

PROFFSNYTT

NR1 2022

NIBE 70 ÅR!

En svensk framgångshistoria.
Del 1 av 4.

**”Solceller är en väldigt
bra merförsäljning.”**

Tommy Möller, Villabutiken, som sålt ett
40-tal anläggningar de senaste två åren.

CHATBOT

myUplink-support
dygnet runt.



GULDKLASSAD

Nytt hållbart Marknadscenter
på Backer.

PROFFSPROFLEN

Boom på fritidshus ger bra
affärer.

NYHET

NIBE ERS S40 för vårt
nordiska klimat.



”Jubileum och nya satsningar inleder ett spännande 2022.”

Klas Dahlberg
Affärsområdeschef, NIBE Energy Systems

Kära NIBE-vänner!

Tänk att vi funnits och verkat med våra fina produkter i 70 år! Vi har tillsammans med er gått från att vara ett litet mekaniskt företag i Markaryd till en internationell koncern som gör energilösningar i världsklass, och det utan att släppa den lokala förankringen. Här i Proffsnytt firar vi det med en serie artiklar där vi berättar om vår historia, nutid och framtid.



Vi har inlett året med digitala satsningar för bättre service, nya produktlanseringar, marknadsföring av S-serien och förberedelser inför vårens mässor där vi hoppas få träffa dig. En annan nyhet som berör dig är att vi genomför en förändring i säljorganisationen efter att Niklas Rönnäng slutade vid årsskiftet. För att stärka vår närvaro både i Sverige och Europa utökar

vi vår organisation för att bli ännu bättre. Vi vill redan nu passa på att välkomna en försäljningschef för Europa som tillträder under våren, Stefan Nordenfors, som kommer från ett ledande företag inom anslutnings- och automationsteknik. Därtill en försäljningschef för Sverige som lägger allt fokus på vår hemmamarknad.

Några som jobbat många år med NIBE är Proffsprofilen Öregrund EI & VVS. Här kan du läsa hur de breddar sig genom att lära sig mer om sol och kyla. Villabutiken i Malmö tycker att solceller är ett jättebra komplement till värmepumpen – och deras kunder. Här berättar de om ett lönsamt och lättarbetat koncept för att möta en ökad efterfrågan. Missa inte det.

Nu ser vi fram emot våren och att kunna presentera ytterligare nyheter för dig på Nordbygg i april!

Trevlig läsning!

22



MARKO TESTAR RMU

Hur smarta och enkla är NIBEs trådlösa tillbehör?

Ansvarig utgivare:
Andreas Johnsson

Redaktion:
Andreas Johnsson
Sandra Björklund
Eva Linetti
Marko Hietaharju

Grafisk form:
Amanda Henling

Illustration:
Ulf Nilsson

Text:
Eva Linetti

Foto:
Krister Tuveros
Bill of Sweden
Roslagsfotograferna
KAN

Produktion:
NIBE Energy Systems
Markaryd

Tryck:
Optimal kommunikation

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



Vad vill du läsa om?
Tipsa oss gärna!

marknad@nibe.se



14

NY WEBBSHOP FÖR DIG

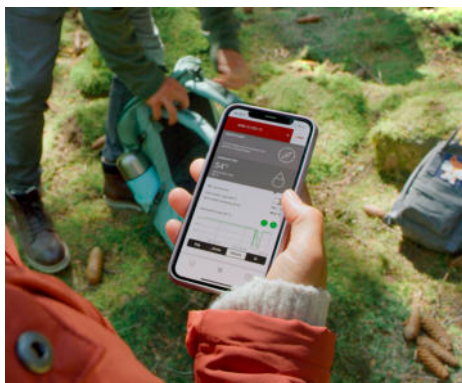
Nu kan du beställa reservdelar både snabbare och enklare. Webbshoppen innehåller nya funktioner, mer bilder och förbättrade sökfunktioner. Här finns alla våra reservdelar sedan 15-20 år tillbaka.



16

”Det är en väldig lyx att ha så jämn och stabil värme oavsett väder.”

Axel Graneskog är kylsystemingenjör på NIBE och har varit med och utvecklat nya luft/vattenvärmepumpen. Nu har han testat den hemma i sitt eget hus i 2 år.



20

UPPDATERA MJUKVARAN

Du vet väl att du kan hjälpa dina kunder att ta del av alla tekniska framsteg? Så fort det finns en ny uppdatering skickar vi den till din kunds värmepump.

NIBE TRAINING



”Vill du bli ännu bättre på det du gör, träffa branschvänner och få ett inspirerande avbrott i vardagen?”

Välkommen till våra utbildningar som nu hålls på Storgatan 16 i Markaryd i väntan på att vårt nya Marknadscenter blir klart. Läs mer om de nya lokalerna på sidan 21. Hela vårens utbildningsprogram och anmälningsformulär hittar du på proffs.nibe.se

Följande kurser hålls i Markaryd:

- 23/3 Dimensionering och projektering av värmepumpar för fastigheter
- 29/3 Bergvärmepumpar för fastighet
- 6/4 Villavärmepumpar, utbyte
- 4/5 First Aid NIBE värmepumpar



NIBE FIRAR 70 ÅR

Den 23 januari 1952 såg NIBE AB dagens ljus för första gången. Det var då som Nils Bernerup registrerade bolaget och startade verksamheten i Markaryd med fyra anställda och en verkstadschef.



Idag har NIBE AB cirka 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns ytterligare cirka 800 anställda i Europa. NIBE AB består idag av NIBE Energy Systems och Contura. Därtill finns ett flertal centrala funktioner som personal, ekonomi, inköp, kvalitet och hållbarhet samt IT.

Drivkraften har sedan starten varit en stark kultur av entreprenörskap och en passion för ansvarsfullt företagande. Framgångsfaktorerna har varit långsiktiga investeringar i innovativ produktutveckling och strategiska förvärv. Tillsammans har detta åstadkommit en målinriktad och kraftig tillväxt.

Läs mer om NIBE 70 år på sidan 5!

NYHET I S-SERIEN

VENTILATIONSAGGREGAT FÖR VÅRT NORDISKA KLIMAT.

Nu lanserar vi NIBE ERS S40-350 – ett nytt ventilationsaggregat med hög verkningsgrad, låg energiförbrukning och fuktstyrning som ökar ventilationen vid fuktigare luft och tvärtom. – En stor fördel är att den har en roterande värmeväxlare och inbyggd eftervärmare, säger Stefan Lundqvist, produktchef för Sverige.

NIBE ERS S40-350 är ett ventilationsaggregat med låg energiförbrukning, en verkningsgrad på upp till 85 % och inbyggd fuktgivare samt eftervärmare. Tack vare den roterande värmeväxlaren återvinns även fukten i frånluften.

–Fuktåtervinning blir ju ytterligare en del i att få ett bra inomhusklimat, förklarar Stefan, det är en hållbar metod att undvika torra inomhusklimat på vintern och som påverkar vårt välbefinnande.

”En stor fördel är att den inte behöver något kondensavlopp och att den även kan placeras i kalla utrymmen.”

Ventilationsaggregatet används i hus med en yta på upp till cirka 250 m².

–En stor fördel är att den inte behöver något kondensavlopp och att den även kan placeras i kalla utrymmen. Och tack vare den roterande värmeväxlaren behövs ingen förvärmare.

Enkel styrning via värmepumpen

För att skapa ett komplett värme- och ventilationssystem kombinerar du ERS S40 med en bergvärmepump i S-serien eller luft/vattenvärmepump och VVM/SMO i S-serien. Ventilationsaggregatet kan då bli en del av den digitala plattformen och det smarta hemmet.

–Via myUplink eller värmepumpens display kan dina kunder enkelt styra och övervaka

ventilationssystemet och få ännu bättre komfort och ännu lägre energiåtgång.

Ansluter kunden dessutom en CDS 10 så känner sensorn av koldioxidhalten och kan anpassa ventilationen därefter, vilket sparar energi utan att påverka komforten

–Med NIBE som leverantör till hela klimatlösningen blir det enkelt och tryggt för dig som installatör, avslutar Stefan. ■

FÖRDELAR MED NIBE ERS S40-350

- Ventilationsaggregat med hög temperaturreaktionsgrad, låg energiförbrukning och fuktstyrning.
- För hus med balanserad ventilation erbjuds en komplett lösning tillsammans med en värmepump i S-serien.
- Enkel styrning och en del av ditt smarta hem i kombination med en NIBE värmepump.
- Levereras med kanalanslutning till vänster men kan göras om till högerutförande.

