



PROFFSNYTT Nr. 3/2008

UTBILDNING  
GER  
LÖNSAMMARE  
UPPDRAG

**NIBE**

växer i Europa!

**VEDELDARE**

väljer luft/vatten-värmepump

STOR ANNONSKAMPANJ PÅ GÅNG

# Sverige har högst andel förnybar energi inom EU

Mitt under sommarens varmaste månad juli, offentliggör Energimyndigheten sin rapport "Energiindikatorer 2008" under temat Förnybar Energi. Man konstaterar att Sverige har den största andelen förnybar energi inom hela EU – hela 43,3%. Vi är redan en bit på väg att nå det uppsatta målet på 49% år 2020. Men det krävs ytterligare ansträngningar. Man konstaterar också att 57% av hushållens slutliga energianvändning (inkl. el och fjärrvärme) var förnybar år 2006 (39% år 1990). Räkna man bort el och fjärrvärme har andelen förnybar energi ökat från 32% år 1990 till hela 75% år 2006. Konverteringar från oljebaserad uppvärmning till värmepumpar är en av de främsta förklaringarna. Det är härligt att konstatera att Energimyndigheten äntligen fått upp ögonen för att värmepumparna spelar en mycket stor roll när det gäller att få till mer energieffektiva och miljöriktiga uppvärmningslösningar. Att Sverige och svensk värmepumpsteknologi tillhör världseliten inom området vet vi. Och nu bekräftas det igen.

Övriga Europeiska marknader har mycket att lära av Sverige inom området. NIBE Villavärme satsar stort på den utländska expansionen. Potentialen är enorm men information, utbildning och ett kvalitetssäkrat arbete från början till slut är oerhört viktigt. Det kan du läsa mer om i Proffsnytt.

Den svenska marknaden för värmeprodukter fortsätter dock att minska jämfört med de två sista åren. Rekordåret 2006 stöddes kraftigt av statliga bidrag. Totalt installeras det nu färre värmepumpar, men i princip ingen svensk slutkonsument väljer att installera en oljepanna längre. Installation av pelletsanläggningar har också avtagit kraftigt. Varmvattenberedare behövs i samma utsträckning som tidigare och intresset för energiåtervinning ur uteluften är fortsatt starkt. Årets produktnyhet FIGHTER 2025 förväntas bli mycket populär.

Hösten står för dörren och värmesäsongen med den. Med det produktprogram vi kunde presentera på NORDBYGG-mässan står vi mycket starka inför årets säsongtopp. Alla NIBE Villavärme's distrikts-säljare och innepersonal står redo att stötta dig till ett förhoppningsvis mycket starkt andra halvår.

Låt oss återigen visa att NIBE's återförsäljare är de allra bästa en kund kan välja!

LYCKA TILL!

Kjell Ekermo  
Affärsområdeschef  
NIBE Villavärme



## NIBE VILLAVÄRME

Försäljning  
Kundsupport  
Marknads-  
kommunikation  
Tel: 0433-73 000

## VÄSTRA

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

Christer Svensson  
V FRÖLUNDA

Tel: 031-49 78 40  
Bil: 070-209 06 11

## NORRA NORRLAND

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

## SYDVÄSTRA

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

## MELLERSTA NORRLAND

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

## ÖSTRA

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

## SÖDRA NORRLAND

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

## SÖDRA

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

## STOCKHOLM

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

## MARKARYD

Fredrik Snygg  
MARKARYD  
Bil: 070-190 03 16

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

 **NIBE**



# NIBE växer i Europa!

Värmepumpar är enormt stort i Sverige och norra Skandinavien. Men i resten av Europa har låga energipriser och andra traditioner gjort att man hållit fast vid sina egna lösningar. Kol i Tyskland. Gas i Storbritannien. El i Frankrike. Men nu börjar det hända saker! Under de senaste åren har NIBE sett en exemplös tillväxt över så gott som hela Europa.

**POLEN, IRLAND OCH STORBRIANNIEN** har varit riktiga snabbväxare, med upp till 300% tillväxttakt. Och genom bolagsförvärv kommer nya marknader snabbt igång på allvar.

