar, utan dessutom är överlägset bäst för både ekonomi och miljö. Det här är en utveckling som började långt innan klimatförändringar ens fanns på dagordningen.

Ända sedan vi lanserade våra uppkopplade intelligenta värmepumpar 2014 har vi erbjudit funktioner som bygger på nya sätt att tänka, till exempel att ta med även elpriserna i beräkningarna.

Genom att använda el vid rätt tidpunkt kan vi även minska användandet av fossil energi för el-produktion. Allt genom en funktion i värmepumpen som kallas Smart Price Adaption. En förädling av tekniken bakom vårt system för fjärrstyrning av värmepumpar från våra uppkopplade tjänster NIBE Uplink och myUplink. NIBE Uplink finns i våra värmepumpar i F-serien och myUplink i våra värmepumpar i S-serien som vi lanserade 2019.

Prisinformation via internet

Idag kan du styra värmepumpen med samma typ av kontroller på distans som du i vanliga fall har på själva värmepumpen. Med Smart Price Adaption finns ännu en möjlighet i systemet.

Funktionen bygger på att servern hämtar information om det kommande dygnets elpriser från elbörsen NordPool Spot och använder dessa priser för att automatiskt styra värmepumpen. Komplicerat? Inte alls egentligen.

–En värmepump reagerar i vanliga fall på temperaturinformation som den får från rums- eller utegivare, säger Sven Hallbeck. När det är kallt går den igång och när det är tillräckligt varmt stängs den av. Med Smart Price Adaption tar den dessutom hänsyn till elpriset innan den gör det ena eller andra.

I allmänhet är elpriserna högre på dagen när behovet är som störst hos bland annat industrin, men det finns stora skillnader i när den dyra tiden kommer och går och detta "vet" elbörsen ett dygn i förväg.

Våra värmepumpar kan dra nytta av den informationen på smarta sätt och använda

den för att producera både värme och varmvatten till lägre pris.

Ett exempel:

Det börjar bli kallare vid 16.00. I normala fall hade värmepumpen startat då, men om den "vet" att priset sjunker vid 17.00 så kan den istället vänta till dess. Den kan också "passa på" att ladda värme och varmvatten på småtimmarna när elpriserna är låga, så att den inte behöver använda lika mycket energi när dagen gryr och elpriserna går upp.

Då våra nya värmepumpar dessutom "lär sig" förbrukningsmönster hos de boende så kan även detta tas med i kalkylen.

Låt säga att tre personer i en familj duschar varje morgon. I en vanlig värmepump värms då nytt vatten upp även om ingen ska använda det förrän 12 timmar senare. Våra värmepumpar vet att det i normala fall är färdigduchat och med Smart Price Adaptionens kunskap om elpriser kanske den väntar med att värma upp nytt vatten till sent samma eftermiddag.

–Det hela blir ännu mer intressant när du har en varvtalsreglerad värmepump som de flesta av våra värmepumpar är, fortsätter Sven Hallbeck.

En vanlig värmepump som bara har två lägen är ofta igång hela vintern i ett enda läge. Med en varvtalsreglerad värmepump kan du ha en "underhållsfunktion" igång under de dyra timmarna för att sedan använda överkapaciteten, som oftast finns inbyggd, när elen är billig.

Grönare energi

Allt som krävs för att Smart Price Adaption ska fungera är ett timprisabonnemang hos din elleverantör, en värmepump i NIBE F-serien med NIBE Uplink eller i NIBE S-serien med myUplink. Det leder inte bara till lägre kostnader, utan även till mer hållbar elproduktion. Och på så sätt kan alltså de värmepumpar som redan bidragit till lägre utsläpp, bidra ännu mer.

–Det är när elen är som dyrast som vi använder mest "smutsig el", berättar Sven. Det är då vi importerar från kontinenten och startar upp våra olje- och kolkraftverk.

–Ju mer av hushållens förbrukning som kan förskjutas till billig tid, desto mer klarar vi oss på den grönare elen. Nu kan vi också ha med egen elproduktion i styrparametrarna. Så att vi till exempel kan få värmepumpen att gå när vi har egen gratis el från till exempel solceller. Möjligheterna är oändliga. ■

"När det är kallt går värmepumpen igång och när det är tillräckligt varmt stängs den av. Med SPA tar den dessutom hänsyn till elpriset innan den gör det ena eller andra."