Med en ERS S40 i kombination med en värmepump i S-serien kan kunden kontrollera både värme och ventilation via mobilen. Läs mer om det nya ventilationsaggregatet NIBE S40-350 på proffs.nibe.se





EN SVENSK FRAMGÅNGSHISTORIA FYLLER 70 ÅR!

NIBE har gått från att vara en tillverkare av utrustning för de skånska godsena till att bli en internationell koncern med energilösningar i världsklass. Men med fötterna kvar i myllan.

–En fantastisk resa, säger Christel Fritiofsson, Investor Relations-ansvarig för NIBE-koncernen, som varit med sedan 1978. Men låt oss ta det från början.

På NIBE stannar man länge. Precis som många andra kom Christel till NIBE för att sommarjobba under gymnasieåren. Direkt efter sökte hon jobb på ekonomiavdelningen. Idag är hon mer än Investor Relations-ansvarig, hon är vår VD Gerteric Lindquists högra hand och en av de tidiga delägarna i bolaget. –Inga kostymer syntes till i korridoren på den tiden, minns Christel med ett leende och fortsätter. Nästan alla som jobbade här var från Markaryd, man cyklade till jobbet, man hade trätofflor eller Ecco-skor.

Men låt oss gå tillbaka 70 år tiden. Till när Nils Bernerup köpte Ebe-Verken och döpte om bolaget efter initialerna i hans för- och efternamn. Närmare bestämt den 23 januari 1952 när NIBE-Verken AB i Markaryd grundas.

Sopskyfflar och grisvärmare

Nils Bernerup var en skånsk godsägare med en utpräglad entreprenörsådra. Han hade ett stort nätverk och ville förse både sig själv och andra med redskap för lantbruket. –Han letade upp en fabrik och satsade 5 000 kronor,

berättar Christel som då inte var född men hört historierna i korridoren.

Hon bekräftar det fascinerande faktumet att ingen sedan dess har satt in mer kapital i det som idag är NIBE AB och där NIBE Energy Systems ingår. Att företaget alltid själv har genererat medel till expansionen. Och NIBE växte mycket under 50-talet. På bara tre år gick man från tre anställda till trettio.

Varmvattenberedare och såmaskiner

1955 stärktes hygienkraven med en lag som tvingade bönderna att ha varmvatten i mjölkkrummen. Det blev ett stort genombrott för NIBE. Erik Andersson kom in som förste VD:n och lärde oss att tillverka kopparfodrade beredare. 1961 anställdes Rune Dahlberg som VD.

–Rune var en av de första tjänstemännen på företaget, fortsätter Christel. Två meter lång, stor, rökte pipa, oerhört karismatisk. Han drev bolaget framåt, med fokus på kostnadsmedvetenhet, kvalitet och rationell produktion.

I mitten på 60-talet fick NIBE kontrakt på legotillverkning av kaminer. Varumärket Handöl gör entré och blir ytterligare en produkt som vänder sig direkt till



Nils Bernerup, NIBEs grundare.

”Vi ville säkra upp företagets överlevnad och gav ett motbud till de där finansvalparna”

konsumenten. Det var också nu man började tillverka NIBEX, såmaskinen som fick guldmedalj för ny teknologi vid en mäsas i Paris. –Det var den som förde oss utanför Sverige, till Europa, USA och Canada. Sen blev den en främmande fågel bland värmepumparna och såldes 1986.

Första värmepumpen

70-talet kom och NIBE breddade sortimentet med elpannor. Nu fanns det en hel familj av varmvattenberedare och dessutom elpannor. Samtidigt öppnades dörren för NIBE som leverantör till nybyggnationsmarknaden. Med ny förpackning i vita skåp blev våra varmvattenberedare välkomna in i finrummet. –Vi byggde in dem i vita 60x60-skåp för att de skulle passa i de nya moderna tvättstugorna och vips tog försäljningen fart.

Nya krav från byggbranschen tillsammans med nya regler på energieffektivitet och ventilation ledde till att produktfloran förändrades. På VVS-mässan i Göteborg 1981



Christel Fritiofsson, som då jobbade på ekonomiavdelningen och idag är Investor Relations-ansvarig för NIBE-koncernen.

premiärvisades den första värmepumpen från NIBE. Det blev succé. Nya fabriker och lager byggdes, jakten på personal tilltog.

–För att hitta arbetskraft startade vi egen verkstadsskola och vände oss till Danmark, minns Christel. Men vi var ändå inte fler än att jag kunde namnen på alla. Vi kanske var 200 då, nu är vi 1 500 i Markaryd.

Stockholmsbörsens ”längsta” VD

Rune Dahlberg stannade på NIBE ända fram till sin pension och Gerteric tog över som VD. Året var 1988.

–Det var Rune som lockade tillbaka Gerteric. Det är inte alla som vet men Gerteric var exportchef för såmaskinen NIBEX mellan 1978 och 1982. Vi började på NIBE samtidigt, men sen gick han vidare.

Kort därefter beslutar sig familjen Bernerup för att sälja bolaget.

–Det blev en chock för oss, familjen hade ju ägt bolaget i nästan fyrtio år.

Ner till lilla Markaryd kom investerare från ett private equity-företag i Stockholm. Det var inte populärt.

–Vi ville säkra upp företagets överlevnad och gav ett motbud till de där ”finansvalparna”, eller ”sidensvansarna”, som Gerteric kallade dem för. Vi lyckades och ett antal anställda med två externa investerare köpte bolaget istället. Gerteric hade redan en plan med ett antal mål. Ett var, och är fortfarande, att växa 20% per år.

Den goda känslan av att inte bli uppköpta och uttraderade lade grunden till viktiga värderingar inom NIBE: att hela tiden värna om det lokala och om företagen som införlivades i gruppen samt att ha långsiktigheten i fokus. Det sista märks inte minst på Gerterics engagemang och uthållighet. Med 34 år på posten, varav 25 som noterad, är han en av de VD:ar på Stockholmsbörsen som suttit längst tid. –Gerteric har haft stor respekt för det arbete som gjorts innan och byggt vidare på det. Vi har också varit konsekventa i att inte överge Sverige och behålla tillverkningen i Markaryd när vi expanderar globalt.

Bergvärmens slår igenom

Så kom 90-talet med en allvarlig finanskris och påföljande lågkonjunktur. För NIBE innebar det bland annat att staten beslöt att ge bidrag till att installera bergvärme. Plötsligt blev det lönsamt att välja bergvärme framför olja och el. Men samtidigt rasade nyproduktionen av hus.

–Det blev en tuff omställning att anpassa företaget till det, förklarar Christel. Vi var så beroende av den svenska marknaden, vi började vända oss mer mot export, skickade ut folk i Europa, gick på kurser i tyska.

För att kunna fortsätta att växa gjorde NIBE Industrier en nyemission 1997. I samband med det noterades NIBE Industrier AB på Stockholmsbörsen. Nu började en intensiv förvärvsresa och utvecklingen till en global koncern. Bland annat köptes det småländska värmepumpsföretaget Energiprodukter i Diö AB samma år och den första NIBE bergvärmepumpen kom ut på marknaden.

Från att ha varit varmvattenberedaren är det idag värmepumpen som är NIBEs främsta signum, och en förutsättning för att vi ska klara våra klimatmål.

–Det har varit, och är fortfarande, fantastiskt spännande att få vara med på den här resan, avslutar Christel. ■

Läs fortsättningen i nästa nummer...



