



PROFFSNYTT Nr. 1/2008

NIBE SATSAR PÅ UTBILDNING
”Bra kunskap
ger bra affärer”

VÄRMEPUMPAR TAR ÖVER PÅ

IRLAND

**KALLA
BACKAR
OCH VARMA HUS I KLÄPPEN**

DRICKSVATTEN VÄRMER VATTENVERK

2008 – Ett år fullt av möjligheter

2007 var året när den svenska bergvärmepumpsmarknaden gick tillbaks. Men det glädjande är ändå att vi på NIBE tillsammans har tagit marknadsandelar inom samtliga värmepumpsområden i Sverige. Något som gör oss starkare på marknaden. På i stort sett samtliga utländska marknader ser vi ett större intresse och en växande marknad för värmepumpar. Vår irländske partner som presenteras i detta nummer, installatören och företagaren Paul O'Donell, har visat att man med en egen satsning, målmedvetenhet och ett brinnande intresse kan komma mycket långt. Det är härligt att se hur denne installatör fullständigt har ångat fram på den irländska marknaden. I grannlandet England ser vi samma positiva utveckling. Vi ser även en mycket tydlig tillväxt på östsidan av Europa. I linje med vår östsatsning kunde vi strax innan jul ta ett första steg in på den gigantiska ryska marknaden tack vare vårt delförvärv av den ryske tillverkaren och marknadsledaren av elpannor EVAN.

Den svenska värmepumpsmarknaden står fortfarande för den mest mogna och djupaste erfarenheten. Men nu säljs det faktiskt fler värmepumpar på de utländska marknaderna. Här finns ändå NIBE Villavärme med i allt större grad, mycket tack vare den kunskapsplattform vi har byggt upp på den svenska hemmamarknaden.

Över hela Europa ser vi ett allt större intresse för uteluftvärmepumpar. Försäljningen av NIBE FIGHTER 2020 växer starkt och prestanda, kvalitet och design är grunden i vår framgång. Även på den svenska marknaden finns stora möjligheter till ytterligare framgångar för er installatörer. Inte minst inom fastighetssegmentet där vi successivt kompletterat vårt totala erbjudande.

Utän tvekan finns mycket kvar att utveckla på den svenska marknaden. Allt ifrån produkter till installationer och support/kundhantering. För att nå framgång måste man alltid vara uppdaterad och kunnig om produkter, teknik, service samt aktivt och direkt arbeta professionellt med de möjligheter till affärer som skapas. Utbildning blir allt viktigare och jag vill också starkt rekommendera att utnyttja de utbildningsmöjligheter som presenteras i Proffsnytt. Staffens gäng med mycket duktiga och kompetenta tekniker erbjuder professionella utbildningar inom de flesta relevanta områden.

NIBE Villavärme står starkt inför 2008 och skall använda styrkan till fortsatt utveckling i Sverige och utomlands. Nya produkter, nytt marknadsmaterial, riktade insatser och intensifierat arbete med installatörerna präglar det kommande året. Vår viktigaste marknad är den svenska och vi ser fram emot att tillsammans med er stärka kommandot och erbjuda konsumenterna ännu bättre totalerbjudande. Snart träffas vi på den stora Nordbyggmässan i Stockholm och det blir en Kick-Off som vi ser fram emot.

Väl mött i Stockholm och under året – Gott Nytt och framgångsrikt VVS-år önskar vi er alla!