Så funkar Smart Price Adaption (SPA)

- Värmepumpen följer priserna på den nordiska elhandelsbörsen NordpoolSpot och kan sänka den rörliga elkostnaden på elräkning med 5–10%.
- Värmepumpen jobbar som mest när elen kostar som minst och tvärtom.
- Den får information om det kommande dygnets elpriser och planerar driften efter det och efter ditt förväntade värme- och varmvattenbehov.
- Du behöver vara uppkopplad till myUplink/NIBE Uplink och ha ett rörligt elavtal per timme.
- Tillsammans med Skellefteå Kraft erbjuder vi ett förmånligt rörligt timprisavtal.

SPA med NIBE Elhandelsavtal

Tillsammans med Skellefteå Kraft har vi skräddarsytt ett NIBE Elhandelsavtal som gör att dina kunder får ut det mesta av sin värmepump.

De hjälper dig att få en elmätare som hanterar elbörsens priser per timme så att de kan aktivera SPA-funktionen. Det är ett förmånligt avtal med 100% förnybar el och utan bindningstid.

INNANFÖR NIBES VÄGGAR

TRE NYA BYGGNADER PÅ PLATS. "Nu börjar det äntligen synas!"

Att det byggs som aldrig förr på NIBE har ingen kunnat missa. Våra satsningar i lilla Markaryd saknar motstycke och förvandlar mer och mer samhället till ett globalt epicentrum för klimatteknologi. –Under 2023 blir vi i princip klara med tre stora byggnader, säger Per Hanson, fastighetschef på NIBE.

Per Hanson ansvarig för den omfattande byggnationen som för närvarande sysselsätter mer än 120 personer på de olika byggena.

–Vi tyckte att vi byggde stort 2007, när vi byggde en fabrik på 24 000 m².

Nya värmepumpsfabriken, Visitor Center och Innovationscenter utgör sammanlagt 29 500 m² och till det kommer även nya kontorsbyggnader.

–Totalt landar vi på drygt 40 000 m², säger Per.

Värmepumpsfabriken

Den stora värmepumpsfabriken kommer att stå klar så att produktion kan börja montera in utrustning i mars – april. Därefter går det snabbt till inflyttning och start.

–Så småningom kommer vi att kunna producera väsentligt fler värmepumpar än tidigare.

"Så småningom kommer vi att kunna producera väsentligt fler värmepumpar än tidigare."

Visitor Center

Likaså är nya Visitor Center på god väg. Invigningen är planerad till 2024 och det jobbas just nu både inne och ute och med hur det ska se ut runt omkring byggnaden. –Det är en rejäl satsning på konferens- och utbildningsverksamheten och det kommer att bli en väldigt spektakulär fastighet där vi ska ta emot besökare från hela världen. Det återstår en del beslut att fatta, men det går framåt, säger Per.



När nya värmepumpsfabriken, som är 16 500 m², står klar nästa år kommer vi kunna producera väsentligt fler värmepumpar än idag.

Innovationscenter

Det tredje stora projektet är nya Innovationscenter där de första ingenjörerna ska vara på plats till våren.

–Innovationscenter är en komplicerad byggnation med stora krav på lokalerna. Tidigt nästa år börjar färdigställandet av ett laboratorium för EMC, som ställer mycket speciella krav, likaså ljudlabb, lokaler för testriggar och annat. När allt är klart kommer vi att ha ett utvecklingscenter i världsklass, ett av de främsta i sitt slag, i varje fall i Europa.

Utöver de här tre stora projekten ska det även byggas nya kontorsbyggnader.

–Det är inte bara byggnader vi arbetar med. Vi måste också tänka på den yttre miljön så att grönytor och annat är lättskötta och inbjudande. Parkeringsfrågan är också en utmaning vi måste lösa, i synnerhet nu när vi ska expandera så kraftigt. Men vi är nöjda, vi ligger i fas och allt har gått bra hittills.