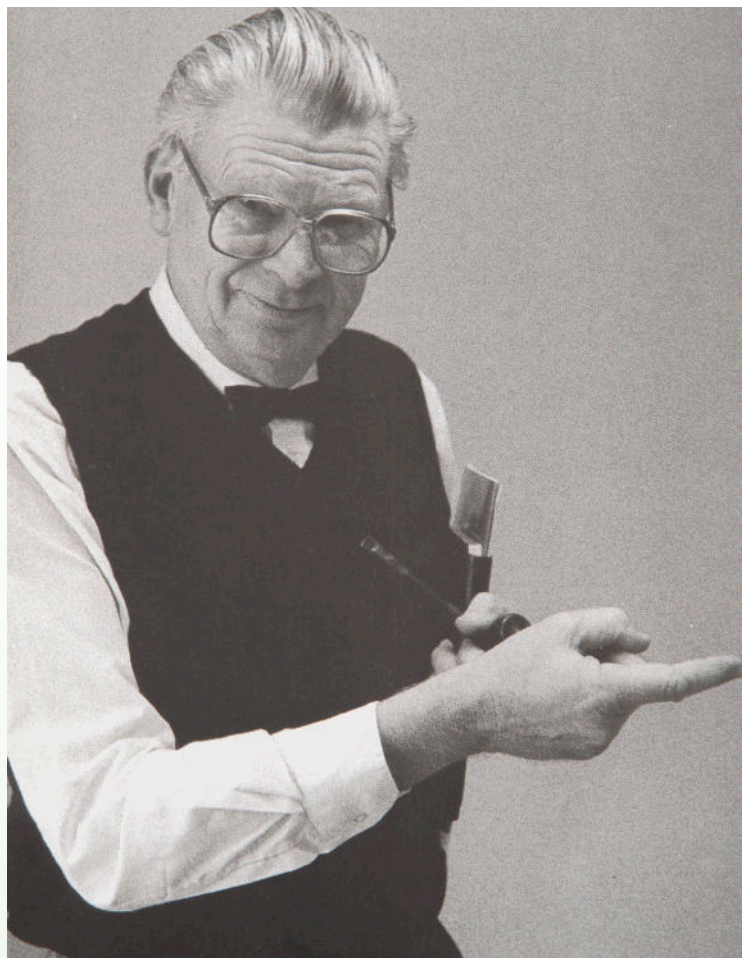
Den 23 januari 1952 såg NIBE AB dagens ljus. Det var då Nils Bernerup registrerade bolaget och startade verksamheten i Markaryd med fyra anställda och en verkstadschef. Idag finns cirka 1 500 anställda i Markaryd och vid 12 dotterbolag finns cirka 3 000 anställda i Europa. NIBE AB består idag av NIBE 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.



BILDER FRÅN BOKEN NIBE 40ÅR

Överst: Fabriksanställda
sittande på verkstads-
golvet. Foto: Sune Forsberg.

Nedan från vänster: Rune Dahlberg var VD
1961 - 1987. Det var han som lockade hit Gerteric
Lindquist (till höger) som varit VD sedan 1988.





”Här visar vi spetsen av vår kunskap och att vi gör allt vi kan för att hålla nere energiförbrukningen.”

Joachim Håll är fastighetstekniker på Backer. Här står han framför en vägg av mossor i det nya Marknadscentret.



*Bergvärme, solenergi och ventilationsåtervinning
sörjer för värme och varmvatten. Här två växel-
riktare som tar hand om solenergin.*

*Till höger: En skräddarsydd NIBE AirSite Green-
master XXL återvinner värmen i ventilationsluften.*



CASE FASTIGHET

BACKER FÖRST MED MILJÖBYGGNAD GULD I HÄSSLEHOLMS KOMMUN.

Den 29 nov 2021 klipptes bandet till ett nytt hållbart Marknadscenter, på Backer i Sösdala. En helt ny byggnad som uppfyller högsta byggstandard Miljöbyggnad Guld, en certifiering som genomförs av Sweden Green Building Council.

–Här visar vi spetsen av vår tekniska kunskap på NIBE och Backer, och att vi gör allt vi kan för att leva som vi lär, säger Joachim Håll, fastighetstekniker på Backer AB.

Här i Sösdala finns Backers huvudkontor med 300 anställda. I det nya hållbara Marknadscentret tar de emot kunder och visar upp sortimentet på ett inbjudande sätt, håller produktiva möten i trevliga konferensrum och personalen har fått en ljus och rymlig matsal.

–Det är mycket uppskattat av besökare och anställda, det är tyst och lugnt, och stora fina fönster, säger Joachim Håll.

Backer, som ingår i NIBE-koncernen, är välkända för det rörformiga värmeelementet som redan 1921 patenterades av grundaren

Christian Backer. Backer tillverkar lösningar för intelligent uppvärmning och styrning för bland annat energi-, fordons- och processindustrin över hela världen. Ett exempel är de genomströmningsvärmare, det vill säga elpatroner, som sitter i våra NIBE värmepumpar.

Bedömer energi, klimat och farliga ämnen

Det nya Marknadscentret är den första byggnaden i Hässleholms kommun i södra Sverige som tilldelas Miljöbyggnad Guld. Certifieringen säkerställer att hållbarhetsfrågorna blir belysta i hela arbetsprocessen. Man bedömer energianvändning, energibehov och energislag, ljud, ljus, fukt, luft och vattenkvalitet och för material/kemikalier bedöms förekomst, dokumentation och utfasning av farliga ämnen.

Joachim Håll är fastighetstekniker och anställd för att sköta fastigheterna. Han har varit med sedan första spadtaget togs i september 2020.

–Att välja Miljöbyggnad Guld var ett sätt för oss att visa att vi lever som vi lär, det vill säga att vi gör allt vi kan för att minska energi

förbrukningen och miljöpåverkan, berättar Joachim. Det gjorde att processen tog lite längre tid. Vi fick hålla utbildningar så att alla som var inblandade i bygget fick lära sig om miljöbyggnad. Det var mycket arbete med att få fram klassificeringen på vissa produkter och material, allt skulle godkännas. Till exempel så tog det längre tid för betongen att bränna då man inte har kemikalier i betongen.

Max 35 kWh/m² och år

–Den tillåtna energiförbrukningen enligt Miljöbyggnad Guld är betydligt lägre än Boverkets allmänna råd och byggregler. Den får ligga på max 35 kWh per m² och år för värme, varmvatten, ventilation och kyla, fortsätter Joachim.

För Backers Marknadscenter betyder det en maximal årlig förbrukning på cirka 27 000 kWh.

–Med 120 solpaneler från NIBE producerar vi mer sol än vi kan använda i byggnaden. Så vi exporterar uppskattningsvis 15 000 kWh per år och bidrar därför med klimatneutral el ut på elnätet.

Från tak till berggrund

Det är NIBE fastighetsteam med Fredrik Snygg, distriktsansvarig, som varit med och projekterat energilösningen, med NIBE produkter som sträcker sig från tak till berggrund. Klimatlösningen består av två värmepumpar, en S1255 till varmvatten och värme och en F1355 till golvvärme. Utöver det 120 solpaneler på sammanlagt 39 kW, en AirSite Greenmaster XXL samt aktiv och passiv kyla. →

Marknadscenter, Backer AB, Sösdala

Byggår: 2021

Storlek: ca 770 m²

NIBE produkter klimatlösning: 1 st S1255-16 till varmvatten/värme och 1 st F1355-43 till golvvärme, 120 solpaneler med sammanlagd effekt på 39 kW, AirSite Greenmaster XXL, aktiv och passiv kyla.

Borrhål: 5 st à 230 m

Beräknad energiförbrukning: Max 35 kWh/m² och år

Installatör: IVAB



”Vi blev inbjudna tidigt i projektet och kunde ta ett helhetsgrepp kring energisystemet. Då blir lösningen som bäst och mest energieffektiv.”

– Fredrik Snygg, NIBEs fastighetsteam

–AirSite Greenmaster sitter i ett fläkttrum på andra våningen men värmepumparna är en del av utställningen, det är meningen att man ska kunna öppna luckorna och se insidan, förklarar Joachim. Vi har en S1255 som master och en F1355 med dubbla kompressorer som slav. Det var spännande att få driftsätta en anläggning med nya styrplattformen. Den svarade upp mycket bra på våra krav från det överordnade styrsystemet.

–Utöver det kyler vi byggnaden med frikyla från borrhålen och när vi går över till aktiv kyla så är det värmepumparna som producerar den. Det betyder att när solen skiner och kyla krävs producerar solpanelerna el varför nettobehovet av el för kyla kan vara så lågt som 0 kWh.

Certifiering i två steg

Först när Backer kan bevisa att de inte överskridit den fastslagna energiförbrukningen på två år blir de helt certifierade. Lite intrimning återstår.

–Vi jobbar över Modbus Tcp i det överordnade systemet som även länkar ihop alla Backers byggnader via nätverk och har även integrerat mot myUplink, förklarar Joachim. Genom att sitta vid datorn och studera driftbilden lär jag mig huset och värmesystemet, det finns alltid något att göra för att trimma systemet.

Backer fortsätter att växa och bygger ut. Nu är Joachim engagerad i en ny värmepumpsanläggning med NIBE produkter.