Kjell Ekermo
Affärsrådeschef
NIBE Villavärme



NIBE VILLAVÄRME

Försäljning
Kundsupport
Marknads-
kommunikation
Tel: 0433-73 000

Peter Eriksson
SOLLENTUNA
Tel: 08-754 39 62
Bil: 070-655 45 05

VÄSTRA

Lars Halldén
V FRÖLUNDA
Tel: 031-49 76 00
Bil: 070-578 04 52

NORRA NORRLAND

Ingemar Jonsson
UMEÅ
Tel: 090-18 00 89
Bil: 070-209 73 02

Christer Svensson
V FRÖLUNDA
Tel: 031-49 78 40
Bil: 070-209 06 11

MELLERSTA NORRLAND

Patrik Åhman
DOMSJÖ
Tel: 0660-528 28
Bil: 070-190 04 79

SYDVÄSTRA
Rolf Lindstrand
SVENLJUNGA
Tel: 0325-62 10 98
Bil: 070-582 50 05

SÖDRA NORRLAND

Tommy Landin
HUDIKSVALL
Tel: 0650-170 04
Bil: 070-213 69 19

ÖSTRA
Ola Bredell
KATRINEHOLM
Tel: 0150-167 95
Bil: 070-582 31 20

STOCKHOLM

Thomas Lindström
SOLLENTUNA
Tel: 08-754 39 60
Bil: 070-347 44 44

SÖDRA

Jörgen Möller
MALMÖ
Tel: 040-49 56 59
Bil: 070-249 56 59

Li Niller

SOLLENTUNA
Tel: 08-754 39 65
Bil: 070-573 98 03

MARKARYD

Fredrik Snygg
MARKARYD
Bil: 070-190 03 16

 **NIBE**

VÄRMEPUMPAR

ger varma hus och kalla backar i Kläppen



Skidanläggningen Kläppen i Sälenfjällen är en av landets största privatägda skidanläggningar. Totalt har man 32 pister, 15 liftar och 4000 bäddar. Nu har man investerat i jordvärme för att värma upp sin 1500 kvm stora huvudbyggnad "Tranan". Något som fört med sig en spännande bieffekt.

Att värma upp skidanläggningar är ett kapitel för sig. Inte minst för att man har sin viktigaste tid när det är som kallast ute. Och till skillnad från de flesta andra företag så längtar de som driver skidanläggningar verkligen efter kylan. Utan kyla ingen snö, och utan snö inga affärer.

När Kläppen byggde om, och till, sin stora samlingsbyggnad "Tranan" var uppvärmningssystemet en viktig fråga. 1200 kvadratmeter restaurang plus kontor och värmestuga. I kallt klimat. Det kan få vilken elmätare som helst att gå i spinn!

Efter att ha tittat på en hel del olika lösningar valde Kläppen att satsa på värmepumpar från NIBE. Men trots att man ligger i fjällen så blev det inte bergvärme – utan ytjordvärme.

Anledningen till detta var en intressant bieffekt – kallare mark.
– Alla som grävt vid en nedgrävd köldbärarslang har sett att den kan vara täckt med is, säger Lars-Olof Eriksson på Ingemar Erikssons Rör AB som installerade anläggningen i Kläppen.

Företaget har installerat värmepumpar ända sedan NIBE började med detta. Och trots vad många tror så är det övervägande jordvärme som installeras i Dalarna. Bergvärme blir det mest på mindre tomter. En av anledningarna till att jordvärme fungerar bra trots att det oftast är kallt är snön, som isolerar och ser till att marken faktiskt hålls förhållandevis varm.

– Jordvärme är väldigt stort i Dalarna, säger Lars-Olof.
– Marknaden för småhus är nästan mättad, men nu börjar intresset vakna stort hos de som har kommersiella fastigheter.

POSITIV KYLNING

– För en del är köldbärens nerkylning av marken en nackdel, säger Magnus Noppa som är marknadschef på Kläppen.

– Men just för oss är det en fördel. Avkylningen gör att snön ligger även om vi får plusgrader några dagar. Ur det perspektivet får vi dubbel nytta av värmepumparna.

För att värma upp Tranan användes tidigare elpanna. Numera sitter här istället 2 stycken FIGHTER 1330 (40 kW) värmepumpar som tar sin värme ur jorden med 5600 meter slang i marken. Det betyder att ca 8 000 kvadratmeter mark hålls lite kallare än vad den annars hade varit.

– Med det nya systemet räknar vi med att spara 70% av vår energiförbrukning. Och på köpet får vi som sagt var lite kallare mark...

FAKTA

KLÄPPEN/Tranan Restaurang & Pub

Yta: ca 1600 m²

Uppvärmning: 2 x NIBE FIGHTER 1330 (40 kW)

Köldbärare: 5 600 meter ytjordslang



Bra kunskap ger bra affärer



Alla vet att kunskap är viktigt. Ändå är det så lätt att man sparar in på just utbildning om man är till exempel VVS-installatör. Men om man tänker på att utbildning faktiskt kan ge reda pengar så är det lättare att avstå en eller ett par dagars debiterbar tid.

Även om det pratas allt mer om utbildning idag, så är det ändå ett område som är lätt att spara in på. Vissa menar att det beror på att man har svårt att se en konkret nytta med många av de kurser som erbjuds. Dessutom har vi idag allt mindre tid eftersom färre av oss ska göra fler människors jobb. Vi ska vara duktiga på allt.

Nu talar allt fler om hur viktigt det är att man måste kunna **räkna hem** utbildningar.