Nu senast Österrike.

– NIBE har en stark och uttalad tillväxtplan, säger Kjell Ekermo som är affärsområdeschef för NIBE Villavärme.

– Vi ska växa både genom att sälja och tillverka mer, och genom att köpa bolag som kan hjälpa oss att göra det. Under de senaste fem åren har NIBE vuxit med drygt 22% i genomsnitt och villavärme står för en betydande del av detta.

Idag finns NIBE representerat i så gott som hela västeuropa, och växer stadigt i östeuropa.

– I många länder tycker man att berg- och jordvärme nästan är hokus-pokus, säger Peter Cerny som är exportchef på NIBE Villavärme.

– Man tycker att det är lite för bra för att vara sant! Och då är det vår uppgift att förklara att det verkligen stämmer att man får ut mer än vad man stoppar in.

– Inte minst för VVS-installatörerna. Många av dem får en Aha-upplevelse när det verkligen står klart vilken fantastisk lösning de kan erbjuda sina kunder.

Klimatdebatten har också gjort att intresset vuxit för alla nya uppvärmningsformer i hela Europa. Inte minst berg- och jordvärme. Men även diskussionerna om frikyla spelar stor roll.

I stora delar av Europa använder man nästan lika mycket energi på att kyla som på att värma. Det faktum att frikyla inte är lika intensiv som luftkonditioneringskyla är nästan bara en fördel. Då luftkonditionering drar mycket energi har man den ofta bara på i perioder. Under dessa perioder kyler man då ner lokalerna så att det blir nästan FÖR kalla. Då frikyla nästan inte drar någon energi alls har man den istället igång hela tiden och får en jämnare svalka.

## DOTTERBOLAG/FILIALER

LAND	FÖRETAG	HUVUDKONTOR
Polen	NIBE-BIAWAR sp. z.o.o.	Bialystock
Tyskland	NIBE Systemtechnik GMBH	Celle
Holland	NIBE Energietechnik b.v.	Willemstad
England	NIBE Energy Systems Ltd	Chesterfield
Norge	NIBE AB	Oslo
Danmark	Vølund Varmeteknik	Videbæk
Finland	NIBE Haato OY	Helsingfors
Tjeckien	DZD Strojirna s.r.o	Benatky n Jizerou
Österrike	KNV Energietechnik GMBH	Schörfling

## PARTNERS/DISTRIBUTÖRER

Irland	Unipepe Ltd	Wicklow
Estland	OÜ Kliimasade	Tallin
Lettland	Divine Heat Company SIA	Riga
Litauen	Sanresta	Vilnius
Portugal	Wilarco	Porto
Slovenien	KNUT d.o.o.	Turjak
Rumänien	S.C. EcoSystem Int. S.R.L.	Gluj
Frankrike	Atlantic	Bourg-La-Reine
Spanien	Geotics Innova S.L.	Barcelona
Grekland	SIGMA	Volos
Cypern	Viking Therm Ltd	Pafos

# NIBE gör konsultjobbet lättare

När man är ett tillverkande företag är det lätt att fokusera på saker som går att ta på. Värmepumpar, rör, pannor och sådant.

Men som installatör eller VVS-konsult räcker det inte med en leverantör som tar fram hårdvaran. I dag kräver slutkunden mängder av dokumentation. Och där kan en tillverkare göra stor skillnad!

– Jag tycker givetvis att NIBE gör bra värmepumpar, säger Jan-Olov Åkesson på VVS-projektering i Karlskrona.

– Men att vi arbetar så mycket med NIBE beror till minst lika stor del på informationsfrågor. Inte bara att vi kan få ut folk som hjälper oss att titta på jobb, utan också många av de web-baserade tjänsterna.

Jan-Olov nämner dels VP-Dim som är ett verktyg för dimensionering. Men också det faktum att NIBE på sin web har så många olika flödesscheman för olika indockningar.

– NIBEs flödesscheman är väldigt bra och lätta att förstå även för slutkunden. Dessutom har de nästan alla tänkbara alternativ färdiga. Det är viktigt i synnerhet idag när de flesta vill ha både indockningar och frikyla.

