

PROFFSNYTT

NR4 2022 | FÖR DIG SOM LEVERERAR INOMHUSKOMFORT



RASMUS SVARAR PÅ KUNDERNAS VANLIGASTE FRÅGOR.

Läs om nya frånluftsvärmepumpen
i S-serien, om 70 års pionjäranda på
NIBE och mycket mer.

"Vi går mot ljusare tider."



Hej alla vänner där ute!

När det är som mörkast är ljusningen nära. Nu råkar det dessutom sammanfalla med vintersolståndet och att vi tänder julbelysningen hemma. Som ni förstår syftar rubriken inte på dygnets antal ljusstimmar utan något helt annat...

Men först, tack alla ni som kämpat på och hjälpt våra gemensamma kunder under året som varit. Det har ju som alla vet präglats av komponentbrist, hög efterfrågan och längre leveranstider. Jag är glad att äntligen kunna säga att vi nu ser tecken på en successivt förbättrad situation under de närmaste månaderna. Under hösten har det infunnit sig en viss stabilitet och vi upplever en kännbar förbättring av leveranskapaciteten.

I med- och motvind har vi alltid varit fullt övertygade om att våra produkter är helt rätt i (fram)tiden. Sedan orosmolnens intåg har vi arbetat outtröttligt med att lösa upp de knutar som funnits, vilket också burit frukt för framtiden. Alla förändringar hos oss, stora som små, betyder alltid noggranna tester, utvärderingar, finjusteringar och dokumenterande. Detta för att hela tiden säkerställa att vi ger marknaden en produkt som lever upp till de höga förväntningar som finns på

en NIBE-produkt. Vårt ansvar upphör inte bara för att produkten är tillverkad och levererad. Vår kund ska känna trygghet och glädje under hela dess livslängd.

Frågorna från kunder kring smarta energieffektiva lösningar fortsätter vara aktuella. Och vi fortsätter vårt idoga arbete med att föra utvecklingen framåt. Ett exempel på det är att vi nu lanserar en ny generation frånluftsvärmepumpar som är tystare, kraftfullare och energieffektiva. Om den och många andra satsningar på framtiden kan du läsa här. Allt det här gör att jag själv känner att vi nu tar ordentliga kliv framåt.

När nu vårt 70:e år går mot sitt slut vill jag önska er alla,

God Jul och Gott Nytt År!

Henrik Henningsson
Försäljningschef Sverige
NIBE Energy Systems

Med reservation för eventuella tryckfel och felskrivningar.

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 Tuveros
Mathias Blom | Malin Grönberg
Peter Carlsson | KAN
Peter Lockman

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



4

NYHET! FRÅNLUFTSVÄRMEPUMP I

S-SERIEN NIBE S735 är kraftfullare, har högre ventilations- och varmvattenkapacitet och betydligt lägre ljudnivå. Dessutom arbetar den med det naturliga köldmediet R290 som har GWP 3.



11

GENERATIONSBOENDE BADAR I SOL

–Arkitekten hade ritat in en pelletsanläggning, men jag ville att det skulle vara så enkelt som möjligt, med golvvärme överallt. När jag diskuterade det med min VVS-are sa jag att "jag vill att du tänker på framtiden". Det blev den bästa investeringen jag gjort i hela mitt liv.



20

ENERGIJAKT MITT I CITY

Fastighetsägaren Umehem testade bergvärme för första gången 2008, sen dess har det bara fortsatt. Nyligen installerad de 16 NIBE F1345-60 i tre olika fastigheter. Proffsnytt besökte Fastigheten Frigg där man borrar 27 hål i källargaraget.

TIO ENERGIPARTIPS**HUR KAN JAG SPARA ENERGI MED MIN VÄRMEPUMP?**

Bara genom att sänka komfortläget en nivå för värme och varmvatten kan det bli en hel del på ett år. Tipsen tillsammans med instruktioner hittar dina kunder på nibe.se

Läs tipsen på sidan 8

**HÄR ÄR MORGONDAGENS INGENJÖRER**

Att bry oss om människorna och bygden och satsa på framtiden är grundmurade värderingar på NIBE. Ett mål är att minska gapet mellan företagsvärlden, studenter och skolelever.

– Jag vill ge studenterna ett bredare och djupare perspektiv på vad det innebär att vara ingenjör och tekniker, säger Gerteric Lindquist, VD på NIBE.

Som en stor arbetsgivare i en mindre ort och en marknadsledare inom hållbara energilösningar har vi möjligheten att göra skillnad både lokalt och globalt. I den sista av fyra jubileumsartiklar om NIBE 70 år berättar vi om hur vi drar vårt strå till stacken för ett bättre samhälle.

Idag är vi drygt 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns ytterligare cirka 3 000 anställda. NIBE AB består av NIBE Energy Systems och Contura. Bolaget ingår i NIBE Group som har en omsättning på drygt 30 miljarder kronor och mer än 20 000 anställda i över 30 länder.

Läs del 4 i artikelserien om NIBE 70 år på sidan 16

NYHET I S-SERIEN

EN NY GENERATION FRÅNLUFTS- VÄRMEPUMPAR I S-SERIEN.

NIBE S735 är kraftfullare, har högre ventilations- och varmvattenkapacitet och betydligt lägre ljudnivå. Dessutom ger den större besparing i medelstora och större hus.

–Det här är den bästa frånluftsvärmepumpen som NIBE någonsin tillverkat, säger Richard Carlholmer, ansvarig för småhustillverkare på NIBE.



NIBE S735 kompletterar vårt redan breda sortiment på frånluftsvärmepumpar och har många viktiga förbättringar.

- Med en större inverterstyrd kompressor är tanken att den ska kunna användas till alltifrån små till större enfamiljshus, berättar Richard Carlholmer. Nu kan även de som bygger hus på cirka 200 – 250 m² välja en mer prisvärd lösning. Den passar även utbytesmarknaden för den som vill merinvestera för att minska driftkostnaden jämfört med en konventionell frånluftsvärmepump.

S735 arbetar med det naturliga köldmediet R290 som har GWP 3 (Global Warming Potential).

- Det är extremt lågt, säger Richard. Ännu en fördel med detta köldmedium är att vi ökat varmvattenkapaciteten med cirka 20%.

Den nya frånluftsvärmepumpen tar samtidigt klivet upp i S-serien, med allt vad det innebär i form av en intelligent värmepump och wifi-uppkoppling.

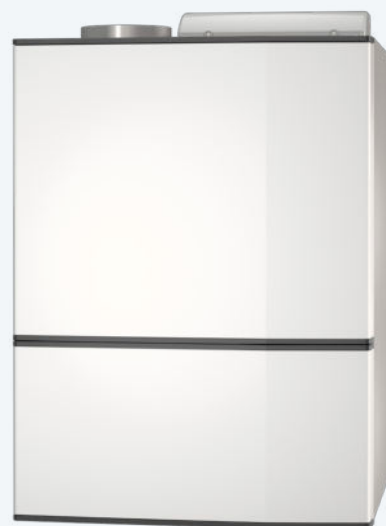
- Väderprognosstyrning och automatisk uppdatering av mjukvaran är två efterlängttade funktioner som nu finns tillgängliga via molntjänsten myUplink, fortsätter Richard. Den kan även kopplas ihop med våra nya smarta tillbehör, till exempel trådlös innekivare och fukt- och CO₂-givare.

S735 är en utveckling av F730-konceptet med många tekniska förbättringar och har även en ny funktion.

- S735 kan även hantera tillbehöret för förvärmad tilluft. Vårt nya tilluftsaggregat SAM S42 har därför fått nödvändiga komponenter som annars sitter i F750, som volymkär, cirkulationspump och växelventil. SAM S42 är som standard vägghängd men kan även med fördel placeras på ett golvstående kabinett CAB S12 som kan dölja ytterligare VVS-utrustning, berättar Richard.

- De främsta anledningarna för att ta fram S735 har varit att sänka ljudnivån, välja ett

framtidssäkert och naturligt köldmedium, öka varmvattenkapaciteten och införa S-serie plattformen. Nu kan vi pricka av alla punkterna med "mycket väl godkänt".



Tilluftsaggregat NIBE SAM S42 har hög kapacitet och låg ljudnivå och ger tillsammans med NIBE S735 en komplett lösning för balanserad ventilation. SAM S42 har mer än dubbla volymen i sitt volymkär, jämfört med det som sitter i F750. Upphållningsanordning ingår. ■

"Nu kan de som bygger hus på 200 – 250 m² välja en mer prisvärd lösning."