Hållbart såklart

Hållbarhet och ett lokalt engagemang har alltid varit viktigt för oss på NIBE

–Vår övergripande strategi är att lagerlokaler, labb och fabriker enligt Green Building och ska förbruka 25% mindre energi än tidigare eller jämfört med Boverkets nybyggnadskrav. Nybyggnation och större tillbyggnader av fastigheter som exempelvis kontor kommer att certifieras enligt Miljöbyggnad Guld och Energiklass A. Uppvärmningen och kyla ska ske med produkter ur NIBEs eget sortiment så som bergvärme, solceller och ventilation. Och i möjligaste mån försöker vi använda lokala entreprenörer för bygg- och installationsarbeten, avrundar Per Hanson. ■





*Stefan Calling är chef för produktchefsavdelningen.
Stefan Oliv är produktchef på den senska marknaden.*

NY SERIE! FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET.

"Marknadens krav driver våra produkter framåt"

I en serie artiklar följer vi vägen från idé till färdig produkt. I del ett av fyra träffar vi de som lyssnar av marknaden.

–Det är vi som agerar beställare och för vidare nya marknadskrav till utvecklingsavdelningen, säger Stefan Calling, chef för produktchefsavdelningen i Markaryd.

Stefan Calling leder arbetet för sju produktchefer som har en global roll och ansvarar för varsin produktportfölj, till exempel luft/vattenvärmepumpar och frånluftsvärmepumpar. Utöver det finns lokala produktchefer i alla de europeiska länderna.

–Att ha lokala produktchefsorganisationer i alla länder gör att vi får med lokala lösningar i våra produkter, säger Stefan Calling.

Den svenska produktportföljen sköts av Stefan Oliv.

–Stefan jobbar på säljavdelningen, med hela vår svenska säljkår, och sitter väldigt nära marknaden, fortsätter Stefan Calling.

"Det handlar om att ha örat mot rälser, om faktabaserat lyssnande, och att hitta goda idéer."

Sverige är ett föregångsland

Stefan Oliv har ett nära samarbete med de som ansvarar för produktportföljerna och är med under hela utvecklingsfasen.

–Sverige är en mogen marknad som ger en väldigt bra input som tillsammans med de andra ländernas krav driver våra produkter framåt. Vi har haft fokus på Sverige och det tuffa nordiska klimatet och lärt oss av det i mer än 40 år. Den långa erfarenheten och lärdomen kan vi ta med oss till marknader som inte är lika mogna. Sen gör vi ju även landspecifika anpassningar och produkter, och varianter för andra länder. De produkter som vi använder här passar ofta bra i våra grannländer, medan i exempelvis Frankrike passar de inte lika bra, förklarar Stefan Calling.

Egna idéer och förfrågningar

Produktavdelningens roll är att agera kund eller beställare till utvecklingsavdelningen. De börjar

med att ta reda på vad marknaden vill ha.

–Vi jobbar metodiskt, lyssnar på er installatörer, på våra slutkunder, konsulter och experter. Vi gör omvärldsanalyser och tittar på konkurrenter, på funktion, pris, ny teknik, nya nischer, nya marknader eller nya marknadssegment, förklarar Stefan Calling.

–När vi ser ett nytt marknadskrav så ser vi över vilka komponenter som finns tillgängliga på marknaden och räknar på affärsnyttan. Vi tar fram koncept som vi tror på och går tillbaka till marknaden, eller marknaderna, för att få återkoppling. Det handlar om att ha örat mot rälser, om faktabaserat lyssnande och att hitta goda idéer och ta dem vidare "Det här var intressant, låt oss gå till vår research-grupp och se om det håller rent tekniskt", berättar Stefan.

När de anser att projektet är möjligt skriver de en kravspec till produktutveckling. Där inleds arbetet med framtagandet av den nya produkten.

–Allt gör vi tillsammans med Stefan Oliv och hans motsvarigheter i de olika länderna.

Under året samlar de på sig en stor research-databas och teknisk analys.

–Om ett koncept inte fungerar just nu så kan det vara görbart i framtiden. Vi testar också mycket, till exempel på en ny marknad. Faller det väl ut kan vi ta med det till grannländerna.