– En annan fördel är att jag kan få dem som DWG-fil som jag kan använda direkt i Autocad.

– Jag kan säga att de hjälper till att göra mina egna projekt snygga!

Jan-Olov arbetar i huvudsak med kommersiella fastigheter, och har sett ett stort uppsving i intresset för just värmepumpar bland dessa. Men kunderna är kräsna och det gäller att peka på exakt rätt lösningar.

– NIBEs AMA-texter är en stor hjälp, säger Jan-Olov.

– Jag vet ju själv varför jag vill att en kund ska ha NIBE, och då är det viktigt att allt det kommer med i beskrivningen. Bara en sådan sak som mängden köldmedia. Missar man som konsult att nämna detta kan installatören mycket väl föreslå ett annat märke. Som då inte ligger under 3 kg nivån! På ett 3-pumpars system betyder det 120 000:- extra i myndighetskontroller för kunden på 10 år.

– Därför använder jag alltid NIBEs AMA-texter. Dessutom sparar det mycket tid. Och jag vet att jag får specificerat exakt de produkter som jag verkligen vill ska användas.



# UTBILDNING GER LÖN- SAMMARE UPPDRAG

**Att utbildning är bra får vi höra så gott som varje dag. Men det är inte alltid universitetsbetyg det handlar om. Två dagar i Markaryd kan betyda mycket för ett företag. Det vet man på Rörman i Svedala utanför Malmö.**

Rörman i Svedala är en VVS installatör med nio anställda. Företaget har lång erfarenhet av värmepumpar och monterade sina första redan 1983!

Men trots erfarenhet kan man ha nytta av utbildning. I synnerhet idag när en allt större del av alla värmepumpsinstallationer gäller kommersiella fastigheter. Det berättar Thore Gustavsson som är VD på Rörman.

– Så länge man bara arbetar med villor så kommer man långt med erfarenhet och att vara påläst, säger Thore.

– Men i större fastigheter blir allt mer komplext, och då gäller det att ha en djupare kunskap. Både för att kunna erbjuda rätt lösning och för att kunna se till att allt fungerar så som det är tänkt.

Rörman arbetar idag allt mer med

kommersiella fastigheter. Upp emot 75% av företagets verksamhet kommer från detta område.

– En stor del av de hushåll som behövt byta värmesystem har redan gjort det, säger Thore.

– Men när det gäller kommersiella fastigheter så har det bara börjat!

I den här typen av fastigheter finns det dock ofta andra krav än i privatbostäder. Dels för att det är större projekt som ofta omfattar flera värmepumpar. Men det kan även röra ventilation som ska integreras eller överskottsvärme från olika processer som ska återföras.

– Här krävs det mer kunskap, säger Thore.  
– Jag upplever att kursen gav just det. Vi fick dessutom laborera med olika lösningar i praktiken.

## UTBILDNINGSDAGAR HT 2008

NIBEs utbildningar i Markaryd är det snabbaste, billigaste och effektivaste sättet att se till att du håller kompetensen på topp i ditt företag. Här är preliminära dagar för höstens alla kurser. Gå in på [www.nibe.se](http://www.nibe.se) för exakta uppgifter.

### Luft/vatten-värmepumpar steg 1

1 dag, 1 700:-

**Kursdagar:** 19/8, 30/9, 18/11

### Luft/vatten-värmepumpar steg 2

1 dag, 1 700:-

**Kursdagar:** 22/9, 2/10, 29/10, 9/12

### Bergvärmepumpar steg 1

1 dag, 1 400:-

**Kursdagar:** 25/9, 4/11, 1/12

### Bergvärmepumpar steg 2

2 dagar, 4 100:-

**Kursdagar:** 11-12/9, 23-24/10, 4-5/12

### Fastighetsvärmepumpar steg 1

1 dag, 1 900:-

**Kursdagar:** 1/9, 9/10, 6/11

### Fastighetsvärmepumpar steg 2

2 dagar, 4 900:-

**Kursdagar:** 17-18/9, 13-14/10, 19-20/11

# VED eldare

## väljer luft/vatten-värmepump

NIBE FIGHTER 2025 hittar löpande nya användningsområden och målgrupper. En ny grupp som växer är vedeldare som vill minska sin arbetsbörda, men som ändå vill kunna ha kvar sin möjlighet till riktigt billig värme.