NIBE S735

- Hög årsvärmefaktor och låg driftskostnad för både nybyggnation och utbyte.
- Låg ljudnivå, stilren design och ett kompakt format gör den enkel att placera och installera.
- Användarvänlig touchscreen och integrerad trådlös uppkoppling med energibesparande smart teknik för hög komfort.
- Naturligt köldmedium och stor varmvattenkapacitet.

"Vi kommer att kunna
köra betydligt längre fram
under hösten/vintern med
enbart kompressorn."



TESTPILOT NIBE S735

"Den är betydligt tystare och vi såg direkt att den minskade vår energianvändning."

Familjen Feglers värmepump hade 17 år på nacken och det började bli dags att byta ut den. Nu är de en av flera familjer som testar den nya frånluftsvärmepumpen i S-serien.

–Det ska bli kul att se hur mycket energi vi sparat på ett år, säger en förväntansfull Mårten Fegler.



–Värmepumpen smälter bra in i vår kombinerade tvättstuga/hall där vi också har en extra varmvattenberedare, säger Mårten Fegler som är testpilot för nya NIBE S735.

I ett hus ett stenkast från havet i Mellbystrand bor familjen Fegler. Det är Mårten, Madeleine, dottern Fanny och hunden Pysen. Det är ett enplanshus från 2005 med en boyta på ungefär 190 m².

–Vi flyttade hit 2015 och trivs väldigt bra, berättar Mårten.

Den tidigare värmepumpen, en NIBE FIGHTER 360P, installerades när huset byggdes. Med 17 år på nacken började det bli dags att byta ut den.

–Vi har goda vänner som jobbar på NIBE och som hjälpt mig med den gamla pannan. När vi fick möjligheten att vara testpiloter nappade vi direkt. Bytet gick hur smidigt som helst.

Installatören var dock noga med att kolla så att kondensisoleringen på avluftskanalen var tillräckligt bra utförd, vilket den var, som tur var. Han kom på morgonen och demonterade den gamla värmepumpen och på eftermiddagen var den nya i drift.

Värmepumpens kraftfulla, inverterstyrda kompressor, intelligenta styrning och nya design matchar väl husets förutsättningar och familjens behov.

–Den är ju betydligt tystare, berättar Mårten, och vi såg direkt att den minskade vår energianvändning. Vi har en ju speciell elmätare som enbart mäter värmepumpens energiförbrukning och jag förde lite statistik

Familjen Fegler i Mellbystrand

Villa: byggd 2005, ett plan

Boyta: 190 m²

Byte från: frånluftsvärmepumpen NIBE FIGHTER 360P

Byte till: nya frånluftsvärmepumpen NIBE S735-7kW

i början. Den nya drog direkt mellan 5 och 10 kWh mindre per dygn, men det var under våren, så det blir såklart mer när det blir kallare. Vi kommer ju att kunna köra med enbart kompressorn betydligt längre fram under hösten/vintern nu med den nya. Det ska bli kul att se hur mycket energi vi kommer att spara på ett år, säger Mårten och ler.

–Att värmepumpen har ett naturligt köldmedium är också positivt. Och den smälter bra in i vår kombinerad tvättstuga/hall där vi också har en extra varmvattenberedare.

Med sin nya uppkopplade frånluftsvärmepump, myUplink och de nya trådlösa tillbehören kan familjen få en ännu bekvämare och energisnålare vardag.

– Vi är jättenöjda, säger Mårten. Det känns bra att kunna se direkt i mobilen att anläggningen fungerar som det ska, särskilt om vi är bortresta eller om det är jättekallt ute, och kommer det ett larm så kan vi agera direkt. Automatiska mjukvaruuppdateringar är också bekvämt, dessutom gör det det ju att värmepumpen för varje gång blir snäppet bättre. ■

Läs mer om nya NIBE S735 på proffs.nibe.se



ENERGISPARTIPS



10 ENERGISPARTIPS TILL DINA KUNDER.

Här är våra bästa tips för våra värmepumpskunder som vill spara energi i vinter. Bara genom att sänka komfortläget en nivå för värme och varmvatten kan det bli en hel del på ett år. Tipsen, tillsammans med instruktioner, hittar du och dina kunder på nibe.se



Sänk din inomhustemperatur

Genom att sänka rumstemperaturen 1 grad under uppvärmningssäsongen kan du spara ca 6 % av din uppvärmningskostnad, lite beroende på var i landet du bor och typ av hus. En genomsnittlig familj i villa med 21°C inomhustemperatur, förbrukar ca 4 000 – 8 000 kWh för endast värmen på ett år, vilket ger en besparing på ca 250 – 500 kWh/år. Tänk så mycket du kan spara om du har 23°C hemma och sänker till 20°C – och kanske lite till i sovrummet för att sova godare.

Se över temperaturen, rum för rum.

Kan du sänka temperaturen lite till i sovrummet, gästrummet eller garaget? När du har en trådlös temperatursensor och en trådlös radiatortermostat i rummet kommunicerar de med din intelligenta värmepump som automatiskt justerar till den temperatur du valt.

Snabbare dusch gör susen

Duschen tar ungefär 2/3 av ett hushålls varmvattenförbrukningen. Halvera duschtiden så kan du och din familj minska förbrukningen med 30% – 40% och få en besparing på ca 300 – 600 kWh på ett år.

Sänk Komfort-läge på varmvattnet

I våra värmepumpar finns flera komfortlägen för varmvatten och de flesta hushåll har utrymme att sänka komfortläget en nivå. För

en genomsnittlig familj i villa med värmepump så drar varmvattnet ca 1 000 – 1 500 kWh/år. Om du sänker från normalt till litet/ekonomi komfortläge kan du spara ca 150 kWh/år.

Värm inte varmvatten i onödan

Många av våra värmepumpar har funktionen Smart Control, liksom våra varmvattenberedare i Compact Smart Control-serien. Det innebär att de lär sig din varmvattenanvändning för att spara energi automatiskt.

Har du väldigt oregelbunden varmvattenanvändning kan det vara bättre att ha varmvattenberedaren på lägsta komfortläget till vardags och aktivera varmvatten när du behöver.

Stäng av vattnet i sommarhuset

Genom att stänga av sommarhusets eldrivna varmvattenberedare under vinterhalvåret sparar du ca 300 kWh, jämfört med om den skulle gå för fullt och ändå inte användas. Vrid ner termostatvredet till lägsta möjliga temperatur eller stäng av den helt. Stänger du av den helt måste du tömma varmvattenberedaren eller ha viss värme på i huset så inte vattnet fryser.

Lägre ventilation på dagen

Har du en frånluftsvärmepump eller ett ventilationstillbehör kopplat till din värmepump? Då finns olika sätt att dra ner på ventilationen när behovet är lägre om du har en intelligent

värmepump. Antingen genom att minska ventilationen när du åker hemifrån, för att sen öka igen när du kommer hem. Eller genom att sätta upp trådlösa koldioxidsensorer i rummen som kommunicerar med värmepumpen i S-serien – och som i sin tur sänker ventilationen när behovet är lägre.

Sparläge på semestern

Är du borta en längre tid kan du använda funktionen Semester-läge om du har en intelligent värmepump. Då går värmepumpen ner i sparläge, så att ditt hus mår bra men använder mindre mängd energi.

Mät energiåtgången i eluttagen

Hur mycket drar dina eldrivna produkter? Med en "smart plug" mellan eluttaget och sladden kan du mäta energiåtgången och välja att stänga av funktioner som drar mycket energi – eller schemalägga dem.

Öppna termostatventilerna

Värmepumpen jobbar effektivare och drar mindre energi när du har fullt öppna termostatventiler. Därför är det bättre att sänka inomhustemperaturen i värmepumpen än att stänga till termostatventilerna. Får du onödigt varmt i något rum när du har gjort det, så kan du givetvis använda termostaten för att sänka värmen där. ■

Rasmus Blomkvist är en av många som tar emot samtal med frågor både från de som ska byta värmekälla i sitt hus och de som bygger nytt hus. Här svarar han på de fem vanligaste frågorna från våra privatkunder.

ENERGISPARTIPS

VANLIGASTE FRÅGORNA FRÅN PRIVATKUNDER JUST NU! RASMUS SVARAR.

Vad är bästa sättet för att öka energibesparingen genom att optimera värmepumpen?

För de flesta som har en värmepump i F-serien och S-serien är Smart Price Adaption en intressant funktion för att undvika de höga pris-pikarna. Det funkar så att pumpen känner av och anpassar sin drift när det finns billig el och när det finns dyr el. Med rätt optimering sparar man mellan 5 och 10% på årlig basis. För att det ska fungera behöver du ha ett timprisavtal hos din elleverantör.

När ska jag byta ut min värmepump?

