



PROFFSNYTT Nr. 4/2008

FULLT TRYCK PÅ
VÄRMEPUMPS-
FABRIKEN

Skapa oberoende
med vindkraft
& NIBE

KOLLA FJÄRRVÄRMEREGLERNA

– LÅGTRYCK I OMVÄRLDEN

Högtryck i Markaryd

Runt om kring oss rasar den finansiella turbulensen. I stora delar av Europa bromsar nybyggnationen upp. Den amerikanska oron har spridit sig till Europa och Asien. Världens börser uppvisar ett minst sagt ryckigt beteende med upp och nedgångar. Något land står till och med inför en ekonomisk kraschlandning.

Men i Markaryd snurrar hjulen i verkstäderna för fullt och flitens lampor lyser...

När utetemperaturen kryper längre och längre ner är vi själva mitt uppe i den europeiska högsäsongen för värme produkter. Många familjer ser om sitt uppvärmningsbehov inför vintern. Med den ovan beskrivna omvärldssituationen kan man tänka sig att tänkbara kunder avvaktar med sina investeringar. Att man väntar ut oron till mer stabila tider infunnit sig.

Eller är det kanske tvärtom? I ekonomiskt ansträngda tider finns det en ännu större anledning att se om uppvärmningsekonomin.

Den svenska marknaden för värmepumpar har minskat jämfört med förra året. Men – tre av fyra produktfamiljer inom NIBE ökar!

Alla människor behöver fortfarande värme och varmvatten.

Ute i Europa fortsätter intresset för energisnålare uppvärmning att växa. NIBE Villavärme har i höst upplevt en mycket stark internationell efterfrågan på våra produkter – faktiskt på rekordnivåer! De senaste månaderna har vi förstärkt produktionskapaciteten och nyanställt i värmepumpsfabriken. Ändå hinner vi inte med att tillverka allt som de europeiska marknaderna vill ha.

Läs mer om det småländska högtrycket i Proffsnytt.

Vad som är extra roligt är det ökade intresset för fastighetskonceptet med nya NIBE FI330 - 60 kW som flaggskepp, samt uteluftsvärmepumpen NIBE F2025. Fler och fler installationer av mark-/bergvärmepumpar görs i större fastigheter där t ex ambassader, kyrkor, herrgårdar, mindre industrier och skolor upplever kraftiga besparingar på uppvärmningskostnaden.

Den nya braskaminfabriken i Markaryd är nu i full gång med produktion. Den anses vara den modernaste i sitt slag i Europa!

Tillsammans tar vi marknadsandelar och stärker verksamheten med sikte på en fortsatt expanderande och framgångsrik framtid. Efter ett händelserikt år lägger vi alla in sista växeln på upploppet innan glögg, pepparkaka och "kompressormurr" ramar in en förhoppningsvis kall och vinterlik julhelg.

Nästa år händer säkerligen spännande saker...



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

Fredrik Steiner
HÖLLVIKEN
Tel: 040-49 70 70
Bil: 070-516 39 86

Peter Eriksson

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

MARKARYD

Fredrik Snygg
MARKARYD
Bil: 070-190 03 16





FULLT TRYCK PÅ värmepumpsfabriken!

Under hela hösten har det varit fullt tryck i NIBEs värmepumpsfabrik i Markaryd. Det byggs värmepumpar i en aldrig sinande ström.

– Vi har tagit in extra personal och många får jobba övertid, säger Nils Olof Pettersson som ansvarar för utleveranserna på NIBE.

Fram till i år så arbetade NIBE i huvudsak med produktion mot lager med en jämnt fördelad produktion över året. Men sedan årsskiftet är det produktion mot leverans som gäller. Det betyder att man på våren i huvudsak tillverkar varmvattenberedare medan produktionen av värmepumpar tar full fart på hösten.

– Vi gör prognoser 6-8 veckor fram i tiden, säger Nils Olof.
– Just nu är det full fart och alla segel är hissade. Vi tillverkar fler luft/vatten-värmepumpar än någonsin! Alla har fullt upp och lite till!

Den nya principen baseras på att man kan ha en stor flexibilitet och följsamhet i produktionen. Varje vecka tillverkas värmepumpar från hela programmet så att även svängningar i efterfrågan kan fångas upp.

– Om man tillverkar mot lager så kör man längre serier och då ska en produkt alltid finnas för omedelbar leverans. Men om den väl tar slut kan det ta ganska lång tid innan den kommer in igen. Med det här systemet så sker allt i kortare perioder. Och en eventuell väntetid blir alltid kort.