– Ingen har tid eller råd att sitta i en skolbänk i två dagar för att gå hem med ett diplom, säger Staffan Fritiofsson som är utbildningschef på NIBE.

Kunskapen måste vara konkret och ge resultat med en gång.

SÄLJ MER OCH SÄLJ RÄTT.

Det här är ett tankesätt som präglar hela NIBEs utbildningsverksamhet.

– Den som kommer till oss ska veta att han snabbt tjänar in både tiden och pengarna han lagt ner, säger Staffan.

– Dels handlar det om att sälja mer genom att veta mer. Men också om att bli ännu säkrare på installationer och därigenom minska antalet efterjusteringar och annat. När det gäller försäljning så är det ett välkänt faktum att den som är duktig på värmepumpar också säljer mer. Dessutom kan den som är kunnig lättare



rekommendera rätt lösning, och får en nöjdare kund.

– Men den stora vitsen är givetvis att kunna hantera det man säljer på rätt sätt. Från projektering, till installation, igångsättning och service.

UTBILDAR UTBILDARE

NIBEs utbildningar sker alla i det som kallas Marknadscenter i Markaryd. Här pågår utbildningar flera dagar i veckan året runt. Utbildningarna sker i en miljö som är så riktig som det går att vara. Här finns 16 olika värmepumpar uppställda och kopplade med alla tänkbara tillbehör. Allt går "skarpt" och maskinerna är kopplade till riktiga borrhål.

– Det är det som gör att utbildningarna här verkligen gör nytta säger Staffan.

– Man lär sig att göra det hela "med händerna" på riktig utrustning.

En av de tyngsta uppgifterna för utbildningsavdelningen är det som kallas TPSU – Technical Product Spectra Update. Två-tre gånger om året samlas tekniker från ett 20-tal länder under tre dagar för att skaffa sig djupkunskaper om nyheter och nya rön. Samtidigt har man med sig feedback från sina olika marknader.

– Det är här vi utbildar utbildarna kan man säga.

En annan tung grupp är de drygt 50 NIBE servicepartners som finns runt om i landet. Dessa har åtagit sig att alltid ha en särskilt hög kompetens på service. Varje år arrangeras sex tvådagarsblock för just denna grupp.

– De flesta skickar personal 2-3 gånger om året på dessa utbildningar, säger Staffan.

INSTALLATÖRER

Men den stora gruppen elever kommer från de vanliga installatörerna. NIBEs utbildningsprogram är uppdelat på Bergvärmepumpar, Fastighetsvärmepumpar, Luft/vatten-värmepumpar och Pellets. För varje område (utom pellets) finns kurser i två steg. Alla kurser är på en dag utom steg 2 på Bergvärme och Fastigheter som är två dagar långa. 1-dagskurserna kostar från 1.400 – 1.900 kronor och 2-dagarsutbildningarna kostar 4.100 – 4.900 kronor, men då ingår både kost och logi.

– Steg 1 kurserna är för de som är helt nya, eller som inte har arbetat med just värmepumpar tidigare fortsätter Staffan.

– Steg 2 är primärt för de som antingen gått Steg 1, eller som har varit med och monterat några värmepumpar.

– Många som går Steg 2 brukar säga att det blev lite av en AHA-upplevelse. Man får testa nya metoder och möjligheter. Och man lär sig undvika många fallgropar.

– När det gäller Bergvärme så handlar det en hel del om att få prova lite mer avancerade saker. Som dockning till andra system eller att köra passiv kyla. Det sistnämnda är något som kommer starkt. Man får också en genomgång av det stora tillbehörsutbudet. Går man Luft/vatten-kursen så får man testa att koppla upp NIBE FIGHTER 2020 i olika dockningsalternativ.

– Fastighetsutbildningen växer starkt nu

när det blir allt vanligare med stora installationer i kommersiella fastigheter. Här handlar det bland annat om att koppla ihop en eller flera FIGHTER 1330 i stora system med helt olika kundbehov.

Hela innehållet i de olika kurserna finns på www.nibe.se/partners.

UTBILDNINGSDAGAR VT 2008

Tänk igenom vilka på ditt företag som behöver vilken utbildning och boka redan nu. Vi gör vad vi kan för att få plats med alla, men det blir oftast fullt ändå

Luft/vatten-värmepumpar steg 1

1 dag, 1.700:-
Kursdagar: 16/1, 27/2, 29/4

Luft/vatten-värmepumpar steg 2

1 dag, 1.700:-
Kursdagar: 28/2, 27/3, 16/4

Bergvärmepumpar steg 1

1 dag, 1.400:-
Kursdagar: 25/1, 14/3, 13/5

Bergvärmepumpar steg 2

2 dagar, 4.100:-
Kursdagar: 7-8/2, 3-4/4, 19-20/5, 25-26/6

Fastighetsvärmepumpar steg 1

1 dag, 1.900:-
Kursdagar: 3/3, 16/4, 28/4.