I stället för att vänta till den gamla går sönder, kan det vara bra att ha lite mer framförhållning idag på grund av längre leveranstider. Vanligtvis byter man ut befintlig värmepump när den går sönder men med framförhållning kan man undvika ett eventuellt glapp. Livslängden för hela värmepumpen är någonstans runt 15-20 år.

Är de nya värmepumparna bättre än sina föregångare?

Många av dagens värmepumpar har en ny

generation kompressorer som undviker start och stopp och därför ger en jämnare och effektivare drift. Den intelligenta tekniken i våra värmepumpar bidrar också till att de blir effektivare och minskar energiförbrukningen. Och med styrning via appar och moderna gränssnitt har de också blivit mer användarvänliga.

Hur lång leveranstid har ni nu?

Den stora efterfrågan på våra produkter i kombination med fortsatt komponentbrist skapar längre leveranstider. Men vi ser också att leveranstiderna varierar kraftigt mellan olika produktgrupper och modeller. Att nämna en generell tid ger inte en rättvis bild av tillgängligheten för en specifik värmepump. Just nu gör man mest klokt i att vara ute i god tid.

Vad får man ut av att ha solceller från NIBE?

Tillsammans med en NIBE värmepump får du en systemlösning där alla enheter pratar med varandra för att uppnå effektivare drift. Det vi har är en enhet som skickar information från växelriktaren till värmepumpen, och

som i sin tur kan anpassa kompressorns drift så att den lagrar energin i form av värme. Antingen i varmvattenberedaren eller i huset. Dessutom kan du övervaka anläggningen i appen och se hur mycket energi solen ger i realtid.

Finns det något sätt att lagra energi på natten?

Det bästa sättet att lagra värme i huset är att utnyttja schemaläggning under de timmar då elpriset är som lägst genom att öka temperaturen med ett par grader då. Eller använda Smart Price Adaption tillsammans med ett timprisavtal, då jobbar värmepumpen som mest när elpriset är som lägst.

Har du en vedpanna och en ackumulatortank och dessutom använder vårt tillbehör "Prioriterad tillsats" så kan du själv välja när du vill använda din vedpanna. När du inte vill eller kan elda i vedpannan kommer värmepumpen arbeta på precis som vanligt. ■

AKTUELLT

VÄRT ATT VETA!

"Jag blev uppkallad till olika organ som håller på med energi och där sa man att det här är ingenting att hålla på med, en värmepump blir alldeles för dyr och måste skötas av två personer, de kommer dessutom bara hålla i två år och ha en värmefaktor på 1,2."

Så lät det på 1970-talet enligt Jan-Erik Nowacki, vid intervju tillfället anställd på svenska värmepumpföreningen, men tidigare forskare på KTH i Stockholm, enligt Sveriges Radio 2011.

Teknik-hub fyller 1 år!



Stig Nordin och Mattias Nilsson på plats i Trollhättan när kontoret fyllde 1 år.

1 november 2021 startade vi på NIBE upp en teknisk hub i Trollhättan. Syfte var att få en förstärkning till det arbete och de projekt som drivs från Markaryd, framförallt när det gäller framtagning av nya produkter. Trollhättan är en gammal industristad med lång historik av utveckling, industrialisering och högvolumsproduktion, och besitter mycket av den kompetensen som passar vår nuvarande och framtida verksamhet.

– Resan hittills har varit helt fantastisk! På mindre än ett år har vi blivit 34 personer som jobbar här. Prio ett har varit att hitta rätt kompetenser, få till en bra dynamik på det nya kontoret och att lära känna NIBE. Vi ingår i de arbeten och projekt som drivs ifrån Markaryd och vi har känt oss som en i familjen sen dag ett, säger Dominic Ebefors, kontorschef i Trollhättan.

Visste du att...

Under mycket lång tid borrades brunnar med så kallad linstötborrning: en vikt var fäst vid en lina på borrhjulet så att vikten kunde hissas och släppas mot borrhjulet. Mellan varje slag vreds borrhjulet en aning. Det tog veckor och månader att borra en brunn. Runt 1960 utvecklades Avantimetoden: en tryckluftshammare som arbetar nere i berget vid borrhjulet. Dessutom förde tryckluften upp vatten och kax – borrhjulet. Metoden utvecklades av den svenske uppfinnaren Sten Engwall tillsammans med ett holländskt företag.

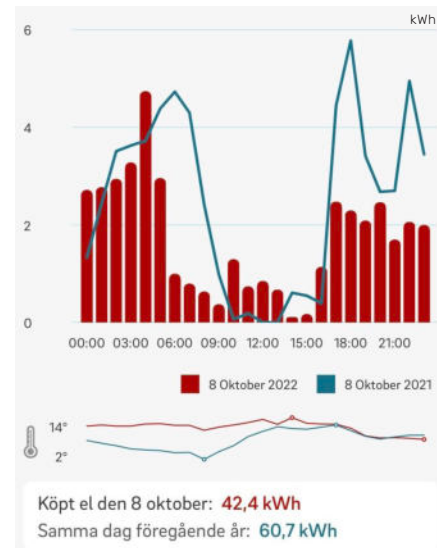
Källa: tekniskamuseet.se

Elkris? Nej elpriskris!

Svenska kraftbolag producerar mer än någonsin ändå upplever vi att det är elbrist och 2022 ser ut att bli ett rekordår. Hur hänger det ihop? Martin Forsén, International Affairs på NIBE och ordförande i Europeiska Värmepumpsföreningen svarar. – Vi i Sverige har gjort oss oberoende av fossila bränslen och rysk gas, men inte våra europeiska grannländer. Bortfallet av rysk gas gör därför att vi behöver exportera stora mängder till dem och på grund av elmarknadens utformning importerar vi då deras elpriser. Så det är inte elkris utan elpriskris.

Inget ont som inte har något gott med sig, menar Martin.

– Hushållen ser över sin elkonsumtion och sparar mer, vilket är nödvändigt för en hållbar konsumtion i framtiden.



Nytt hållbarhetsmål 2022

Nu lägger vi på NIBE till ytterligare ett hållbarhetsmål inom ramen för FN:s Agenda 2030: Att minska koldioxidavtrycket genom användning av förnybar energi i verksamhet och produktdesign. På så vis ska vi minska koldioxidutsläppet med 65% till 2030, jämfört med basåret 2019. Det gör vi genom att använda våra effektiva energilösningar.

FN har 17 globala mål som är vägledande för en långsiktigt hållbar utveckling, samt för att avskaffa extrem fattigdom, lösa klimatkrisen och minska ojämlikheter och orättvisor i världen. Som företag har vi ett ansvar att driva förändringar och visa vägen genom att arbeta med de mål där vi har möjlighet att påverka. Vi har tidigare fokuserat på 6 mål och har nu lagt till ett 7:e.

"Att styra värmepumpens drift timme för timme efter elpriset var inget den svenska marknaden hoppade jämfota åt år 2014. Redan då fanns Smart Price Adaption i NIBE Uplink! Men så fort det kan vända. Nu är det verkligen den stora snackisen i lunchrummen. Här är en skärmdump från vårt eget hus där man ser hur systemet jobbar."

– Fredrik Snygg, NIBE fastighetsteam



CASE VILLA

"Fantastisk anläggning och bästa investeringen jag gjort i hela mitt liv."

Arkitekten ritade in en pelletsanläggning, men Håkan Andersson bad om en så enkel anläggning som möjligt, en anläggning för framtiden. Målet var att bli självförsörjande men överträffades med råge. –NIBEs solpaneler och bergvärmepump med Smart Price Adaption är en helt fantastisk kombination.

De 75 solpanelerna badar i sol när Proffsnytt besöker Håkan Andersson på hans gård strax utanför Kivik i Skåne. Vi är högt uppe på kanten av Linderödsåsen, där utsikten sträcker sig ända till Hanöbukten och Blekingelandet. Marken har tillhört familjen sedan 1921. När Håkan tog över den för tio år sedan ville han bygga något som kunde bli en samlingsplats för släkten.

–Jag har drömt om att dra igång detta projekt, delvis som en ren terapi på fritiden, jag tycker det är rätt kul att jobba med händerna, berättar Håkan.

På gården ligger tre fastigheter. Det nybyggda huset där Håkan och hans fru Annika bor

som är 140 m² inklusive källaren och utöver det 300 m² "lektyta". Här finns också stugan på 70 m² där Håkans far bor. På uppfarten står Håkans elbil.

–Det jag kallar "lektytan" består av ett uppvärmt garage, bilverkstad, snickeri och lagerutrymme. Jag är intresserad av amerikanska bilar. Sen har vi även ett spabad uppe vid vårt hus.

Mål att bli självförsörjande

2015 drog Håkan igång projektet och ansökte om bygglov, men det dröjde innan de kom igång med bygget.