–Vi både renoverar och bygger nytt till kontor och produktion. I den vevan ska vi skrota våra gamla oljepannor och sätta in åtta nya värmepumpar F1345 och göra ett nytt borrhålslager, avslutar Joachim Håll.

Backers produktion har mycket energi att återvinna från produktionen och vi har tagit beslut att alla byggnader ska klimatiseras med ny och bättre ventilation med kyla. Vi återkommer med nya reportage om denna spännande energi- och klimatresa. ■

De arbetande bergvärmepumparna från NIBE är en del av produktutställningen i Marknadscentret. På skärmen intill kan man följa husets energiflöden.

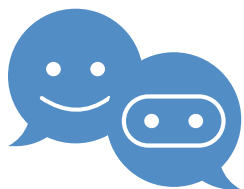


NY STYRPLATTFORM

–Det som är mest spännande med denna installationen tekniskt sett är att vi använder nya styrplattformen som master för att möta upp kundernas krav på modbusens prestanda, säger Fredrik Snygg på NIBE fastighetsteam.



FOKUS SUPPORT



CHATBOT SVARAR PÅ MYUPLINK-FRÅGOR.

Nu tar NIBE första steget mot support 24/7. Först ut är myUplink. – Tillgänglighet, uppkoppling och kundkännedom är ledord i NIBEs digitala resa, berättar digitaliseringschefen Christofer Gordon. Med den automatiserade chatboten tar vi ytterligare ett steg för att ligga i teknikens framkant.

Syftet med den nya chatten är att underlätta både för dig som installatör och våra slutkunder. Här ger vi svar på vanliga frågor samt hjälper till med installation och felsökning. –Vi börjar med en chat om myUplink, eftersom det är en digital tjänst behöver man hjälp dygnet runt, berättar Christofer. En chatbot kan på ett lagom frågvist sätt hjälpa kunderna vidare när de fastnat. Om chatten inte kan lösa problemet går frågan vidare till vår support som ringer upp kunden.

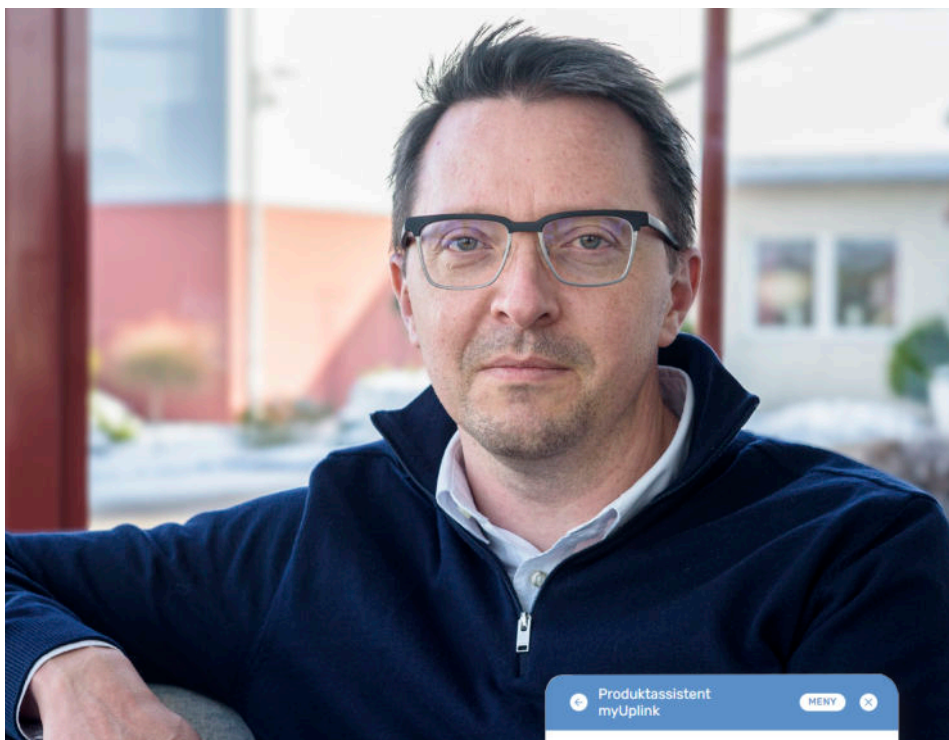
–Målet är att majoriteten ska kunna få hjälp, fortsätter Christofer. Förutom att kunderna får snabbare hjälp frigör det tid så vi kan jobba mer med övrig support. Men det är också ett viktigt steg på vår egen digitala resa. Vi strukturerar väldigt mycket kunskande till ett format och en kanal som är ny för NIBE.

”Målet är att majoriteten ska kunna få hjälp via chatten.”

Hjälp dygnet runt på många språk

Temat för digitaliseringen på NIBE är tillgänglighet.

–Det betyder att kunderna ska kunna kontakta oss och få hjälp av oss alla timmar på dygnet. Vi kan antingen möta det genom att anställa fler eller genom att hitta digitala kommunikationsmetoder. Nästa steg är en chatbot för ALLA våra produkter. Att kunna erbjuda support på många språk är också viktigt i framtiden. Den nuvarande chatboten talar svenska och engelska.



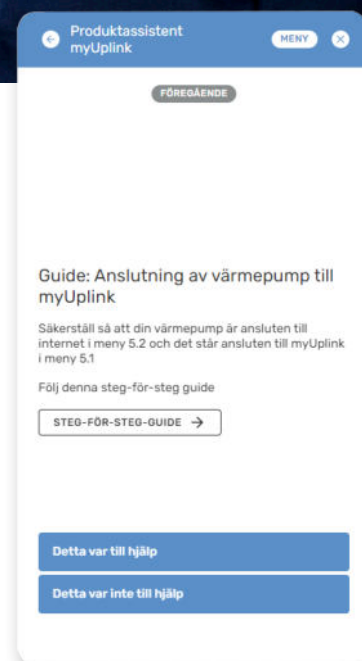
Med den automatiserade chatboten visar vi att vi nu tar ytterligare steg mot en digital framtid, säger Christofer Gordon, digitaliseringschef på NIBE.

Som chef för digitalisering ska Christofer säkra vägen mot en ökad digital närvaro och se till att den harmoniserar med vår övergripande strategi.

–Jag samlar ihop och driver vidare flera projekt och initiativ. Vi arbetar utifrån de kundresor som vi identifierat och vill stödja. Viktiga ledord i det arbetet är tillgänglighet, uppkoppling och kundkännedom.

–Kan vi lösa de tre områdena framåt kan vi lösa många av våra kunders behov, avslutar Christofer. ■

För snabbare svar om myUplink, chatta med oss på nibe.se/support



PROFFSPROFILER

BRA AFFÄRER NÄR FRITIDSHUS BLIR ÅRET RUNT-HUS.



Öregrund VVS har både lager och butik bredvid sitt nya kontor.

Att Öregrund EI & VVS är nischade på fritidshus är kanske inte så konstigt. Erik Eriksson och pappa Hans Eriksson jobbar tillsammans och gläds åt boomen på fritidshusmarknaden. Men ett generationsskifte är på G.

–Vi vill bredda oss och då är NIBEs utbildningar värdefulla, säger Erik Eriksson som gillar att testa nya vägar framåt.

Det är en fredagsmorgon i januari. Igår var det storm över hela Sverige. Örskär, väderstationen närmast Öregrund, noterade som mest 32 sekundmeter i timmen.

–Stormen drog ikull några träd men det var inte så illa som för två år sen när varannan var utan ström, berättar Erik Eriksson, VD och delägare till Öregrund EI & VVS.

”Det är många som byter från vedeldning och direktverkande el till en värmepump.”

Fler flyttar ut i sina stugor

Kollegorna har redan gett sig ut på uppdrag men Erik är kvar på kontoret. Idag har de stängt butiken för att personalen fått covid. –Vi har klarat oss bra, det är först nu några

blivit sjuka här, berättar Erik, och jobbmässigt har vi haft det jättebra, nästan mer jobb än vanligt. En av anledningarna är fritidshusboomen. Fler har flyttat ut i sina stugor och vill vara här året runt. Men alla stugor är inte gjorda för det, vissa saknar både värme och varmvatten.

Öregrund är en liten tätort med bara 1 600 invånare. Den ligger på fastlandet i Roslagen med utsikt över havet och skärgården.

–Folkmängden tiodubblas på somrarna, berättar Erik, det är otroligt många stugor här omkring.