– En annan fördel är att vi får en bättre kostnadskontroll, eftersom vi minskar vårt lager markant.

Nils Olof vill dock betona att det inte handlar om något just-in-time system. Eftersom NIBE säljer genom grossister så finns det alltid ett kundnära lager.

Det är också viktigt att göra korrekta prognoser. Och här finns det inget som slår erfarenhet menar Nils Olof.

– Vi har varit med länge och blivit bra på att tyda alla tecken. Vår svenska orderingång just nu ligger ganska exakt i nivå med den budget vi lade i oktober 2007.

– Men på exportmarknaden så har efterfrågan efter semestern tagit oss lite på sängen. Det säljs som aldrig förr!

SKIFTNING MOT LUFT/VATTEN-VÄRMEPUMPAR

En sak Nils Olof har märkt är att det just nu är en tyngdförskjutning på gång mot luft/vatten-värmepumpar.

– Bergvärmemarknaden för enfamiljsvillor har saktat av efter ett antal fantastiska år. Men nu ser vi att det snurrar på mycket bra för våra luft/vatten-värmepumpar. Både i Sverige och på exportmarknaderna.

Det finns olika idéer om varför detta händer just nu. Men många menar att de högre energipriserna i kombination med bättre verktningsgrader har gjort att "luft/vatten" nu når målgrupper som tidigare inte kunnat räkna hem investeringen. På de "omognare" exportmarknaderna kan det vara så att en lösning som inte kräver borrning eller grävning inte kräver lika mycket "mod".

– Detta är helt nya tekniker på många marknader. Och då är det klart att det är lättast att prova med en lösning som kräver en mindre investering säger produktansvarig Richard Carlholmer.



Göran skapar oberoende med **vindkraft & NIBE**

Att spara energi med värmepumpar är bara första steget säger Göran Gatenfjord utanför Smygehuk i Skåne. Nästa steg är att vi ska bli HELT självförsörjande på energi. Följ med och lyssna på en man som inte bara tänker utanför ramarna. Han gör sina tankar till verklighet!

Göran Gatenfjord är en man som tar saker och ting ett steg längre än de flesta. Inte minst när det gäller energi och uppvärmning.

Med en bakgrund som konsultchef på Ångpanneföreningen och utvecklingschef på Alfa Laval Automation har han dessutom täckning för det han säger. Och gör!

På tomten utanför Smygehuk finns ett av Sveriges kanske mest genomtänkta värmesystem för privathushåll. Ett system som gör Göran i stort sett helt självförsörjande på värme.

Men Görans tankar går längre än så. Han har funderingar som egentligen rör själva grunden för hela vår el-distribution. Och han ser framtidens rör-installatörer som Energiföretagare.

Men en sak i sänder. Värmesystemet!

– När jag gick i pension ville jag ge mitt hus det optimala värmesystemet, berättar Göran. Jag hade en klar idé, men det var svårt att hitta någon som ville och kunde genomföra det enligt mina principer. Så jag for iväg med en lastbil och handlade rör, kopplingar och pannor för 150 000 kronor och sedan skruvade jag i några veckor.

BLI AV MED ELRÄKNING

Görans system är extremt genomtänkt. Från princip till utförande. Överallt sitter till exempel kulventiler som gör att varje enskild del av systemet kan stängas av för service. Det hela ger ett mycket industriellt intryck. Och så gott som alla delar är från NIBE!

I bostadshusets pannrum sitter en 500 liters ackumulatortank med två värmepatroner.

– Nu är de bara extra-backup, men jag satte in patronerna för att ha värme under byggtiden. Ackumulatortanken har en manuell blandarventil som gör att Göran kan spetsa sin värmepumps-värme (som är husets basvärme) med extra värme från den NIBE VEDEX 1000 som står intill ackumulatortanken. Han avgör själv hur stor del som ska tas från varje värmekälla.

Via en 20 meter lång kulvert från husets stora garage/lokstall (jodå – Göran har ett ångtåg i skala 1:2 som kan köra runt ett halvdussin personer på hans stora tomt!) leds värmen från husets huvudsakliga värmekälla – En NIBE FIGHTER 1230 på 10 kW.

Värmepumpen får sin värme från 2 x 400 meter slang och är kopplad till ytterligare en 500 liters ackumulatortank i garaget. Returledningen är oisolerad och håller på så sätt garaget frostfritt och svagt uppvärmt.



Göran Gatenfjord är en man som löser alla tekniska problem han ställs inför. Ofta med helt egna metoder.