–Arkitekten hade ritat in en pelletsanläggning,

men jag ville att det skulle vara så enkelt som möjligt, med golvvärme överallt. När jag diskuterade det med min VVS-are sa jag att "jag vill att du tänker på framtiden". Målet var att bli självförsörjande. Vi är ju självförsörjande på vatten och vi har eget avlopp. Dessutom har vi lagt ner en tank för uppsamling av dagvatten som vi kan använda till bevattning.

Håkan har använt oss på NIBE tidigare.

–Jag har en förkärlek för NIBE och när min VVS-are föreslog det kändes det seriöst och bra. Tillsammans kom vi fram till att en bergvärmepump F1355-28 skulle ge den →

kapacitet vi behövde till för att värma våra 500 m² och dessutom gratis kyla på sommaren. Sen längs vägen så aktualiserades det här med solceller och vi började kika på hur en anläggning skulle kunna se ut. Den blev större än vad vi behövde, men jag ville ha utrymme att växa. Jag rådgjorde med kraftbolaget och det var inga problem. Nu har vi 75 solpaneler i sydostligt läge som beräknas producera 24 MWh om året.

Håkans fars hus fick också en rejäl översyn ur energisynpunkt.

–Vi satte in treglasfönster, bytte ut alla elradiatorer i den gamla stugan och satte in vattenburet även där. Sen har vi lagt ner en kulvert emellan husen för att få ner energiförbrukningen. Visst är det häpnadsväckande att vi nu totalt sett har lägre elförbrukning än när bara huset på 70 m² fanns!

Ölmotiv döljer tekniken

Teknikrummet har Håkan placerat i sin källare. Hit behöver han sällan gå eftersom han styr och övervakar anläggningen via NIBE Uplink i mobilen. Om det inte vore för ölen.

–Jag brygger öl för privat bruk här nere också, så jag satte upp garderobsdörrar med printade ölmotiv och för att dölja anläggningen lite. Mellan värmepumpen och dörrarna har jag ett hyllsystem på hjul som går att flytta om det behövs.

"Jag vill att du tänker på framtiden."

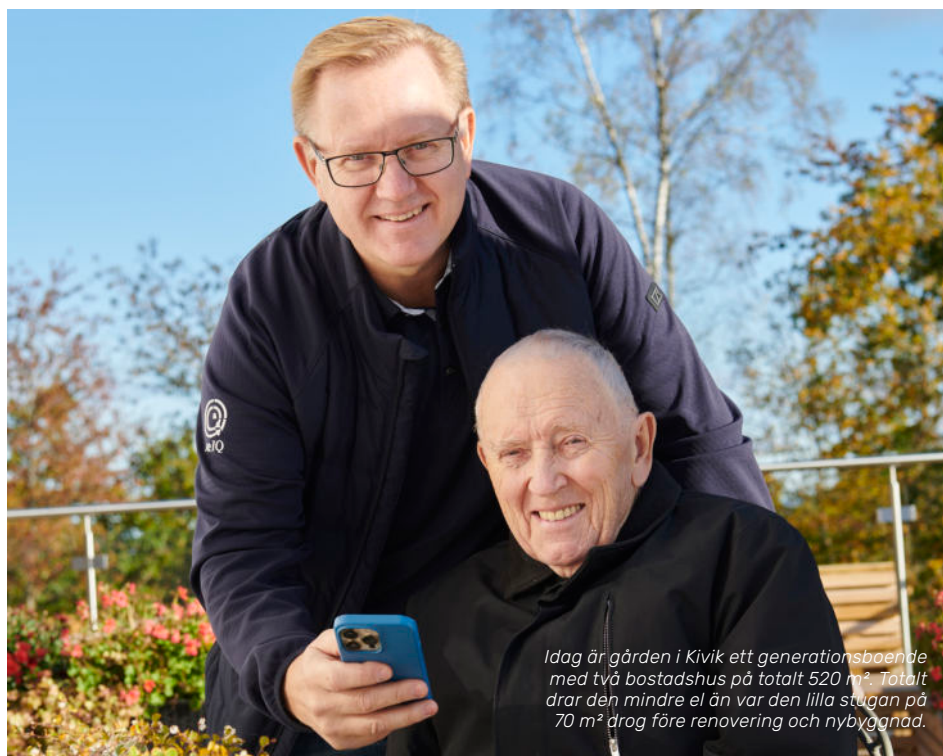
Går plus på elkontot

Installationen av bergvärmarna var klar hösten 2020. Efter slutbeskedet kunde Håkan och Annika flytta in sommaren 2021. Samma år i december installerades solcellsanläggningen. De är mycket nöjda med utfallet.

–Vi har inte "betalt en elräkning" sen februari. Solcellsanläggningen har gett ett överskott på motsvarande 15 344 kWh på nio månader. Då har vi räknat in försäljning av överproduktion, intäkt på några ören per kWh från elnät, skattereduktioner som vi får nästa år, samt en ungefärlig besparing för den el vi själva förbrukat av den el vi själva har producerat.



Teknikrummet ligger i källaren. Här brygger Håkan öl för privat bruk och har satt upp garderobsdörrar med printade ölmotiv som delar av rummet.



Idag är gården i Kivik ett generationsboende med två bostadshus på totalt 520 m². Totalt drar den mindre el än var den lilla stugan på 70 m² drog före renovering och nybyggnad.

"Vi har inte "betalt en elräkning" sen februari. Vi tycker det är helt enastående!"

Vi tycker det är helt enastående!

–Vi använder oss av timprisavtal också så nu tänker vi mer på hur vi förbrukar el, och i kombination med Smart Price Adaption blir det helt fantastiskt. Det här är den bästa investering vi har gjort någonsin.

Håkan ser fram emot att ta nya steg mot en mer hållbar framtid och ett större eloberoende.

–I framtiden skulle vi vilja lagra energi på ett lönsamt sätt och gärna ha möjligheten att kunna gå "off-grid" för att vara oberoende av kraftbolagen. Det är en intressant utveckling som väntar! ■

De 75 solpanelerna badar i sol i när Proffsnytt besöker gården utanför Kivik. Från januari till september 2022 har de producerat 26 167 kWh varav en stor del försörjt grannskapet med närproducerad el.

Gård i Kivik

Bostad: Ca 520 m² uppvärmd yta, fördelat på tre hus.

Energilösning NIBE: Bergvärmepump F1355-28 med frikyla PCS 44, elkassett ELK 15 (15 kW), UKV 300, ECS 41 golvvärme-styrning, ACS 45 frikyla styrning, POOL 40, VPB 300, 75 solpaneler på totalt 27 kWh, växelriktaren PVI30-36, NIBE Uplink och Smart Price Adaption.

Energiförbrukning jan-sept 2022: 15 843 kWh.

Inköpt el jan-sept 2022: 11 073 kWh.

Producerad solenergi jan-sept 2022: 26 167 kWh.

Såld överproduktion solenergi jan-sept 2022: 21 397 kWh.





*Hasan Erdogdu och Helena Hillerbo
är på uppdrag och installerar en NIBE
bergvärmepump.*



PROFFSPROFIL

"Vi har en stor orderstock som fylls på hela tiden."

Rörmannen i Bromma är ett bra gäng med nöjda kunder. Nästa år öppnar de ny filial på Söder.

–Jag tror att vår bredd, möjlighet till det fasta priset, den lokala förankringen och att vi har funnits så länge uppskattas av kunderna, och att vi har en fysisk plats som bjuder in till besök, säger Ronnie Ericsson, VD på Rörmannen.

Det är fredag morgon, efter en gemensam frukost åkte Ronnie Ericsson på dagens första kundbesök. Det brukar vara lugnt på fredagar, men det är mycket idag.

Ronnie berättar:

–Redan 7:20 var jag ute och mätte för en NIBE luft/vattenvärmepump hos en familj som uppskattade att jag kom förbi efter bara tre dagar, sen hos en familj som vill gå från direktverkande el till vattenburet. Och snart är det IT-möte. Men fredagar är bra dagar, då är alla på glatt humör.

Sen energipriserna gått upp är det stor efterfrågan på allt som kan sänka energiförbrukningen. Firman är helt fullbokad tre veckor framåt.

–Vi har en stor orderstock på sex månader och den fylls på hela tiden. Just nu har vi ett 40-tal pumpar som ska installeras, med en leveranstid på 4 – 28 veckor beroende på anläggning.

"Vi har en bra relation som bara växer sig starkare genom åren och vi får bra hjälp snabbt när det behövs."

Företaget startades av Ronnies far 1975. När han gick i pension för fyra år sen tog Ronnie över VD-rollen.