Öregrund EI & VVS startades av Eriks pappa Hans Eriksson. Läget gör att det blivit ett stort fokus på fritidshus och mindre anläggningar. –Det är många som byter från vedeldning och direktverkande el till en värmepump. Vissa vill ha bergvärme, andra vill ha luft/vatten. Men alla har inte plats för utedelen och då blir det bergvärme. De som har en luft/luftvärmepump vill ha en varmvattenberedare, då är det den vägghängda EMINENT som gäller.

–Vi har förresten precis sålt en NIBE S2125, den nya luft/vattenvärmepumpen, men inte installerat den än. Det ska bli spännande och se hur den är.

Generationsskifte på G

Erik är rörmokare med många år i branschen. 2004 började han jobba på rörfirman som

pappa Hans med kollega drev tillsammans. Därefter gick Erik vidare och startade egen bygg- och rörfirma där han hade två anställda.

–När pappa valde att gå sin egen väg började vi samarbeta igen. 2016 slog vi ihop firmorna och vi äger hälften var.

Erik ser en stor likhet mellan sig själv och sin pappa. De har samma arbetslust.

–Han har sagt i några år nu att han ska dra ner på jobbet, men det blir inte så. Det är ju hans liv. Han älskar sitt jobb och är en otrolig tillgång med sin kunskap. Han har ju varit med sen värmepumparnas begynnelse och jobbat med NIBE sen dess.

Idag är Erik VD och sätter sin prägel på företaget. Han är ambitiös och har gått en ledarskapsutbildning för att ta sig an sin nya roll.

–Jag gillar struktur, ordning och reda och att testa nya grejer. Sen sammanslagningen har vi tagit över en elfirma med fyra elektriker, byggt ut med lager och butik och digitaliserat oss. Idag är vi 15 personer och skulle behöva bli 16 eller 17.

–Vi vill lära oss mer

Öregrund VVS är en trogen samarbetspartner till NIBE.

–Vi har ett stort förtroende för NIBEs produkter, jag anser att ni är ledande på värmepumpar, ni breddar er och tar er ut på världsmarknaden. Vi vill också bredda oss, jobba mer med sol och kyla till exempel, så vi kan hålla på med allt. Vi går löpande på era utbildningar i Markaryd och tycker att de är värdefulla för oss. Nu under pandemin har vi kört lite distansutbildningar, senast om den nya S2125. ■

Öregrund EI & VVS i Öregrund

Startår: 2009 av Hans Eriksson

VD: Erik Eriksson

Antal anställda: 15

Omsättning: ca 22 milj kr



”Det jag gillar mest?”

Jag gillar ju projekt, som det senaste i Östhammar, att få riva ut en gammal oljepanna, göra det nytt och modernt med en luft/vattenvärmepump och få en jättenöjd kund. Samtidigt är det jättekul att ha ett bra gäng, med fantastiska kollegor. Det är roligt att träffa dem varje dag.

Vid sidan av äger Erik en del fastigheter som han förnyar, förvaltar och hyr ut.

–Det är ett eget bolag jag driver. Men det är i skogen och naturen, med jakten och jakthundarna, som jag hämtar energin. Det är spänning och avkoppling, tyst och fridfullt. Det gör jag så ofta jag kan och jag tar gärna med barnen.”

*Till vänster: Erik Eriksson.
Nederst: Erik med några av sina kollegor: John Herre,
Tobias Karlsson Lundborg och Martin Eriksson.*



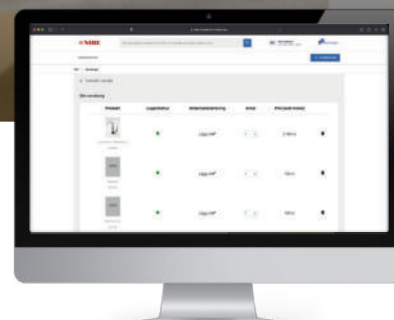


FOKUS SERVICE

VÄLKOMMEN TILL NYA WEBBSHOPEN FÖR RESERVDELAR!

Nu kan du beställa reservdelar via nätet i stället för via telefon.

–Det är både snabbare och enklare för dig som installatör, dessutom ger det mer kapacitet till personlig service i rådgivningen, säger Arne Gustafsson, kundtjänstchef på NIBE.





Till höger: Åsa Sunesson, som lett projektet. Till vänster: Caroline Johansson är ett känt ansikte för många sedan hennes tid på innesälj där hon hjälpt kunder med reservdelar i 20 år. Sedan förra våren arbetar hon på serviceavdelningen, och är en av de som ser till att vi har rätt reservdelar till våra produkter och i vår nya webbshop.

KOM IGÅNG MED RESERVDELSSHOPEN!

1. Aktivera din användare genom att kontakta oss på 0433 – 27 31 85.
2. Sök fram dina reservdelar via serienummer, eller använd snabborderfunktionen om du redan vet vad du ska ha.
3. Kontrollera leveransadresser, ordermärkningar och leveranssätt.
4. Invänta orderbekräftelse från oss för att säkerställa att ordern kommit in och vilken leveranstid du kan förvänta.



Kundtjänstavdelningen hjälper ett stort antal kunder med tiotusentals ärenden varje år, bland annat med reservdelar. För att kunna ge dig och alla våra återförsäljare bättre service har vi därför tagit fram en webbshop. Efter några månaders provkörning är den nu öppen för er alla.

–Det är ett sätt att förbättra servicen och ett naturligt led i digitaliseringen på NIBE, säger Arne Gustafsson.

Åsa Sunesson har lett projektet

–Vi har haft ett bra reservdelssök på NIBE som många av våra serviceombud och installatörer använder flitigt. Den nya webbshopen har samma upplägg och funktioner som den tidigare sidan för reservdelssök men nu går det snabbt och smidigt att även lägga beställningen direkt. Den innehåller även lite

nya funktioner som "passar denna reservdel mitt serienummer", bilder på många av reservdelarna och förbättrade sökfunktioner.

När du angett serienummer och får fram produkten i webbshopen visas en sprängskiss och en lista med reservdelar. Där kan du se vilka delar som ingår och om det finns andra delar att köpa till, exempelvis packningar eller isolering. Bruttpris exklusive moms visas, och i inloggat läge även ditt nettopris.

Snabborder och lagerstatus

Beställer du mycket och ofta kan du välja snabborder-funktionen.

–Om du redan vet vilka artikelnummer dina varor har skriver du in det och antalet och lägger direkt i varukorgen. En annan bra funktion är att du i varukorgen ser lagerstatus

på artiklarna, så du vet vad leveranstiden blir. I webbshopen finns alla våra produkter och reservdelar 15-20 år tillbaka.

–Det finns drygt 2 000 reservdelar i dagsläget. Söker du på produktens serienummer får du alltid rätt del till rätt produkt. Det finns såklart undantag men då står alltid vår orderavdelning i Markaryd redo att hjälpa dig via telefon eller mejl.

Betalning sker via faktura, precis som vid vanlig orderregistrering.

–För att det ska fungera behöver du ett kundnummer. Du blir aktiverad genom att kontakta vår orderavdelning eller fylla i formuläret under "ansök om konto". Du kan också lägga upp flera användare i din profil med egna inlogg. ■

TESTPILOT: AXEL GRANESKOG

”Det är en väldig lyx att ha så jämn och stabil värme oavsett väder.”

Efter två år som testpilot för nya NIBE S2125 är Axel Graneskog mycket nöjd med den höga prestandan och låga ljudnivån.

–Det är en väldig lyx att ha så jämn och stabil värme oavsett väder. Till och med katterna visar sin uppskattning och har hittat nya favoritplatser inne.

Västra Haghult

Här bor Axel Graneskog, utvecklare och testpilot på NIBE

Hus: 2 plans trävilla ca 150 m² inklusive källare, vattenburna radiatorer

NIBE-produkter: S2125-12, VVM S320, en äldre NIBE vedpanna med NIBE dockningsprincip prioriterad tillsats AXC 40, de trådlösa tillbehören RPP 10, THS 10 och RMU S40

Uppskattad energiförbrukning värme/varmvatten med värmepump: ca 3 500 kWh/år

Axel är kylsystemingenjör på NIBE och har varit med i utvecklingsarbetet av nya luft/vattenvärmepumpen S2125 och inomhusmodulen VVM S320. Han är också en av de som testat hur de fungerar i en verklig hemmiljö, det vill säga hemma hos honom i Västra Haghult utanför Markaryd. Huset, som är en trävilla på 150 m², ligger vackert i en skogsbacke. Strax ovanför ligger familjegården där han växte upp.