Allt fler upptäcker att moderna luft/vatten-värmepumpar nästan kan ge lika stor energivinst som berg/jordvärme. Kombinera det med en lägre investering och det är lätt att förstå att detta är en produktgrupp som hela tiden finner nya köpare.

Dels har det varit de som av olika skäl inte fått eller kan installera berg/jordvärme på sin tomt. Men det kan också röra sig om fastigheter där värdet inte motiverar en stor investering.

– Den mindre investeringen gör att fler vågar ta steget, säger Richard Carlholmer som är ansvarig för luft/vatten-värmepumpar hos NIBE.

– Det gör också att många kan köpa en luft/vatten-värmepump medan deras befintliga system är i funktion. Och behåller sitt gamla system för att ha den nya värmepumpen som ett komplement. Eller tvärtom.

### VEELDARE VÄLJER VÄRMEPUMP

Nu kommer en ny kategori köpare som är på stark frammarsch. Äldre vedeldare!

I många delar av Sverige har vedeldning varit standardmetoden för uppvärmning. Och att ägna sommaren åt vedhuggning har varit naturligt.

Men vedhantering är en syssla som kräver en god fysik – även om man har aldrig så avancerade kapar och klyvar. Och många

av de skogs- och jordbrukare som har tillgång till gratis ved, börjar komma upp i de åldrar när kroppen säger ifrån.

Här kan luft/vatten vara ett suveränt komplement.

Den som har en hyfsat modern vedanläggning med ackumulatortank och varmvattenberedare kan ofta koppla



### Uppvärmning hos Nilssons

NIBE FIGHTER 2020-10kw med termostat kopplad till befintlig vedpanna med ackumulatortank.



Verner och Britt-Marie ser fram emot en varm och bekväm vinter.

in en NIBE FIGHTER 2025 direkt i sitt existerande system, säger Richard

Då kan man fortsätta elda med ved när man orkar. Men de dagar när man inte hinner eller orkar så är det bara att låta bli. När temperaturen sjunker går värmepumpen in automatiskt.

Verner och Britt-Marie Nilsson är typexempel på den nya målgruppen. Med fri tillgång till ved i den omgivande skogen har det aldrig varit något snack om annat än vedeldning.

Men för några år sedan fick Verner en stroke, och sedan dess är hans rörlighet nedsatt. Även om man får hjälp med att hugga och klyva så innebär det ändå en hel del jobb. Vissa dagar går det bra, men andra är värre.

– Vi har ju mycket ved och en ganska ny panna och för det mesta är det inga problem, säger Britt-Marie.

– Men vissa dagar är det jobbigt, och då är det skönt att veta att vi bara kan glömma veden och att värmepumpen själv tar över när det behövs.

– Dessutom var det mycket smidigare att få den installerad än vad jag trodde! Jag visste inte att det fanns värmepumpar som inte krävde borrhning eller grävning

### LÄGRE KOSTNAD ÄN VAD MÅNGA TROR

En NIBE FIGHTER 2025 kostar ca 65 000 kronor inklusive montering och moms för den som har en panna som kan "återanvändas".

– Det har visat sig att många tror att det är betydligt dyrare, säger Richard Carlholmer.

– Den som når ut med budskapet om hur pass låg investering det är och att man kan fortsätta att elda med ved när man vill, kommer att kunna göra många bra affärer!

NIBE satsar hårt i höst

# VILL DU VARA MED!

**Det är pellets som ska gå upp i rök. Inte tid och pengar.**

Andra pelletspannor måste rengöras en gång i veckan. Det ska inte du behöva sota för. Vår nya kombinationspanna NIBE PELLUX 200 är så enkel att du nästan kan glömma bort den.