–Jag har funnits med ända sedan 2003 och arbetat med att digitalisera företaget och att införa fasta priser som vi var först med. Vi hade också en VVS-butik under tio år som numera byggts om till showroom. Sen har jag jobbat för att bredda uppdragen för att vi inte ska vara så känsliga när marknaden svänger. Så idag gör vi stambyten, kök, badrum, värmepumpar, hela bredden.

"–Det ska vara kul att jobba!"

Huvudkontoret ligger i den nyligen förvärvade fastigheten i Bromma där de samlar all kompetens.

–Vi har två filialer också, en på Lidingö och en på Ekerö, berättar Ronnie. Vi tar bara lokala uppdrag, max 7 km åt varje håll. Det är bra för kunden, för oss och för miljön. Ingen vill sitta fast i trafiken eller ha långa resor, det här blir ett billigare upplägg. Som det är nu tar vi inga jobb i innerstan. Men nästa år öppnar vi en filial på södra sidan, vi har flera montörer som bor där.

Det ska vara kul att jobba tycker Ronnie som själv är social och ser till att de hittar på mycket tillsammans. Och personalomsättningen är låg, så det verkar uppskattas.

–Vi är ett bra gäng som har jobbat länge ihop. Många har varit här i 20, 30 och 40 år. Man trivs här och vi har nöjda kunder. Jag tror att vår bredd, det fasta priset, den lokala förankringen och att vi funnits länge gör att vi uppskattas av kunderna. 60-70% av uppdragen är från kunder som kommer tillbaka.

Att de har en fysisk plats som bjuder in till besök tror han också är positivt.

–I showroomet visar vi vår bergvärme-anläggning som är i drift, en NIBE S1155-16 med aktiv kyla inkopplat. Många kunder vill se hur det funkar, det blir pedagogiskt och man kan peka och förklara, visa värmepumpens display och appen myUplink. Till nästa år ska vi också koppla ihop myUplink PRO med serviceprogrammet för att kunna ge snabbare service och service på distans.

Försäljningsrekord på värmedagen

Rörmannen har jobbat med NIBE så länge Ronnie varit med.

–Vi har en bra relation som bara växer sig starkare genom åren och vi får bra hjälp snabbt när det behövs.

Årets stora event gick av stapeln i oktober

och NIBE stöttade på flera sätt. Patrik Thorén som är distriktssäljare på NIBE, och Ronnies närmaste kontakt, var där tillsammans med flera kollegor och bidrog till den lyckade dagen.

–Det var rekord, hundra besökare och jättelyskat. Det ger oss massor av offertförfrågningar. Upplägget var att kunderna slussades genom olika stationer och som avslutning lämnande vi över en komplett offert i handen. Och givetvis korvgrillning, kaffe och dricka till alla. Nu en hel månad senare håller vi fortfarande på att fånga upp resultatet från den dagen. Så försäljningsmässigt var det rekord. ■



Rörmannen i Bromma AB

Ägare: 5 delägare

VD: Ronnie Ericsson

Startår: 1975

Anställda: 15

Uppdrag: Alla VVS-uppdrag, 80% privatkunder

NIBEs VD Gerteric Lindquist hälsar tredjeklassare
välkomna till NIBE. De får både rundvisningar i
produktionen samt får sitta på "Gerterics skolbänk"
för lite NIBE-undervisning. Självklart avslutas det
med lite "mellis".

HÄR ÄR MORGONDAGENS INGENJÖRER.

NIBE ett av Sveriges starkaste varumärken*. Starka värderingar och en tydlig vision hjälper oss att hålla vår historia levande, bry oss om människorna och bygden – och att satsa på framtiden. Inte minst genom att försöka inspirera morgondagens ingenjörer. För att minska gapet mellan företagsvärlden, studenter och skolelever anordnar vi till exempel spännande utställningar, erbjuder professionella handledare och tar emot besök i produktionen.

*Enligt Brand Finance undersökning 2022.



Vetenskapshuset är ett initiativ från oss här på NIBE och Markaryd kommun som ska vara en mötesplats för elever, studenter, företagare och allmänheten.

NIBE 70 ÅR - DEL 4

Det händer mycket i Markaryd. Nyligen invigdes Vetenskapshuset, ett initiativ från oss här på NIBE och Markaryd kommun som ska vara en mötesplats för elever, studenter, företagare och allmänheten. I direkt anslutning till Vetenskapshuset bygger vi också ut våra lokaler.

Utbyggnaden är naturligtvis ett sätt att möta en ökad internationell efterfrågan på hållbara energilösningar, men stärker också kommunen och är en inspirationskälla för unga. Skolklasser bjuds in till Vetenskapshuset där de kan se utställningar från Nobel Prize Museum och Tekniska Muséet. Därefter kan de besöka de närliggande företagen och våra produktionsanläggningar.

"Vårt mål är att ingjuta en positiv bild av vår hemkommun och framtiden."

– När jag var en liten pojke fanns ingen riktig möjlighet att få besöka företag och se deras verksamheter. För mig var företagen då något abstrakt. Det var först i tjugooårsåldern som jag fick kontakt med den världen och det är ganska sent. På NIBE anser vi att barn och unga måste få en mångfacetterad bild av samhället, och det inkluderar i högsta grad företagsvärlden. Men för att de ska få det måste vi också bjuda in dem. Vi måste visa dem vad ett företag faktiskt är och vad vi gör, säger Gerteric Lindquist, VD på NIBE.

Sitter på enorma möjligheter

I Markaryd får därför elever redan från tredje klass besöka både Vetenskapshuset och bekanta sig med vår verksamhet. Därtill är Gerteric Lindquist även ute på universitet och högskolor och föreläser för blivande ingenjörer.

– Jag vill överbrygga gapet mellan akademien och näringslivet. Jag vill ge studenterna ett bredare och djupare perspektiv på vad det innebär att vara ingenjör och tekniker. Att de sitter på en enorm möjlighet att påverka företag och hela samhället i en positiv riktning, och att de som ingenjörer har ett samhällsansvar, säger han.

Hållbarhetstänk i 70 år

När Gerteric pratar om samhällsförbättrande åtgärder är det ur ett klimat- och miljöperspektiv. Verksamheten har sedan starten för mer än sjuttio år sedan utgått från ett hållbarhetstänk.

– Vi har haft en hållbarhetsprofil långt innan det blev ett modeord. Grunden i vår verksamhet har alltid varit att hushålla med energi och resurser. I dag kallas det hållbarhet, för trettio år sedan sa man i stället att det var ekonomiskt att förbruka mindre energi. Vi är inte perfekta, men vi är stolta över våra produkter och känner att vi är en del av lösningen för ett mer hållbart samhälle, säger Gerteric Lindquist.

Med satsningen i Markaryd vill vi fortsätta dra vårt strå till stacken för ett bättre samhälle.

– Som en stor arbetsgivare i en mindre →

NIBE 70 ÅR – DEL 4

ort och en marknadsledare inom hållbara energilösningar har vi möjligheten att göra skillnad både lokalt och globalt. Vi har en stor framtidstro för både Markaryd och klimatet som vi vill föra vidare. Vårt mål är att ingjuta en positiv bild av vår hemkommun och framtiden. Det finns alltid en väg ut och det är när vi har modet att tro på det som vi kan göra skillnad, avslutar Gerteric Lindquist. ■

Barnen som är på studiebesök får gå runt i fabriken och se på tillverkningen. Det brukar vara väldigt uppskattat att få titta på både industrirobotar och på de manuella arbetsmoment som utförs.



Den 23 januari 1952 såg NIBE AB dagens ljus. Det var då Nils Bernerup registrerade bolaget

och startade verksamheten i Markaryd med fyra anställda och en verkstadschef. Idag finns cirka 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns cirka 3 000 anställda i Europa. NIBE AB består idag av NIBE Energy Systems och Contura. Bolaget ingår i NIBE Group som har en omsättning på drygt 30 miljarder kronor och mer än 20 500 anställda i över 30 länder.





NIBE TRAINEE

TRAINEER VÄXER MED NIBE.

Under året som gått har vi haft tre trainees på NIBE. Att vi nu växlar upp och tar emot många fler är ett måste för att bolaget ska kunna växa i den takt som planeras. Hanna Kristensson lockades av NIBEs hållbarhetsprofil och lokala engagemang och är nöjd med året.

– Det har varit bra att få lära känna bolaget ur olika perspektiv, berättar Hanna.

Traineeprogrammet behövs för att säkra NIBEs kompetensförsörjning och tillväxt. Utbildningen skräddarsys för varje person och innehåller både teoretiska och praktiska moment. Den ger en stabil grund att stå på för en karriär som ledare eller specialist inom NIBE. Det här året har vi tagit emot Agnes Adolfsson, 25 år, som jobbar med inköp och logistik, David Gunnarsson, 25 år, som är produktionstekniker och Hanna Kristensson, 26 år, som inriktat sig på hållbarhet och marknadsföring. Proffsnytt har träffat Hanna för en pratstund.