Fastighetsvärmepumpar steg 2

2 dagar, 4.900:-
Kursdagar: 4-5/3, 17-18/4, 29-30/5



En privatbostad på ca 5000 kvadratmeter som värms upp av 8 x NIBE FIGHTER 1330/40 med 19,2 km ytjordslinga. Tälten i bakgrunden är för ägarens dotters bröllop....

NIBE – gör succé på Irland!

För fem år sedan var värmepumpar okänt på Irland. Idag är det vad alla talar om när det gäller uppvärmning. Det är i mångt och mycket Paul O'Donnells förtjänst. Och det är NIBE som gäller!

Paul driver en rörgrossist som specialiserat sig på golvvärme och han såg vart det barkade hän.

- Det har byggts oerhört mycket på Irland de senaste åren, säger Paul.

- Över 50.000 bostäder om året i ett land med under fyra miljoner invånare.

Det har betytt ett stort uppsving för alla sorters värmepumpar. Från bergvärme till frånluft. Pauls företag sålde drygt 100 värmepumpar första året. Andra året nådde man årets säljmål redan i februari. Och 2008 siktar man på över 1000 enheter.

- Jag valde NIBE för att jag ville ha en helikopter, skrattar Paul.

- Jag ville bli rik, och insåg att det kunde jag bli om jag satsade på detta. Vårt klimat är en sunnare vind jämfört med Sverige, men det är ändå inte Medelhavet. Vi behöver värma våra hus, och det vi hade var gammalt och dåligt. Kunde jag då visa en säker, trygg och beprövad lösning som sparade pengar. Från ett land där man vet vad vinter betyder. Då var jag säker på att det skulle funka.

Idag har Paul ett eget flygplan. Och en egen helikopter...



Det här huset och dess pool värms av 5 x 30 kW NIBE FIGHTER 1330, med 8000 meter kollektorslang i dammen. Helikopterhangaren/MC-garaget har en egen 15 kW värmepump.





NIBE på PRESIDENTENS lista

UNDER HÖSTEN GAV PRESIDENT BUSH sin ambassadör i Sverige – Michael Woods - i uppdrag att göra en lista över svenska bolag som kunde vara intressanta för USA-företag att investera i.

Ett av de utvalda bolagen är NIBE berättar Dagens Nyheter. Woods menar att NIBEs teknik för värmepumpar är världsledande, och att USA ligger långt efter Sverige på det området.

- I USA använder vi väldigt lite jordvärme, säger Woods.
 - Man anser att tekniken har höga investeringskostnader, men dessa kan man ju spara in på mycket kort tid. Bara 3-4 år.
- Woods pekar också på att NIBE nu är ett av världens största företag i branschen och att man har alla möjligheter att växa i USA.



VATTENVÄRME?

Vattenkraft känner vi till. Men hur många vet vad vattenvärme är? Det är nämligen värmekällan på Ringsjöverket vid Ringsjön i Skåne. Ringsjöverket är ett av landets största vattenverk och ger Eslöv, Helsingborg, Höganäs, Kävlinge, Landskrona, Lomma, Lund, Svalöv, och mindre delar av Malmö och Staffanstorps försöks dricksvatten varje dag. Totalt renas här ca 1400 liter vatten – i sekunden! Vatten som letts i en 8 mil lång tunnel från sjön Bolmen. Men snart ska alla byggnader i vattenverket värmas av ett system som bäst kan benämnas som just "vattenvärme". Dricksvatten från Bolmentunneln går via en mellanväxlare till 7 stycken FIGHTER 1330 värmepumpar på vardera 40 kW som värmer hela vattenverket. Som köldmedia i dessa används ren etanol.

FASTIGHETSGUIDE

Antalet kommersiella fastigheter som väljer värmepump växer stadigt. Och allt fler installatörer ställs inför nya utmaningar. Inte minst när det gäller att leverera bra och rätt material vid en upphandling. Därför har vi nu samlat all information som rör detta i en särskild fastighetsguide på www.nibe.se/fastighetsguiden. Här hjälper vi dig både med att välja värmelösning och att dimensionera anläggningen. Här hittar du AMA-texter, dockningsprinciper (PDF- och DWG-filer), lathundar, blanketter och mycket annat. Allt för att göra ditt arbete så smidigt som möjligt.