- Automatisk sotning av rökstugorna
- Stor asklåda som är lätt att tömma
- Effekt vid pelletsdrift: 20 kW
- Effekt vid eldrift: 9 kW



**NIBE**  
Sveriges största leverantör av villavärme produkter

**Solvarma strålar. Låt solen värma ditt varmvatten.**

Vi har en strålande nyhet. En varmvattenberedare med inbyggd sol-slinga. Komplettera med några kvadratmeter solpanel så slipper du energikostnaden för varmvattnet under sommarmånaderna. Självklart klarar NIBE COMPACT SOL dina varmvattenbehov även när solen lyser med sin frånvaro. Sextio års erfarenhet av varmvattenberedare har lärt oss ett och annat.



**NIBE**  
Sveriges största leverantör av villavärme produkter

**Med vår nya tysta värmepump stör du inte grannarna. Såvida du inte berättar hur mycket du sparar.**

Att en luft/vatten-värmepump är tyst kan ha olika förklaringar. Den kan vara avstängd – eller också är det den nya NIBE F2025.

- Klarar ner till minus 20 grader
- Sparar upp till 60 % av värmekostnaden
- Sällsynt låg ljudvolym
- Har minst påverkan på växthuseffekten



**SVEP**

**NIBE**  
Sveriges största leverantör av villavärme produkter

**STIGANDE ENERGIPRISER ÄR INTE KUL.** Men för oss är det ändå lite bättre än för andra, eftersom våra produkter blir lönsammare ju dyrare energin är.

Det gör att vi är fullt laddade inför hösten och det kommer att bli mycket NIBE i media. Det gör också att uppmärksamheten även för dina egna NIBE annonser ökar.

Redan nu visar undersökningar att NIBE har högst värden bland alla när det gäller att uppmärksamma och komma ihåg en reklamkampanj. Men även när det gäller vilket märke villaägarna kan tänka sig att välja och vilket märke de föredrar.

## STOR ANNONSKAMPANJ

Under hösten annonserar vi brett i bland annat populärpress. Våra annonser kommer framförallt att finnas där vi når så många villaägare som möjligt. I tidningar som Vi i Villa, Hus & Hem, Sköna Hem, Land m fl.

Vi kommer också att vara med som en stor och tydlig aktör på Hem & Villa-mässorna i Stockholm och Göteborg. Dessutom kommer vi att annonsera på villa-sajter för att locka in villaägarna till nibe.se. Där hänvisas sedan de till dig – om du är den installatör som är närmast.

## LADDA HEM VÅRA ANNONSER

**Alla NIBEs annonser** kan du ladda hem helt gratis på [www.nibe.se](http://www.nibe.se) under fliken press/aktuellt. Tänk också på att NIBEs logotype ENDAST får finnas i annonser som är producerade och godkända av oss. Annonserna ska också vara de som är aktuella just då. Vi ger inte något generell annonserings- eller marknadsstöd. På sajten kan du också se hur de DR-blad ser ut som du kan beställa. Vill du stripa era bilar så ställer vi gärna upp med dekaler.

Glöm heller inte att använda installations-skytlarna som följer med produkten.

**Har du frågor** om materialen, annonsering eller kampanjen i övrigt är du välkommen att ringa oss på tfn: 0433-73 000.

**OBS! Under veckorna 38, 39 och 40** kommer vi att nå de svenska villaägarna med uppseendeväckande direktreklam om NIBEs värmepumpar.



**Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffssnytt 2/08 är:**  
Lennart Adolsson (Rör o Värmeteknik) GNARP, Anna Glaés (KJ Glaés Rörledningsfirma) EKSJÖ, Gunnel Håkansson (Håkanssons Rör AB) HALMSTAD, Anders Persson (Malmöfs Rör AB) ÅKERS STYCKEBRUK, Peter Engberg (Röris) MALUNG, Staffan Olsson (Henry Eriksson Rör AB) BORLÄNGE, Leif Pettersson (Ludvika Kylservice AB) LUDVIKA, Larseric Wallin (AhlSELL AB) KALMAR, Per Högberg (Värmematerial VVS AB) VISBY, Peter Raudmets (Vatten & Värme AB) LANDSKRONA.