Vad lockade dig till NIBE?

–Det som attraherade mig mest är att vi har en produkt som är hållbar och bidrar till omställningen, och det utan att försämrade människors livskvalitet, men också att NIBE värnar om bygden.

Hur har året varit?

–Bra, jag har lärt mig mycket. Jag började på kvalitet- och hållbarhetsavdelningen och är

nu på marknadsavdelningen. Jag är glad att jag fått se bolaget ur olika perspektiv. Det har varit en lyx att få ha de kontinuerliga uppföljningsmöten, med både Per Åström, ansvarig för strategisk kompetensförsörjning, som är min handledare och den ansvarige på respektive avdelning. Det har varit bra för min utveckling. Handelskammaren Sydost har också bidragit med utbildningar och nätverksträffar till alla trainees i regionen. Det har gett värdefull input utifrån och tillfälle att träffas och prata med andra som har liknande erfarenheter.

Vad gör du just nu?

–Jag tar reda på vad våra exportmarknader har för behov av stöd i sin marknadsföring. Jag har skickat ut en enkät och ska ha en dialog med dem. Det ska mynna ut i en plan för hur vi går vidare, bland annat ska jag ta fram ett nyhetsbrev. Jag har också ett uppdrag att planera mässor för andra trainees och tillsammans med Per Åström planera för nästa års traineeprogram.

Hur tänker du dig din NIBE-karriär?

–Jag tycker om att träffa människor och att jobba både lokalt och globalt. Jag jobbar gärna marknadsinriktat och jag har ju pluggat företagsekonomi och ledarskap så det skulle vara kul att någon gång i framtiden få jobba med det. Det går i linje med traineeprogrammet och passar en generalist som jag är.

Vad händer efter årets slut?

– Jag har fått ett uppdrag som trainee-koordinator och ska även planera trivselaktiviteter för våra trainees. Resten är inte helt spikat ännu, men vi ska väga samman mina intressen och NIBEs behov till något ordentligt! ■

P.S. Nu söker vi 15 trainees för 2023. Välutbildade, begåvade, unga människor med driv och ödmjukhet, främst lokala förmågor eller människor som vill flytta hit. Ansökan görs på nibe.se.



Fastigheten Frigg ligger på Umeås affärsgata. Med bara 20 m² markyta utomhus krävdes det nytänkande för att klämma in 27 borrhål och fem bergvärmepumpar.

CASE FASTIGHET

ENERGIJAKT MITT I CITY SPARAR 900 000 KWH.

Umehem testade bergvärme för första gången 2008, sen dess har det bara fortsatt. Nyligen installerades 16 NIBE F1345-60 i tre olika fastigheter. Vi besökte en av dessa där man borrar 27 hål i källargaraget. –Nu kan vi erbjuda värme, kyla och återvinna värme på effektivt sätt, något som både vi och våra hyresgäster tjänar på – och miljön, säger Rikard Ågren, energiansvarig projektledare på Umehem AB.

Umehem är ett privatägt och lokalt fastighetsbolag som äger och hyr ut, samt utvecklar och förvaltar lägenheter, kontor och butikslokaler i centrala Umeå.

–Det som är lite speciellt med Umehem är att ägarna också äger ett byggbolag som har Umehem som kund, berättar Rikard Ågren. Vi jobbar mycket med att producera påbyggnader i trä i två till tre våningar.

Krav på kyla

Umehem var relativt tidigt ute med att jobba med värmepumpar i centrala Umeå.

–Bakgrunden var att vi gjorde en påbyggnad av en fastighet där hyresgästerna ställde krav på att ha kyla. Men det lokala energibolaget kunde inte leverera fjärrkyla. Så därför blev det att vi provade bergvärme. Det var 2008 och efter det har det bara fortsatt, berättar Rikard.

2019 påbörjade Umehem ett projekt där 49 nyproducerade hyresrätter skulle byggas i centrala Umeå. Parallellt med detta inleddes även en ombyggnad av Frigg 7 och utbyte av befintlig värmepump i en annan fastighet. När de nu skulle köpa 16 bergvärmepumpar till tre olika fastigheter vände de sig till NIBE. –NIBE är ett starkt varumärke här uppe och delägaren Anders Lindgren hade goda erfarenheter och en bra kontakt.

Fem av värmepumparna var avsedda för Fastigheten Frigg 7 som ligger på Rådhus-esplanaden, på Umeås affärsstråk. Det är ett betonghus i fem våningar, med butiker i bottenplan, kontor på plan två och lägenheter ovanpå det. Sammanlagt 11 400 m². –Huset är från 1967 och har en del fina detaljer med marmor och koppar, men det är väldigt eftersatt och behöver renoveras. När vi köpte det 2019 ville vi börja med att göra om värmesystemet. Med bara fjärrvärmen och de två befintliga ventilationsaggregaten



förbrukade fastigheten 1 300 000 kWh per år för värme och varmvatten.

Borrade under garaget

Kring fastigheten fanns bara omkring 20 m² markyta utomhus men ett väldigt stort garage i källaren.

–Då väcktes den här idén, berättar Rikard. Vi lyckades klämma in 27 borrhål, det var en lite utmanande installation. Det gick ju inte att gräva ner alla rör som man brukar, utan vi fick dra upp dem i källartaket i stället. Eftersom borrningen skulle ske inomhus så fick vi använda en elektrisk borrhög och ha en dieseldriven kompressor utomhus. Utmaningen med den här lösningen var egentligen att det tog längre tid än normalt och krävde lite logistik som vi tillsammans med hyresgästerna kunde lösa. Själva ingreppet påverkade inte huset och vi fick inga klagomål från hyresgästerna. Vi kunde undvika

vibrationer i stommarna genom att vi sågade upp källargolvet så borrningen kunde ske direkt i berget.

I teknikrummet står nu fem NIBE F1345-60 som ger 500 kWh i toppeffekt.

–Med 55% effekttäckning får vi en energitäckning på 96%. Tidigare låg toppeffekten på 500 kWh men nu byter vi ut de gamla ventilationsaggregaten som var väldigt energikrävande så då minskar effektbehovet.

Under vårvintern 2022 drog man igång energisystemet. Siffrorna talar sitt tydliga språk.

–Vi räknar med att det nya värmesystemet ger en besparing på 900 000 kWh och en minskning av CO₂-utsläppet med 73 750 kg, något vi är väldigt nöjda med.

För att optimera investeringen har man kvar fjärrvärmen som spets vid



"Att ha värmepumparna på plats har gjort lokalerna mer attraktiva."

eventuella effekttoppar.

–Vi vill ha full koll så vi startar och stoppar värmepumparna med vårt eget styrsystem.

Kalkylen går ihop

När Proffsnytt är på besök är man i full färd med att färdigställa lokalerna i bottenplanet för att hyra ut till en livsmedelsbutik.

– Att ha värmepumparna på plats har gjort lokalerna mer attraktiva. Nu kan vi erbjuda

att ta hand om butikens värmeöverskott i stället för att de dumpar det, vilket påverkar deras lönsamhet. De behöver ingen gaskylare för att blåsa bort värme på sommaren och vi får varmare brine-vätska till värmepumparna att jobba med.

De andra 11 bergvärmepumparna är redan på plats i två olika fastigheter.

–Det här är en energilösning vi kan nu och som funkar väldigt bra när det finns behov av både värme och kyla. Det är ju kämpigare nu med elpriserna, och kan vi sälja kylan till våra hyresgäster så bidrar det ju till att kalkylen går ihop.

Rikard och Umehem vill kunna erbjuda affärsinnehavare och boende mer hållbara

lösningar i framtiden.

–Vi har inte varit solcellspionjärer men vi tittar på det nu när vi gör påbyggnader på fastigheten. Och om våra hyresgäster har andra önskemål så erbjuder vi det, avrundar Rikard Ågren. ■

För att optimera investeringen har man kvar fjärrvärmen som spets vid eventuella effekttoppar. –Vi vill ha full koll så vi startar och stoppar värmepumparna själva, säger Rikard Ågren på Umehem.



INNANFÖR NIBES VÄGGAR



FRÅN RESERVDELSSHOP TILL KUNDPORTAL.

Nya kundportalen växer fram steg för steg. Målet är att erbjuda bättre service med en helhetslösning för dig som är installatör.

–Här samlar vi allt du som installatör behöver på ett ställe och presenterar på ett enkelt sätt. Vi har redan breddat webbsidan med mer produktinformation och nu bygger vi på med mer tjänster, säger Harald Källstrand som är ansvarig för utvecklingen.