När Stefan Calling och hans team på produktavdelningen utvärderat vilka idéer som är bäst och i vilken ordning de vill göra allt tar utvecklingsavdelningen vid.

–Där har vi en styrgrupp som arbetar med att ta fram produkter där Stefan Oliv och produktchefer sitter med som "kundrepresentanter".

Framtida utvecklingsområden

Trenden är bättre och bättre användarvänlighet och installatörsvänlighet, till exempel användargränssnitt.

–Innovativa lösningar som vi genomfört de senaste åren är den förenklade startguiden som underlättar driftsättning, och att värmepumpen kommunicerar med användaren när man öppnar luckan "Hej din värmepump fungerar som den ska...". Men här gör vi förbättringar hela tiden, berättar Stefan.

–När det gäller just uppkoppling och smarta funktioner ligger vi långt fram, med Smart Price Adaption, väderprognosstyrning och Smart Energy Source. Vi fokuserar extremt mycket på att alltid ha den bästa prestandan. Att minska produkternas klimatavtryck jobbar kontinuerligt med för att fortsätta utveckla produkter i världsklass, med mer miljövänliga köldmedier, mer smarta funktioner som kan hjälpa användaren att spara energi och med att återvinna material.

Ser man på tio års sikt finns det flera områden där Stefan ser att kraven kommer förändras.

–Det kommer bli förändringar i prissättning av el och många nya funktioner kommer att tillkomma. När det kommer till nedladdningsbar mjukvara kommer man alltid ha den senaste uppdateringen. Allteftersom vi blir bättre och bättre på att optimera produkterna kommer man få glädje av det under hela produktens livslängd. Det här kanske inte är lika viktigt när produkten är ny, men efter 10 år!

De stora satsningarna på framtida tillväxt innebär en utveckling även för produktchefsavdelningen.

–Vi växer så det knakar eftersom marknaden gör det. Vi har just tagit in en ny industridesigner som ska hjälpa oss att göra våra produkter ännu enklare att använda och installera, men också för att ge dem ett vackert yttre.

–Det gäller att knyta ihop design och funktion, för våra installatörer och våra slutkunder, avslutar Stefan Calling. ■

AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!

1% av alla VVS-montörer i landet är kvinnor. Totalt är det cirka 21 500 utbildade yrkesverksamma VVS-montörer i Sverige enligt Arbetsförmedlingen. 215 kvinnor. VVS-branschens Yrkesnämnd jobbar för att fler kvinnor ska välja VVS-branschen. Förutom att stötta med ett nätverk och en facebookgrupp erbjuder de en teoretisk utbildning under lärlingstiden. [Läs mer på vvsyn.se](#)

Visste du att...

Byggnader står för 40% av all energi. Därför vill nu Martin Forsén, International Affairs på NIBE, starta en renoveringsvåg: –Den nuvarande renoveringstakten av offentliga och privata byggnader behöver åtminstone fördubblas, säger han. Många av EU:s medlemsstater har gått in med bidrag för att öka renoveringstakten. Nu får vi se vad den nya regeringen gör åt detta.

Källa: Eurostat, Energy balances 2019.

NIBE S2125 vinner priser!

Vår nya, tysta och kraftfulla luft/vatten-värmepump prisas runt om i Europa. Nu senast i Österrike och även i Storbritannien där den utsågs till "Bästa värmesystem eller produkt" i tävlingen Build it Awards 2022.



VVS-montör – ett framtidsjobb

Framtiden ser ljus ut när det gäller möjligheten till arbete för VVS-montörer. Bedömningen är att VVS-montörer kommer att ha mycket stora möjligheter till arbete både under de närmaste åren och att konkurrensen om jobben kommer vara mycket liten enligt Arbetsförmedlingens yrkesprognos. Källa: [Framtid.se](#)

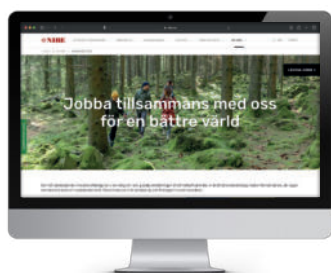


Vad kan du om pool och kyla?