Innan Axel blev testpilot var det en gammal NIBE vedpanna som försörjde huset med värme och varmvatten. Den står fortfarande kvar och bara när det är riktigt kallt går den varm. –Men inte för att hålla temperaturen, utan för att hålla nere elkostnaden. Jag har NIBE-tillbehöret AXC 40 för att vedpannan ska prioriteras framför värmepumpen. I december när elpriserna var extremt höga sparade jag nog 1 500–2 000 kronor på det!

–Mina föräldrar äger skogen här så veden har



ju inte kostat mig något, men det är klart att det är en hel del arbete med att hugga, klyva, stapla och ta in 20 till 25 m³ ved om året. Nu kan vi sälja veden istället.

Kontrollerar och analyserar

Som testpilot kontrollerar och analyserar Axel hur värmepumpen beter sig för att kvalitets-säkra alla delar och funktioner.

–Det känns tryggt med övervakningen och värmesystemet fungerar otroligt bra. Tack vare uppkopplingen och myUplink kan jag följa mitt inomhusklimat på ett helt annat sätt än vad jag kunde med mitt tidigare värmesystem.

Det har gått mycket bra trots många kalla dagar och nätter under testperioden.

– Förra vintern var det minus 20° och den här vintern har det varit minus 15° men värmepumpen har klarat det galant. Jag njuter av att alltid ha 22,5° varmt på neder-våningen där jag har kök och vardagsrum och 20° i sovrummen. Det är en otrolig skillnad och så skönt att slippa vakna och frysa, och att ha varmvatten både morgon och kväll. Till och med katterna visar sin uppskattning. De gillar att elementen alltid är varma och har hittat nya favoritplatser.

Axel använder både väderprognosstyrning och Smart Price Adaption.

–Det gör att inomhusklimatet är väldigt stabilt. Jag har kört med det sedan den 1 december och jag har sparat en hel del på det. Elpriset

har ju skiftat enormt mellan natt och dag.

Tyst och klimatvänlig

Låg ljudnivå och bra placering gör att Axel i stort sett aldrig tänker på värmepumpen. –Om det är knäpptyst och den kör på full fart kan jag höra ett mycket svagt brus, men inget jag störs av när jag sover. På sommaren hör jag den aldrig, inte ens när jag är i trädgården.

Att värmepumpen har ett köldmedium med låg klimatpåverkan är också positivt.

–NIBE har alltid jobbat för att ha låga mängder köldmedia och nu med ett GWP (Global Warming Potential) på 3 så känns det riktigt bra för klimatet.

Kul att testa smarta tillbehör

Axel har också testat några av de trådlösa tillbehören.

–Här i hallen sitter rumsenheten RMU S40. Det är ju som en liten väderstation. När jag går förbi kollar jag temperaturen ute och inne, plus luftfuktigheten inne. Det händer också att jag ökar på varmvatten när det behövs. I sovrummen på övervåningen har jag den trådlösa temperaturmätaren THS 10 och på nedervåningen sitter flera trådlösa strömbrytare RPP 10.

–Jag har en sådan till kaffekokaren, vilket är kanon så att jag kan kolla på distans om jag glömt stänga av den, och en till TV:n så den inte står och drar ström i onödan. Och så använder jag några för att schemalägga belysningen, så att den sätts på och stängs av vissa tider, både för trevnad och för att spara energi.

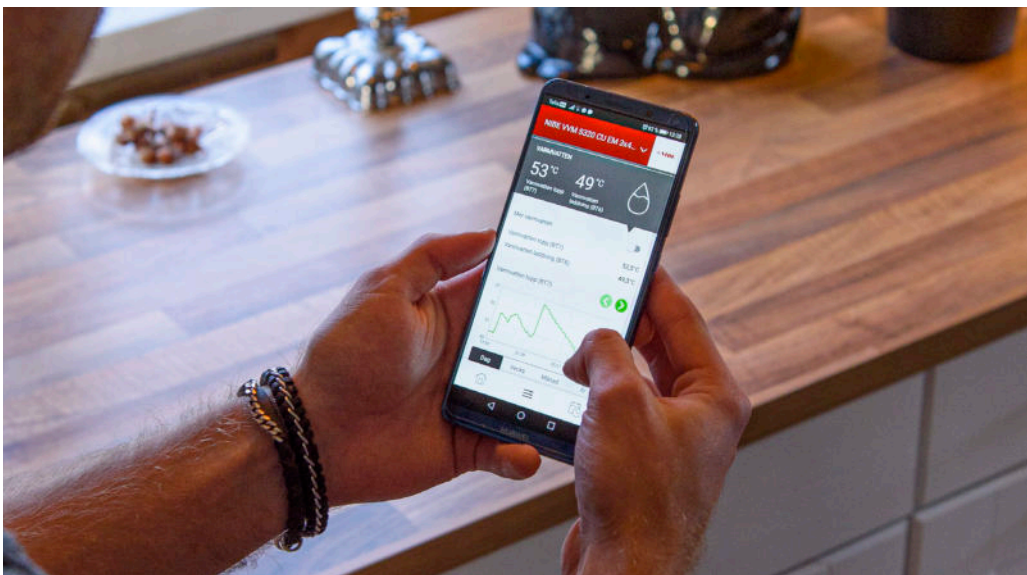
–Särskilt nu på vintern är det ju mycket lättare att stiga upp när några lampor är tända och det är varmt och gott i huset, säger Axel med ett leende. ■

Läs mer om intelligenta
NIBE S-serien på proffs.nibe.se



DET AXEL GILLAR MEST MED S2125

- Jämn och skön värme och gott om varmvatten även kallaste dagen på vintern.
- Skönt att den har ett framtidssäktrat köldmedium.
- Att den är smart och enkel att styra och övervaka.





SOLCELLER – BRA MERFÖRSÄLJNING MED RÄTT KONCEPT.

Tommy Möller på Villabutiken har ett säljbolag utan anställda men med underleverantörer. Han har sålt NIBE värmepumpar i många år. Och de senaste två åren har han även sålt ett 40-tal solcellsanläggningar. –Solceller är ett jättebra komplement till värmepumpen. Ibland upplever jag det att det till och med är enklare att sälja paketlösningen sol/värmepump, i stället för bara en värmepump, men bara när kunden köper NIBE.

Villabutiken ligger i Malmö och säljer värmepumpar till småhus, villor och kyrkor i sydvästra Skåne. De har varit med på NIBEs solcellsresa sedan 2017. Tommy Möller har sett möjligheterna till merförsäljning genom att hjälpa kunderna att spara pengar och värna om miljön. Framför allt nu med de höga elpriserna. –Solcellspaneler är ett bra komplement till värmepumpen, men vi säljer bara där kunden köper konceptet med NIBE värmepumpar. Det kanske inte är billigast men bäst. Kan man bara förklara vad man får för pengarna så är det inget

problem. Vill man ha nöjda kunder måste man sälja en lösning som håller i längden och där allt ingår; växelriktare, kablage, montage etcetera.

Villabutiken är ett säljbolag som Tommy äger och driver tillsammans med sin fru. –Vi är en mellanhand som säljer och fakturerar. Vi säljer alltid till fast pris. Men vi har inga anställda utan jobbar bara med underleverantörer.

Två snickare och en elfirma

Att montera och installera solcellspanelerna är inte alltid något traditionella rörfirmor vill ta på sig. Det har Tommy löst genom att själv anlita snickare.

–Det behövs kunniga byggare och vi har fått tag i två bra snickare, en elfirma har vi sen tidigare så vi använder dem även till detta. Visst finns det kunnigt folk därute. Till exempel alla de som jobbat på nybyggnation har ju erfarenheten.

Tommy uppskattar att han säljer 20 – 30 solcellsinstallationer om året.

–Vi tjänar visserligen lite mindre än på värme-

pumparna och det är lite mer jobb, men det är en väldigt bra merförsäljning till en kund jag ändå gör affär med.

När Proffsnytt pratar med Tommy är det mitt under julhelgen. Ändå är det redan full fart på solcells-försäljningen. Direkt efter vårt samtal ska han iväg på nästa soluppdrag. – Igår sålde vi tre av era nya luft/vattenvärmepumpar NIBE S2125 och vi är fullbokade i hela januari. Vi fick bra respons på en annons om att kombinera solceller med värmepump, i tidningen Sydväst. Men just nu är det för kallt och svårt att jobba, så de solpaneler vi säljer nu installerar vi inte förrän i mars.