Efter några månaders provkörning gick vi "live" med reservdelsshopen och vårt nya reservdelssök i våras.

–Det har tagits emot väl. Idag kommer majoriteten av alla reservdelsbeställningar in den här vägen, i stället för via mejl och telefon. För dig som ska räkna på offerter för en reparation är detta ett snabbt och enkelt verktyg att använda, till exempel ser du dina nettopriser på reservdelarna direkt när du är inloggad, berättar Harald.

"Det är roligt att så många hittat hit. Och ännu bättre om fler gör det!"

Allt på ett ställe

Men reservdelsshopen är bara första steget i utvecklingen.

–Sidan håller på att byggas ut och breddas och befintligt innehåll förfinas. I november lanserade vi produktsidorna med teknisk data, dokument med mera. Nu tar vi nästa steg och bygger på med mer tjänster. Till exempel vill vi att du som installatör ska kunna se dina fakturor och ordererkännanden under "Mina sidor" och all dokumentation och information ska samlas på sidan.

En öppen sida

Inlogg i kundportalen behövs bara när du vill lägga en beställning. För att få ett inlogg så kontaktar du kundtjänst.

–Allt som var öppet innan är öppet nu med, som dimensioneringsverktyg och produkt-

The screenshot shows the NIBE professional website at professional.nibe.eu. The header includes the NIBE logo, a search bar for reservation numbers or RSK-nummer, a login button, and a shopping cart icon labeled 'Kundvagn'. Navigation links for 'ANSÖK OM KONTO', 'PRODUKTER', and 'PROFFSHJÄLP' are visible. The main content area features a large banner with the text 'VÄLKOMMEN TILL NIBE RESERVDELAR' and 'Vi hjälper dig hitta rätt reservdel'. Below this is a search form for 'Ange produktens serienummer' with a 'SÖK' button and a link 'Var finns serienumret?'. Further down, there are two product category tiles: 'BERGVÄRMEPUMPAR' and 'FRÅNLUFTSVÄRMEPUMPAR', each with a product image.

I november uppdaterades proffs.nibe.se med de nya produktsidorna som innehåller teknisk data, dokument med mera. Nu tar vi nästa steg och bygger på med mer tjänster.

information till exempel. Så gå gärna in och bekanta dig med sidan, och kom igång med reservdelsshopen om du inte redan har gjort det, avslutar Harald. ■



Scanna QR-koden och besök nya kundportalen med reservdelsshopen

AKTUELLT

NIBE UPLINK 10 ÅR!

"Idag vill många ha en värmepump som är uppkopplad."

Den 20 september 2012 lanserades den digitala plattformen NIBE Uplink som sen blev standard i våra premiumprodukter.

–Uppkopplingsbarheten var resultatet av våra kunders önskan om användarvänlighet. Där tog vi en marknadsledande roll i utvecklingen, säger Andreas Johnsson, marknadschef på NIBE.

Den digitala plattformen och appen NIBE Uplink var en del i lanseringen av fastighetsprodukten NIBE F1345. Inom ett år lanserades den även i våra andra premiumprodukter.

–Då var det pionjärteknologi att ha uppkoppling som standard, inte bara för värmepumpar, utan för produkter överhuvudtaget. Unikt var också att vi byggde in uppkopplingen i värmepumpen, och att det inte bara var ett tillbehör, berättar Andreas Johnsson. Innan detta behövde kunden köpa en extern modul och sätta in ett simkort som då kunde kommunicera via sms.

Mer användarvänligt

Steget var egentligen naturligt berättar Andreas.

–Vi såg tidigt att digitaliseringen kunde stärka vårt kunderbjudande med möjlighet till högre energibesparing, högre komfort och bättre användarvänlighet. Här fanns ett tydligt behov att kunna styra värmepumpen för mer komfort och större energibesparing på ett enklare sätt och att kunna göra det från mobilen utan att vara expert.

Arbetet med den digitala plattformen krävde ett helt nytt sätt att arbeta.

–Vi var ett tajt team som jobbade över gränser och löste problem som vi aldrig tidigare ställts inför. En utmaning var att nå hög innovationshöjd för att kunna vara marknadsledande under hela produktens livslängd.

Responsen vid fälttesterna var en milstolpe som Andreas minns.

–Vi hade en dialog med testgruppen innan fälttesterna, men det var först när de verkligen hade testat som de förstod storheten med uppkopplingsbarheten.

–Att lyssna på kunderna och förstå deras problem är otroligt viktigt för att sedan

kanske lösa problemet på ett nytt sätt som NIBE Uplink var.

Med NIBE Uplink blev det lättare att uppdatera mjukvaran och Smart Price Adaption blev möjligt.

–Mottagandet var positivt även om vi inte nådde ut till den breda massan initialt, men de som köpte en värmepump med NIBE Uplink 2012 är såklart ännu mer nöjda idag!

Mognare marknad nu

Idag är vi på god väg mot att NIBE värmepumpar som standard blir uppkopplade i de svenska hemmen.

–Det gör oss helt unika här i Sverige och är ett tecken på att vi ligger långt framme i utvecklingen, säger Sven Hallbeck som

är produktchef för uppkoppling/apparna och smarta tillbehör på NIBE. I början var uppkopplingsgraden lite blygsam men idag blir majoriteten av våra S-serie-produkter som installeras uppkopplade. Nu har många som köpte våra värmepumpar för 9–10 år sen börjat höra av sig för att de vill utnyttja fördelarna med uppkopplingen, till exempel med Smart Price Adaption och timprisavtal som är aktuellt idag.

Just nu arbetar vi på att uppdatera NIBE Uplink till de förväntningar som finns idag. –Målet är alltid att göra användarupplevelsen så enkel som möjligt, avslutar Sven Hallbeck. ■

Så här såg det ut i Proffsnytt när vi lanserade NIBE Uplink 2012!



UPPKOPPLADE VÄRMEPUMPAR GÖR LIVET LÄTTARE!

Värmepumpar som kopplar upp sig mot internet alldeles själva? Det är redan nu verklighet med nya NIBE Uplink. Och det är något som ger helt nya möjligheter.

Den 27 januari i Stockholm. Klockan är 10:38 när ett e-mail går ut till alla våra värmepumpar i F1. Beständens fastigheter på Tegelstensgatan skutar på. Klockan är 10:37 kommer de första i huset hem från jobbet. Någon dörslur. Den kvarvarande värmepumpen riktar sina hälla värmes uppgift till värmefordonsledningen går igång. 17:52 ringer Eric Bergström 118 och skapar på att den bästa tillbehör och en fastighetsutvecklare läser ut för att konstatera att en fastighet är. En invånare i 950-tal timmen ringer in och vid 22:18 börjar värmes stiga igen.

Kommer scenariot upprepa?

Nej, spelar vi upp den alternativa versionen. Den 27 januari i Stockholm. Klockan är 10:38 när ett e-mail går ut till alla våra värmepumpar i F1. Beständens fastigheter på Tegelstensgatan skutar på. Klockan är 10:39 för fastighetsutvecklaren ett e-mail om att något är fel. Han tar upp sin ifall bilen och lägger in på NIBE Uplink. Han ser att två pumpar skutar på och att det beror på att en av fastigheterna ingående värmes utsläpp. Han ringer en tekniker som mäter kameran på plats kl 11:46. Klockan



NIBE TRAINING

VAD ÄR EN EXPANSIONSVENTIL!?

Var sitter förångaren, hur kopplar du in köldbäraren till en bergvärmepump och varför ska nivåkärlet sitta på högsta punkten? De här och många andra frågor får du svar på under våra utbildningar – på plats här i Markaryd, i Stockholm eller på webben.

Gå en grundutbildning om våra NIBE-produkter, lär dig allt om hur du gör ett smidigt värmepumpsbyte i villor eller hur du använder verktyget NIBE Dim för dimensionering av fastigheter. Du får ny kunskap att ta med hem till jobbet, träffa kollegor, dela erfarenheter och följa med i vad som händer i branschen.

Kan du inte komma till Markaryd?

Då hjälper vi dig att fylla på din kunskapsbank snabbt, enkelt och kostnadsfritt. På våra webinarier kan du lära dig mer om våra intelligenta värmepumpar i S-serien, myUplink, smarta funktioner och mycket mer. Oavsett vilket blir det ett trevligt avbrott i vardagen och du blir ännu bättre på det du gör.

Nytt Visitor Center växer fram

Nu kan vi alla med lite fantasi börja ana vilka fantastiska byggnader som håller på att växa fram. Vi storsatsar för framtiden och kommer att ha ett nytt framtidsorienterat "Visitor Center" som ersätter Marknadscenter och erbjuder möjligheter till fler utbildningar och större grupper. Dessutom får vi ett modernt "Innovationscenter". Snart kan vi erbjuda dig och alla besökare ett ännu modernare, hållbarare och välkomnande NIBE som är rustat för fortsatt tillväxt och nya framgångar.