Sommaren närmar sig med stormsteg och många efterfrågar pool och sommarsvalka. Vet du till exempel hur mycket extra man behöver borra för poolen, eller hur mycket kyla det finns i borrhålet? De här och många andra frågor får du svar på under vårens utbildningar.

Hela utbildningsprogram hittar du på proffs.nibe.se

26 april Pool
9 maj Komfortkyla



Vi ska få 520 nya kollegor i år!

I vår ambition för framtiden är det viktigt att få ny kompetent personal för att öka tillverkningen och nå våra högt satta mål. Under 2022 fick vi 470 nya medarbetare och nu under 2023 behöver vi anställa ytterligare ca 520 personer på NIBE AB. Så tipsa gärna dina vänner att gå in på nibe.se/lediga-jobb.

Grönt avdrag **20%**

Det gröna avdraget är nu 20% för installationer av solceller och 50% för lagring av egenproducerad elenergi. Det gäller installationer som påbörjas, avslutas och betalas från och med den 1 januari 2023. Max 50 000 kronor per person och år. [Läs mer på Skatteverket.se](#)

Välkommen att beställa våra nya konsumentbroschyrer!

Nu finns det nya broschyrer som du enkelt kan beställa kostnadsfritt på proffs.nibe.se. Fyll i dina uppgifter överst på sidan, och kryssa i de broschyrer du vill beställa. Avsluta genom att klicka på Skicka!

Kontakta gärna din distriktssäljare för att hålla dig uppdaterad med butiks och marknadsföringsmaterial!



Hej Ali Reza Mosawi!

Du är med i en av vårens annonser. Hur känns det?

Bra, eftersom jag kan mitt jobb, det är roligare och lättare att vara modell då.

Vad jobbar du med?

Jag jobbar på måleriavdelningen. Vi målar delar till värmepumpar och varmvattenberedare och ser till att de blir målade i rätt färger.

Hur går det till?

Först kör vi fram dem med hjälp av truck till det ställe vi ska hänga upp dem. Därefter hänger vi upp dem på en "conveyor". Det är jätteviktigt att det blir rätt. Gör jag fel här så förstör jag allt. Sen avfettas de och det läggs på ett rostskydd. När de är torra sprutas det på pulver innan de går in i ugnen för att hårdas. Så fort de har svalnat av hänger vi av och kontrollerar dem innan vi packar och kör iväg dem till nästa station.

Vad gör du på bilden?

Här kontrollerar jag en plåt efter målningen för att se att den är slät och att färgen är jämn.

Vad trivs du bäst med att göra i ditt arbete?

Jag gillar att hänga upp plåtarna. Det tar tid att lära sig alla momenten. Det är lite tungt ibland och man måste hitta tekniken och vara försiktig för att inte skada ryggen och händerna – och plåten.

Vad gör du helst när du inte jobbar?

Jag gillar att gymma, spela fotboll och träffa min sambo. Jag bor med min familj i Hässleholm.

Hur trivs du på NIBE?

Det är bra på NIBE, alla är trevliga och roliga. Jag har en bra chef, han är också rolig och han har alltid tid att prata med mig.

FOKUS VARMVATTEN

DET VÅRAS FÖR SOMMARSTUGORNA OCH VARMVATTENBEREDARNA!

Det är dags att starta upp varmvattnet och se över sina beredare. Många behöver säkert hjälp med alltifrån skötsel till utbyte inför den nya säsongen. Här har vi samlat lite tips och råd inför sommarstugepremiären, för dig och dina kunder.

Harald Källstrand har jobbat med varmvattenberedare hos oss på NIBE under många år. Proffsnytt träffade honom för att få svar på de vanligaste frågor som dyker upp så här års.

Varför bör man motionera säkerhetsventilen på varmvattenberedaren?

–Nu öppnas alla sommarstugor upp igen och varmvattenberedare som varit avstängda sätts på. Det är ett bra tillfälle att motionera säkerhetsventilen genom öppna och stänga den några gånger. Detta för att säkerställa att den fungerar och inte har kärvat igen eller liknande. Om säkerhetsventilen inte fungerar som den ska är det risk att trycket blir för hög inne i beredaren. Om ventilen läcker ständigt så bör den bytas ut.