På fyra år har Villabutikens försäljning gått från 4,5 till 14,5 miljoner kronor.

–Egentligen skulle jag gått i pension förra året, men efterfrågan bara ökar och det är svårt att dra ner på jobbet när det är så roligt och går så bra, avslutar Tommy Möller. ■



”Vill man ha nöjda kunder måste man sälja en lösning som håller i längden och där allt ingår.”

FÖRDELAR MED NIBES SYSTEMLÖSNING

Framtidssäker och energisnål

När man kombinerar våra solcellspaneler med vår nya intelligenta, uppkopplade värmepump har man en framtidssäker investering. Då kan de två energikällorna kommunicera med varandra för att minska mängden inköpt energi utan att minska komforten, värmepumpen är alltid uppdaterad och man kan styra och övervaka den från mobilen.

Stabil och långsiktig leverantör

Att ha NIBE som leverantör innebär en stor trygghet. Vi är ett svenskt företag som har tillverkat hållbara klimatlösningar i snart 70 år. Vi ger 3 års garanti på hela solcellspaketet, plus 2 års materialgaranti på växelriktaren och 7 år på solcellspanelerna. Dessutom garanterar vi 80% effekt på solpanelerna efter 25 år. Trygghetsförsäkring ingår om solcellerna köps samtidigt som värmepumpen.

15% GRÖNT AVDRAG

Grönt avdrag för solceller gäller även 2022. Din kund slipper ansöka om avdraget och du drar av det direkt på fakturan.

–I det här huset i Tygelsjö bor en av våra nöjda kunder. Här har vi satt upp er systemlösning med 24 solpaneler och en luft/vattenvärmepump. De har gått från 40 000 till 6 000 kWh per år, berättar Tommy Möller.

UPPDATERA MJUKVARAN

”Tack vare uppkopplingen blir värmepumparna bättre och bättre för varje år.”

Du vet väl att du kan hjälpa dina kunder att ta del av alla tekniska framsteg. Genom att löpande uppdatera mjukvaran får värmepumpen bättre drift, lägre energiförbrukning och funktioner som underlättar vardagen.

–Med S-serien är den bara ett knapptryck bort, säger Stefan Lundqvist produktchef för Sverige.

NIBE arbetar kontinuerligt med att utveckla mjukvaran i värmepumparna. När det finns en ny uppdatering skickar vi den direkt till din kunds värmepump med hjälp av vår nya tekniska plattform. Allt du eller din kund behöver göra är att godkänna uppdateringen på värmepumpens touchscreen.

–När du hjälper din kund att installera och koppla upp värmepumpen ser du i displayen om det finns en ny mjukvaruuppdatering tillgänglig. Då finns där en notis med ett meddelande. Använder kunden istället appen myUplink så får kunden en pushnotis om uppdateringen.

Nytt i senaste uppdateringen

Några av höjdpunkterna i den senaste uppdateringen av S-serien är den nya energiloggen.

–Nu kan kunden enklare följa sin energiförbrukning månad för månad och även se sin köpta energi. Andra nyheter är till exempel att mjukvaran nu stödjer det nya ventilationsaggregatet ERS S40 med roterande värmeväxlare och när vi släpper nya tillbehör har det blivit enkelt att göra anläggningen kompatibel med dessa.

I takt med teknikens utveckling kommer nya möjligheter att koppla upp och optimera våra kunders vardag.

–För att hålla oss i värmepumpsteknikens framkant fortsätter vi att utveckla smartare lösningar, identifiera behov och skapa nya möjligheter, avrundar Stefan Lundqvist.

Mer om senaste uppdateringen av S-serien hittar du på pro.myUplink.com. ■

myUplink gör det möjligt att trådlöst uppdatera programvaran för att få bästa drift och de senaste funktionerna.



NIBE TRAINING

VÄLKOMMEN TILL NYA BESÖKS- OCH UTBILDNINGSLOKALER!

Nu flyttar NIBE utbildning och konferens in i nyrenoverade lokaler på Storgatan 16. Men bara i väntan på att det nya Marknadscentret byggs.

–Det är ljust och funktionellt samtidigt som det är hemtrevligt, säger Anna Nilsson, utbildningsansvarig på NIBE.

När nu NIBE bygger 40 000 nya kvadratmeter för framtiden är ett nytt Marknadscenter en del av satsningen. De nya utbildnings- och konferenslokalerna blir både rymliga, fina och funktionella. Tills dess välkomnar vi er till våra nyrenoverade lokaler i vad som brukar kallas Villa Ekebacken eller Vita Villan. Adressen är Storgatan 16 här i Markaryd, ett stenkast från NIBEs huvudkontor.

I fastigheten har det tidigare varit hotell- verksamhet. Några av er har säkert bott här i samband med någon utbildning hos oss. Innan dess var här caféverksamhet och ännu längre tillbaka läkarmottagning. Nu har vi fått fem nya konferensrum och ett utbildningsrum med produktutställning.

–Sen tidigare finns här kök och matsal i hemtrevlig stil tänkta för kvällsarrangemang, berättar Anna Nilsson, som är en av dem som varit med och hållit i renoveringen. Det har varit viktigt att behålla den gamla stilen och husets charm och samtidigt fräscha upp och anpassa lokalerna efter verksamheten.

Ekparketten är nu nyslipad och behandlad med olja. Väggar, tak och snickerier är ny-målade. Gardiner och mattor är på plats och det finns gröna växter i fönstren.

–Vi står redo att ta emot dig, hälsar Anna. ■

Till höger: Anna Nilsson utanför de renoverade utbildningslokalerna.

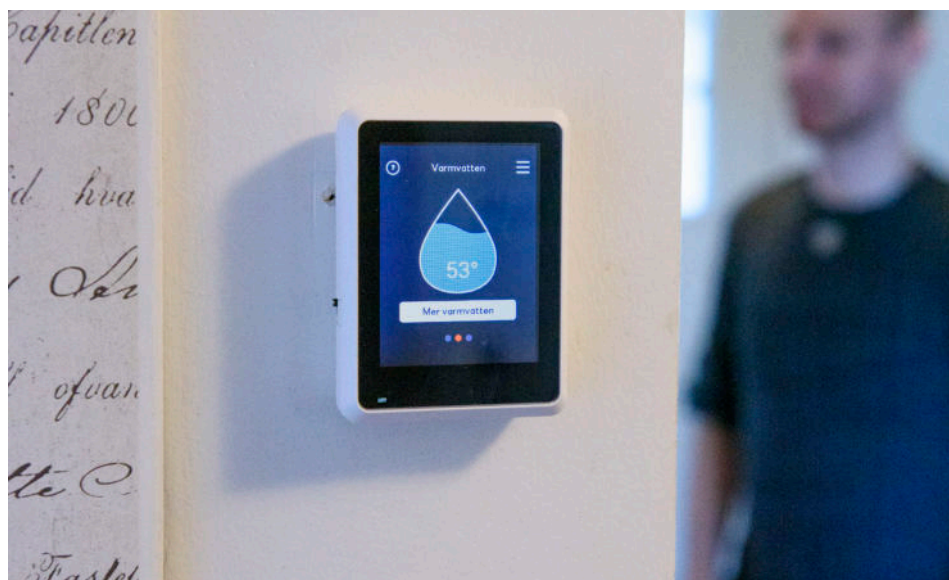
Till vänster: Ett av de nya fräscha konferensrummen.





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 TILLBEHÖR: NU RUMSENHETEN RMU S40.

I förra numret kunde du läsa om repeatern RPP 10 och vi kunde konstatera att den var både smart och enkel. Nu har turen kommit till den trådlösa/trådade* rumsenheten RMU S40. Kvalar den in i samma kategori? Absolut, tycker jag. Vad tycker du?

Men först, vad är en RMU S40?

Det är en rumsenhet, en förlängning av värmepumpens display som kan styra flera funktioner till exempel värme och ventilation. Den visar temperatur och luftfuktighet och fungerar även som repeater när den är trådlöst ansluten till kundens anläggning, det vill säga den förstärker nätverkssignalen mellan smarta myUplink-produkter.