U	T	H	U	S
S	I	A	R	E
T	A	L	A	S
J	V	R	Ä	
R	A	S	K	I
T	A	L	Ä	
H	E	M	O	R
L	Ä	N	G	T
A	R	E	F	T
E	F	T	E	R
O	M	A	L	A
D	S	A	L	A
R	I	D	E	A
H	A	M	N	A
T	O	N	K	O
D	A	T	E	R
B	R	Ö	D	S
O	D	E	N	S
A	V	T	R	A
T	I	G	A	N
R	I	S	E	T
V	A	R	S	A

Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 4/07 är:
 Gerhard Larsson (Larssons Rör UDDEVALLA, Roland Nilsson (Ahsell AB) LUND, Olof Svensson (Södregårds Rör & Maskin AB VÄXJÖ, Hans Hedström (HHS Ringservice) FALUN, Tim Nilsson (G Nilssons Rör) UDDEVALLA, Gunnel Westin Hedström (HHS Ringservice) SVÄRDSJÖ, Bengt Svensson (Södregårds Rör & Maskin AB) VÄXJÖ, Monica Thorslund (Onninen AB) GÖTEBORG Margaretha Johansson (Dahl Sverige AB) HISINGS BACKA, Åsa Tengzelius-Fernebo (VVS & Process Syd AB) TRELLEBORG.

B



NIBE AB Villavärme
Box 14
285 21 Markaryd.

TÄVLA OCH VINN MED NIBE

Nu är det dags för korsord igen. Den här gången är priset en NIBE-termos - perfekt för varm choklad en kall vinterdag! Senast den 29/2 vill vi ha ditt svar. Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.

STABIL	PUBLI-CERAS	PUTT	HÄR KANSKE EN BJÖRK-SKIYA	HÄR VULKAN-ISK AKTIVITET	GER RYA RAPP		AKTUELL TJEJ	BEROR	SMASKENS	KON-TRAST	AMNINGS-BARA	KAN KYLA	AVSKRADE	HÄR FÅTT PLATS OMBORD	
HÄR MERGÅNG	GORA SENSATION	HÄM-TREVLIGT	EST 007	SAMLAR SÖTT FLICK-NAMN	HÄR KAN MAN FÄ LIVSTID FÖR		HÄR SIMHUP MELLAN TRÄ	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
SA KALLAD	LÄTA SLIPPA	ETT STORRE ANTAL	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
MÅL I BLACK JACK	KLUNGVA	BLEV KANSKE LÄMNAD	KNAS-BOLLAR	STATION	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA
HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA		HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA	HÄR KAN MAN FÅ VID KUPA

Rätt lösning (orden i de färgade fälten):.....

Namn.....

Adress.....

Företag.....

Postnr & Ort.....

Skicka till: NIBE Villavärme AB, att: Marknadsavd. Box 14, 285 21 MARKARYD.
(Eller maila de markerade orden till: anna.juhlin@nibe.se) OBS! Tävligen gäller ej NIBE-anställda.

5 TIPS OM OFFERTER

Visste du att det INTE är priset som är viktigast när man väljer installatör. Det som avgör för de flesta är hur seriös du upplevs. Och om du hör av dig när du ska. Här är 5 tips.

1. FRÅGA. Ta reda på vad kunden har för behov. Gå inte in på tekniska termer, utan gör en behovsanalys. Då känner kunden att du bryr dig och att du är kunnig och proffsig. Dessutom är det lättare att erbjuda rätt lösning.

2. OFFERERA! Vi säger det igen – OFFERERA! De allra flesta affärer tappas för att installatören inte återkommer och ger ett pris på papper. Kan du dessutom ge en tidsplan så får du stjärna i kanten.

3. OFFERTMALL. Med en offertmall (som den du hittar på Vpdim) blir ditt jobb lättare. Och du ger ett ännu proffsigare intryck. Glöm inte att skicka med broschyrer.

4. FÖLJ UPP. Ring och prata. Skapa en relation. Bry dig om. Och även om du inte får affären så får du kanske veta VARFÖR du inte fick den. Och det är nog så värdefullt.

5. STÅ VID DITT ORD. Följ offert och tidsplan. Även om du någon gång räknat bort dig så vinner du på det i det långa loppet. Rykten om budgetar som skenar sprider sig. Dessutom tjänar du mer på att göra nya jobb än på att dividera med kunder.

NIBE
www.nibe.se