"Våren är ett bra tillfälle att motinera säkerhetsventilen."

Hur ofta bör ett sommarstuge-hushåll byta varmvattenberedare?

–En varmvattenberedare kan hålla allt från 10 till 25 år eller mer. Livslängden beror på vattenkvaliteten, det vill säga på om varmvattenberedaren har rätt material i förhållande till den aktuella vattenkvaliteten.

Vad bör kunderna tänka på när de ska köpa en ny varmvattenberedare?

–Varmvattenförbrukningen och familjens vanor avgör hur stor beredare som behövs. Om alla familjemedlemmar duschar varje dag och länge, kan det behövas lite mer varmvatten. Barnens ålder, små barn duschar inte lika länge som tonåringar, husets storlek och om familjen eller huset kommer att växa.

–Annat som påverkar är kranar och vattenmunstycken. Genom att välja energisnåla alternativ minskar du förbrukningen. Annat som är bra att tänka på är att den är anpassade efter vårt nordiska klimat, att den är energisnål, och kanske till och med har energibesparande funktioner, och att det finns bra garanti, på



Harald Källstrand, expert på varmvattenberedare.

NIBE har vi 3 års garanti på våra varmvattenberedare.

Vilka varmvattenberedare skulle du rekommendera till ett sommarhus?

–Det beror på hur behoven ser ut, men allt från den mindre 35 litersberedaren NIBE EMINENT till den stora, smarta NIBE COMPACT SC 300. Den senare lär sig hushållets varmvattenförbrukning för att minska energiförbrukningen, och håller energimärkningens högsta klass för elektriska varmvattenberedare.

Vad är det för vits med en smart varmvattenberedare?

–Den har en smart termostat som lär sig när familjen brukar använda större mängder varmvatten och då värmer beredaren inte upp vatten i onödan. På så sätt minskar tomgångsförlusterna. Det finns även möjlighet att ställa in beredaren på semesterläge så att den håller lägsta möjliga temperatur utan frysrisk. Den

möjliga besparingen når upp till 9% jämfört med konventionell teknik. Dessutom är den utvecklad med en förenklad felsökning för er installatörer.

Vilka korrosionsskydd har NIBE?

–Koppar, rostfritt stål och emalj, man väljer det korrosionsskydd som passar vattenkvaliteten. Koppar passar de allra flesta kommunala vatten, men det är känsligt för låga pH-värden, vilket kan orsaka korrosion. Rostfritt är okänsligt för pH-värden i normala tappvatten men är känsligt för höga kloridhalter. Emalj å sin sida är ett bra alternativ i vatten med mycket kalk och hög kloridhalt, men är känsligt för mjukt och saltfattigt vatten. ■

Är du osäker så be dina kunder ringa oss på 0433 - 27 3185 och beställa ett vattenprovskit för att göra en vattenanalys. De skickar in vattenprovet till oss så återkommer vi till dem med en rekommendation.



Tips!

Mer information och instruktioner om skötsel av varmvattenberedare för dina kunder finns under SUPPORT på nibe.se



NIBE EMINENT

för mindre varmvattenbehov

Täcker med sina olika storlekar många behov av varmvatten. Med den minsta går det att ta en snabbdusch och ändå ha vatten till disken och med 100-litersmodellen kan du täcka större delen av varmvattenbehovet under sommarhalvåret.

- Vägghängd elektrisk varmvattenberedare
- För fritidshus och det mindre hushållet
- Volym: 35-120 liter



NIBE COMPACT SC

Smart Control för större varmvattenbehov

Har energimärkningens högsta klass, går ner i drift när du åker på semester och minns när du brukar duscha.

- Golvstående elektrisk varmvattenberedare
- Smart Control som lär sig ditt varmvattenbehov för lägsta energiförbrukning
- Volym: 140-269 liter



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: DEN TRÅDLÖSA RUMSTERMOSTATEN ROT 10.



I de senaste numren av Proffsnytt har jag testat ett av de nya trådlösa tillbehören till S-serien. Nu är turen kommen till rumstermostaten ROT 10. Häng med så ska vi se hur smart den är och om den är enkel att komma igång med.