Något som uppskattas mycket med RMU S40 är att man kan placera den centralt hemma så man slipper springa ned till källaren för att styra och övervaka sin värme-, varmvatten- och ventilationsanläggning – ja till och med poolen och solenergiproduktionen! RMU S40 kan nämligen visa information om de tillbehör som är installerade i anläggningen. Den som har en pool kan se temperaturen i poolen och starta eller stoppa uppvärmningen via enheten. Och den som har ett solcellspaket kan se hur många kWh solcellerna har producerat.

En annan smart funktion är hemma/bortafunktionen. Det vill säga vad som ska hända när ingen är hemma. Till exempel kan den i aktiverat läge sänka fläkthastigheten på ventilationen för att spara energi. Den siste som lämnar huset kan då aktivera funktionen enkelt via RMU S40.

KOM IGÅNG PÅ NÅGRA MINUTER

Följ med i stegen nedan så startar vi upp rumsenheten, så får vi se om du håller med mig. Men först, se till att din, eller kundens, värmepump i S-serien är uppkopplad och uppdaterad med senaste mjukvaran. Då börjar vi!

1. Koppla in ström till RMU S40 och välj om du vill ansluta den med tråd eller trådlöst. Jag har valt trådlöst i den här artikeln.
2. I huvudmenyn på värmepumpens display gå till Uppkoppling, meny 5 och välj trådlösa enheter meny 5.4.
3. Klicka på Lägg till enhet och vänta vi tills den fått kontakt.
4. I huvudmenyn på värmepumpens display, gå till meny 1.3.3 rumsgivarinställningar.
5. Välj vilka klimatsystem RMU S40 ska påverka. Klicka på aktuellt klimatsystem och välj RMU S40. Klicka sedan på texten värme så den tänds. Nu styr RMU S40 det aktuella klimatsystemet.

I samma meny kan du även låsa RMU S40. Det innebär att den bara visar värdet i displayen men du kan inte ändra något. Kan vara bra om RMU S40 sitter i ett livligt barnrum med ett eller flera busfrön... Och vill du aktivera fuktstyrning går du till meny 7.1.6.4.

Nu när du är proffs på det här kan kanske du berätta för dina kunder hur enkelt det är? I nästa nummer provar vi THS 10, trådlös temperatur- och fuktsensor.

Lycka till! / Marko

**Kräver extern strömförsörjning, micro USB, som köps separat.*

Tävla och vinn med NIBE

WINNING PATH (Yellow cells):

- Row 1, Col 1: KAN ÄVEN DEN BÄSTA GÖRA EN
- Row 2, Col 1: TRÖJ-TYP
- Row 3, Col 1: PÅ TAPETEN SOM NYHETEN
- Row 4, Col 1: INSEKT SOM STÖPPAR
- Row 5, Col 1: GAM-MALT BETYG
- Row 6, Col 1: THOMP-SON PÅ DUKEN
- Row 7, Col 1: UNDVIKER KROKAR I RING
- Row 8, Col 1: PALM-FRUK-TEN
- Row 9, Col 1: JÄRN-BYGEL
- Row 10, Col 1: STALL-FLICKA
- Row 11, Col 1: TANDVAL
- Row 12, Col 1: EN VISS DISTANS TUR
- Row 13, Col 1: AKTER-DEL HAMNAR I HÄRYA
- Row 14, Col 1: FÅ ATT GÅ IGEN HUMÖR-TIDNING
- Row 15, Col 1: TAR LÄTT PÅ KRAFT-ORD

Other words in the grid:

- Row 1, Col 2: UNIONS-PENGEN
- Row 1, Col 3: LÄR VILSEN
- Row 1, Col 4: ÄR DAGENS RÄTT VID LUNCHTID
- Row 1, Col 5: KORTAR DET LÅNGA
- Row 1, Col 6: SLANGD LANGD KALLA PERIODER
- Row 1, Col 7: HAMNAR PÅ BAR BACKE
- Row 1, Col 8: PUTSA-DES
- Row 2, Col 2: INGET KUL ATT TRAMPA I
- Row 2, Col 3: FÖRE KRITA
- Row 2, Col 4: RESTES I BERLIN
- Row 2, Col 5: BEGRÄNSAS MED HACK SLAGORT
- Row 2, Col 6: HALV FLUGA
- Row 3, Col 2: FLAKTAR I JULI
- Row 3, Col 3: CELLDEL MARTIN-SON
- Row 3, Col 4: PÅ EN SÄDAN FÖT ÄR TURIST
- Row 3, Col 5: ETT FÖR BRITT
- Row 3, Col 6: STOR-STENG-GRÄV
- Row 3, Col 7: VÄRDAS AV ARTIST
- Row 3, Col 8: AVBILDAR VERKLIG-HETEN
- Row 4, Col 2: NEVADA-STAD SYLT-GRUND
- Row 4, Col 3: LÖN FÖR MODAN FAK-TISKA
- Row 4, Col 4: STRECK PÅ VARA PÅ HAAGAK
- Row 4, Col 5: TÄT HALV-SOVAN-DE
- Row 4, Col 6: NUM-MINEN EN I GRUPP
- Row 5, Col 2: PILLAR MAN BORT
- Row 5, Col 3: LÖFTE
- Row 5, Col 4: VAR HEN I EKAN
- Row 5, Col 5: LÅNG-SIM-MARE
- Row 5, Col 6: UTDRÄ-GET TITTA PÅ SLANG
- Row 5, Col 7: LEDDE VARGAR I BOK
- Row 6, Col 2: KOMMER INTE TILL SKOTT
- Row 6, Col 3: SCEN-VERKET TUFF TID
- Row 6, Col 4: SÄLJER SAKER BITVIS LÅNGTA
- Row 6, Col 5: PACINO
- Row 6, Col 6: HAR MÅL I MUN
- Row 6, Col 7: SES NOJD
- Row 6, Col 8: GÖRS DET PÅ LEDERNA
- Row 6, Col 9: DRICKA SOM KATTEN
- Row 6, Col 10: SVANTE DREJENSTAM 2022

Du kan vinna ett kit med NIBE vattenflaskor, keps och non woven-kasse. Senast 20 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 till: sandra.bjorklund@nibe.se) OBS! Tävligen gäller ej NIBE-anställda.

GRATTIS! Vinnarna i NIBEs korsordstävling får ett kit med pannlampa och stältermosmugg.

Rätt lösning i NIBE Proffssnytt 4/2021: "Julhälsningar från NIBE"

• Marie Berg, Assemblin VS AB, Trelleborg • Inger Mörner, T.Rönnngrens Rör, Lögdeå • Niclas Laubert, Rörmokarna Laubert & Lilja AB, Vittsjö • Sven Sköld, Skärgårds rör, Saltsjöbaden • Rune Schill, Elcentralen, Visby

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 06

Per Mollstedt, STOCKHOLM

Tel: 0433-273464 / 070-349 66 17

Patrik Thorén, STOCKHOLM

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

VÄSTRA

Magnus Ström, KUNGÄLV

Tel: 0433-273506 / 070-590 35 06

Stefan Karlsson, CHARLOTTENBERG

Tel: 0433-273460 / 072-147 10 67

SYDVÄSTRA

André Hansson, HALMSTAD

Tel: 0433-273619 / 072-083 04 33

ÖSTRA

Tord Beurling, MJÖLBY

Tel: 0433-273520 / 072-239 03 90

SÖDRA

Klas Gustafsson, JÖNKÖPING

Tel: 0433-273716 / 076-777 36 46

Fredrik Steiner, HÖLLVIKEN

Tel: 0433-273458 / 070-516 39 86

Fredrik Bäckman, MARKARYD

Tel: 0433-273529 / 0730-58 00 98

SMÅHUSFÖRSÄLJNING

Richard Carlholmer, SVERIGE

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

FASTIGHET

Mikael Andersson, STOCKHOLM

Tel: 0433-273557 / 070-570 80 08

David Möller, KLIPPAN

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

Fredrik Snygg, VITTSJÖ

Tel: 0433-273457 / 070-190 03 16

Jonas Cronwik, SVERIGE

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

Upptäck våra energilösningar på proffs.nibe.se



Leverera uppgraderad hemkänsla.

S-serien från NIBE gör att du kan erbjuda dina kunder skönt inomhusklimat året om, hög energieffektivitet och full koll från mobilen. Med en intelligent värmepump i hjärtat av sitt hem kan de upptäcka vad komfort är på riktigt.

Upptäck S-serien på proffs.nibe.se