Snart kommer vårens utbildningsprogram!
Håll utkik på proffs.nibe.se ■

"Efter utbildningarna om uppkoppling av värmepumparna mot internet och MyUplink är reaktionerna ofta "var det inte svårare än så!"."

– Staffan Berg, NIBE Training



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: TRÅDLÖSA RADIATOR- THERMOSTATEN SRV 10.

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

Med SRV 10 kan din kund styra värmen i radiatorerna ännu enklare och ännu mer precist, via myUplink-appen men givetvis även direkt på själva termostaten. Ett enkelt sätt att anpassa värmen och energiförbrukningen efter egna behov, rum för rum. Vitsen är alltså att värma rum bara när det behövs och på så sätt kunna spara energi. Till exempel genom att sänka temperaturen i sovrummet inför natten.

Kom i gång på några minuter

Följ med i stegen nedan så testar vi om SRV 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. Stoppa in batterierna i SRV 10 och vänta tills det står P1 i displayen.
2. Byt ut termostaten på radiatorn* till en SRV 10 och klicka på + knappen tills P2 tänds. Nu kalibreras enheten. Vänta tills P3 står i displayen eller tills aktuell temperatur visas.

3. Klicka en gång på av/på-knappen på SRV 10. När displayen tänds upp så klickar du igen och håller knappen nedtryckt i ca 5 sekunder.
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 vänta tills den får kontakt.
6. I huvudmenyn går du till meny 1.3.3 rumsgivarinställningar.
7. Välj vilka klimatsystem SRV 10 ska påverka. Klicka på aktuellt klimatsystem och välj SRV 10. Klicka sedan på texten värme så den tänds. Nu styr SRV 10 det aktuella klimatsystemet. Klart!

Är det för långt mellan kundens SRV 10 och värmepumpen? Inga problem, då kan kunden komplettera med en RPP 10 som också förstärker signalen mellan trådlösa tillbehör. Även SRV 10 stöder myUplink och du kan se temperaturen i appen.

Hur gick testet?

Jag anser att även denna smarta pryl är både enkel att installera och att använda. Hoppas du håller med mig.

I nästa nummer provar vi den trådlösa rumstermostaten ROT 10, väl mött till dess! /Marko



Byt ut termostaten i radiatorn till en SRV 10 och styr värmen ännu enklare och ännu mer precist, via myUplink-appen eller direkt på själva termostaten.

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



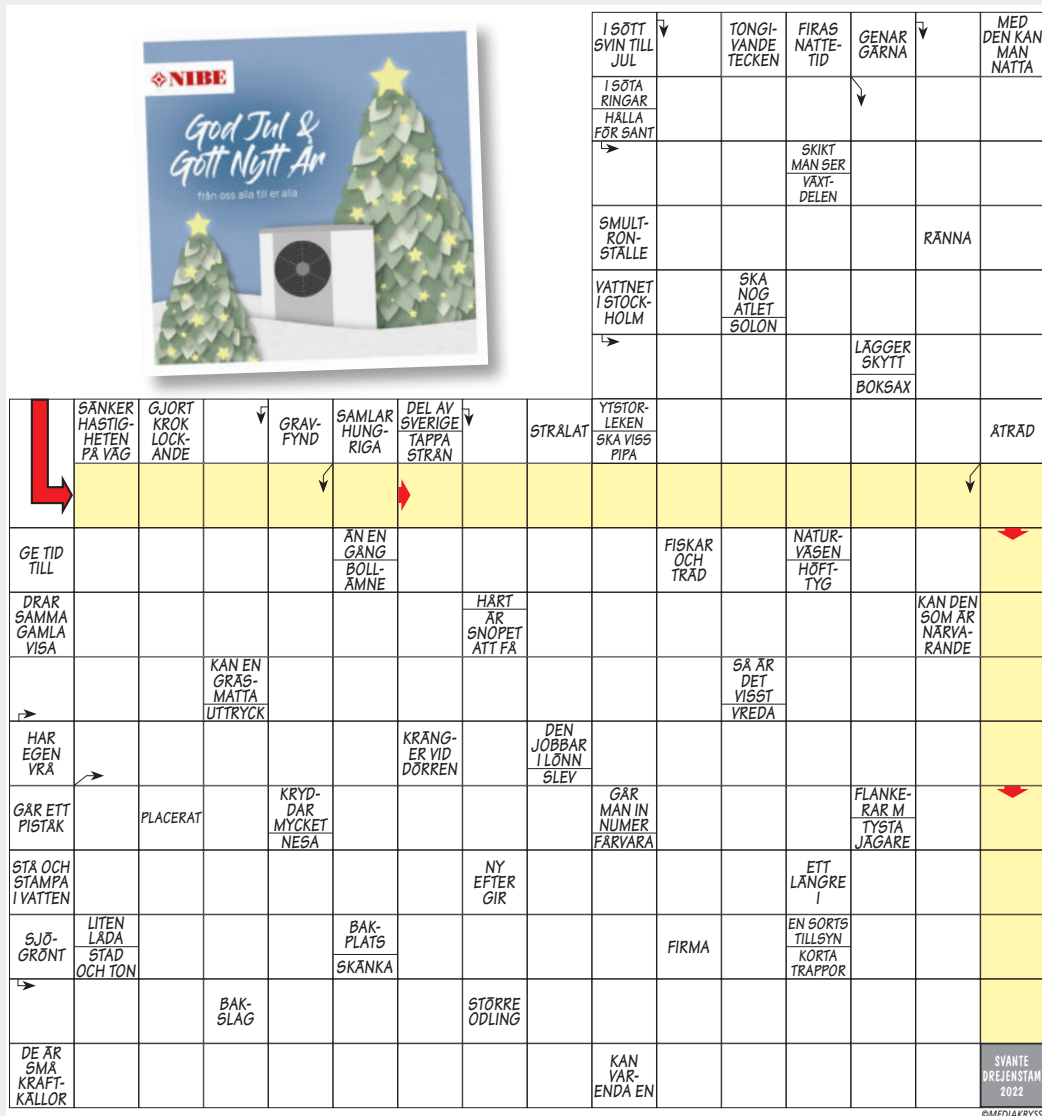
Läs om de andra smarta tillbehören!

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



Du kan vinna ett kit med reflexsele och en ståltermos. Senast 31 januari 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 kontakuppgifter till: sandra.bjorklund@nibe.se)
OBS! Tävlingen gäller ej NIBE-anställda.

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

Rätt lösning i NIBE Proffsnytt 3/2022: "Upplyningsverksamhet"

• Lars Eurenus, Rörfirma Lars Eurenus, Nordingrå • Marianne Anghill, Trollängens Eltronik AB, Bräcke-Hoby • Gösta Jakobsson, Jacobssons Konsult, Halmstad • Eva Lindkvist, Åke Lindkvist Rör AB, Mora • Kenneth Nilsson, Gunnar Nilssons Rör AB, Uddevalla

NIBE ENERGY SYSTEMS

Försäljning | Kundtjänst
Tel: 0433-27 30 00

NORRA NORRLAND

Lars-Göran Andersson, UMEÅ
Tel: 0433-273454 / 070-209 73 02

MELLERSTA NORRLAND

Patrik Åhman, DOMSJÖ
Tel: 0433-273462 / 070-190 04 79

SÖDRA NORRLAND

Robert Hälsing, EDSBYN
Tel: 0433-273465 / 070-213 69 19

STOCKHOLM

Peter Eriksson, STOCKHOLM
Tel: 0433-2738 42 / 076- 696 69 60

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

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

VÄSTRA

Magnus Ström, KUNGÄLV
Tel: 0433-273506 / 070-590 35 06

Stefan Karlsson, CHARLOTTENBERG
Tel: 0433-273460 / 072-14710 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

SMÅHUSFÖRSÄLJNING

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

FASTIGHET

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

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

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

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

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



NYHET!

Energisnål komfort i nya hus.

Nya NIBE S735 är en kraftfull och intelligent frånluftsvärmepump som ger dina kunder ett skönt inomhusklimat året om, hållbar energianvändning och full kontroll i mobilen. Den använder ett naturligt köldmedium som ger låg klimatpåverkan och intelligent teknik som hjälper kunderna att få extra komfort. Med låg ljudnivå, stilren design och kompakt format passar den lätt in i deras nya hem. Ett enkelt val för dig som vill leverera kvalitet och bekvämlighet för en uppgraderad hemkänsla.

Utforska S-serien på nibe.se