Med den trådlösa rumstermostaten går det att läsa av och justera temperaturen i klimatsystemet direkt från displayen och via myUplink. Det är en trådlös variant av den fasta inomhusgivaren, ett mellanting mellan THS 10 och RMU S40. Med ROT 10 går det att aktivera extra varmvatten, boosta ventilation när det är party eller aktivera hemma/bortaläget för att spara energi om huset står tomt.

Själva termostaten drivs med ett uppladdningsbart batteri. Eftersom den har en magnet kan du till exempel sätta den på kylskåpsdörren, eller om du hellre vill, skruva fast den på en vägg.

Kom i gång på några minuter

Följ med i stegen nedan så testar vi om ROT 10 är lika enkel att koppla upp som de andra smarta tillbehören. Men se först till att anläggningen är uppdaterad med den senaste mjukvaran.

1. Ladda upp batteriet i ROT 10.
2. Välj språk med pilknapparna och välj sedan med knappen längst till höger.
3. Det står nu Anslut till nätverket.
4. I huvudmenyn på värmepumpens display gå till Uppkoppling, meny 5 och välj trådlösa enheter meny 5.4.
5. Klicka på Lägg till enhet och välj bekräfta när den har hittat Rumstermostaten.
6. Namnge enheten och bekräfta och välj sedan ok.
7. I huvudmenyn går du till meny 1.3.3 rumsgivarinställningar.
8. Välj vilka klimatsystem ROT 10 ska påverka. Klicka på aktuellt klimatsystem och välj ROT 10 eller vad du döpte enheten till. Klicka sedan på texten värme så den tänds. Nu styr ROT 10 det aktuella klimatsystemet. Klart!



Är det för långt mellan kundens ROT 10 och värmepumpen? Inga problem, då går det att komplettera med en RPP 10 som också förstärker signalen mellan trådlösa tillbehör. Även ROT 10 stöder myUplink så att det går att se både luftfuktigheten och temperaturen.

Hur gick testet?

Det här var nog den snabbaste installationen jag varit med om av smarta hem-tillbehör. Snabbt, enkelt och bra! Vi har nu gått igenom samtliga av våra smarta tillbehör.

/Marko



Läs om de andra smarta tillbehören!

Strömbrytaren och repeatern RPP 10: Proffsnytt #4 2021

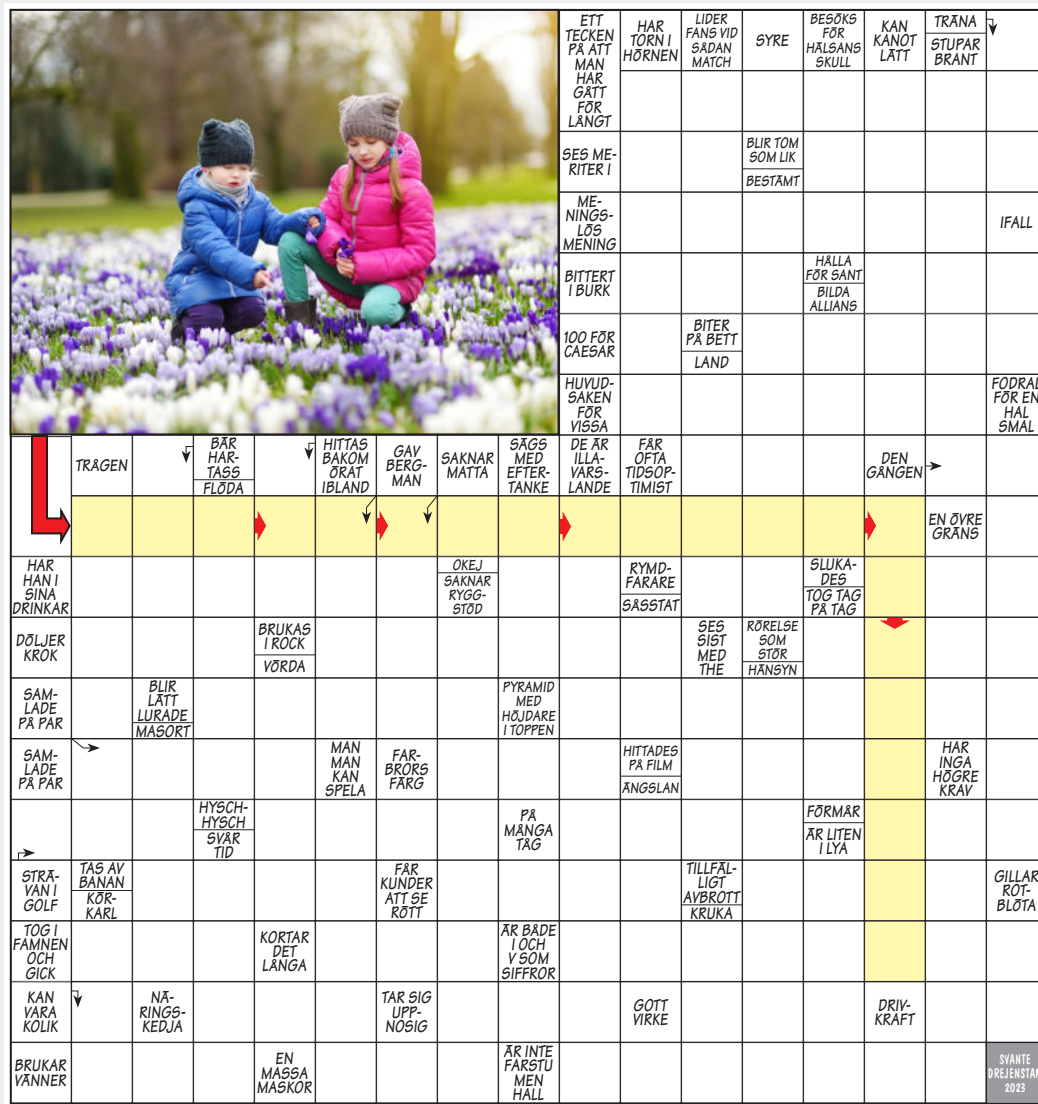
Rumsenheten RMU S40: Proffsnytt #1 2022

Fukt- och temperaturgivaren THS 10: Proffsnytt #2 2022

Koldioxid-, temperatur- och fuktsensorn CDS 10: Proffsnytt #3 2022

Radiatortermostaten SRV 10: Proffsnytt #4 2022

Tävla och vinn med NIBE



Du kan vinna en NIBE-powerbank. Senast 30 April 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 och dina konyaktuppgifter till: sandra.bjorklund@nibe.se)
OBS! Tävligen gäller ej NIBE-anställda.

GRATTIS! Vinnarna i NIBES korsordstävling får ett kit med reflexse och en ståltermos.

Rätt lösning i NIBE Proffssnytt 4/2022: "Varma hälsningar från NIBE"

Magnus Persson, Åkarp's Rörservice AB, Lomma • Bengt Danielsson, Redbergslids VVS, Göteborg • Ove Arksand, Rhodins Rör AB, Vallentuna • Peter Axelsson, PA Rör AB, Väckelsång • Tomas Ivarsson, Gustaf Svensson Rörläggeri AB, Lindome

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: 0433-273842 / 076-696 69 00

Per Mollstedt, STOCKHOLM
Tel: 0433-273464 / 070-349 66 17

Patrik Thorén, STOCKHOLM
Tel: 0433-273855 / 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, MJÖLBY
Tel: 0433-273520 / 072-239 03 90

SÖDRA

Klas Hellgren, 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

FÖRSÄLJNING HUSPRODUKTION

Arne Gustafsson, SVERIGE
Tel: 0433-273455 / 070-942 91 50

FASTIGHET

Mikael Andersson, STOCKHOLM
Tel: 0433-273557 / 070-570 80 08

David Möller, KLIPPAN
Tel: 0433-273502 / 076-697 67 44

Fredrik Snygg, VITTSJÖ
Tel: 0433-273457 / 070-190 03 16

Jonas Cronwik, SVERIGE
Tel: 0433-276549 / 073-917 88 04

Upptäck våra energilösningar på
proffs.nibe.se



 **NIBE**

Det enkla valet.

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

Upptäck mer på proffs.nibe.se