– Jag har själv valt att koppla till en ackumulatortank trots att man från NIBE inte tycker att det behövs. Men jag har valt en större värmepump än jag egentligen behöver och med ackumulatortank bör detta innebära färre starter.

Göran kan prata länge om olika smarta detaljer i sin värmeinstallation. I var och varannan rörkrök döljer sig en egensinnig lösning.

Men den största egensinnigheten syns tydligt; Ett 11 meter högt vertikalt vindkraftverk!

– Jag tyckte att jag hade löst allting så bra som det bara gick inför min pension, säger Göran.

– Huset är betalt och värmesystemet på plats. Det enda som störde mig var elräkningen. Så jag bestämde mig för att bli av med den också och bli helt självförsörjande på värme.

Göran letade länge och undersökte olika lösningar innan han till slut fann sin optimala lösning i Kina. Ett vertikalt vindkraftverk!

– Detta är en fantastisk lösning med hög verkningsgrad och bara en enda rörlig del som både är generator och turbinaxel. Dessutom är det extremt stormsäkert och så gott som ljudlöst!

– Men det krävdes en hel del arbete innan jag löst all elektronik så att det stämmer med E-ONs regler och Sverige uråldriga el-lagar!

Verket som är på 5 kW klarar tack vare Görans NIBE FIGHTER 1230 hela husets värme- och elbehov. Och Göran ser en stor potential i de kinesiska verken nu när han löst alla problem.

– Ett komplett 5 kW verk med elektronik och montering ligger på 250 000 kronor plus moms. Mer än så behöver det inte kosta att bli självförsörjande! Med dagens elpris är man helt hemma efter mindre än 10 år. Och med stigande elpriser sjunker återbetalningstiden ännu mer – precis som med värmepumpar. Den som går från till exempel direktel eller olja till jordvärme och egen vindkraft skapar sig själv ett stort mått av osårbarhet på ytterst kort tid.

SYSTEMSKIFTE

Göran menar att hela samhället står inför ett systemskifte när det gäller energi. Från att ha använt olja till både hus och bilar kommer det snart vara el som gäller på båda hållen. Och det är inte vårt el-nät dimensionerat för.

– Ska vi driva våra bilar med el så kanske vi ökar vår elkonsumtion med 50% per villa. Det klarar inte dagens distributionsnät. Då krävs att vi bygger upp en småskalig och decentraliserad el-produktion. Med egna vindkraftverk, småskalig vattenkraft och kanske små e-samfälligheter ute i byar och industriområden.

– Med fler el-bilar får vi ju nytta av till exempel ett vindkraftverk hela året runt! Och med en kombination av bergvärme och egenproducerad el så minskar vi både vårt beroende och våra utsläpp på ett sätt som få nog trott var möjligt för bara några år sedan! Vi kan i praktiken få ner både kostnad och miljöpåverkan till noll.

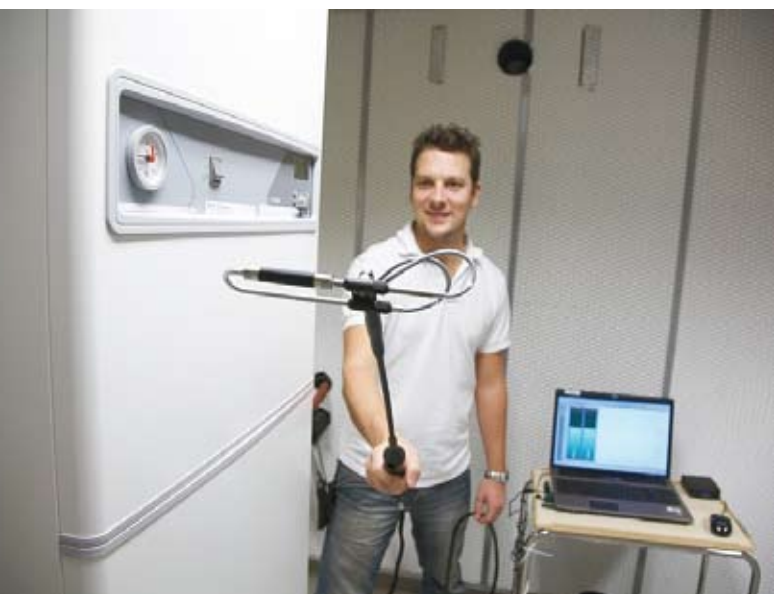
– Blåser det bra kanske vi till och med kan gå med vinst.

Göran är övertygad om att det hela redan börjat och att utvecklingen kommer att bli explosionsartad. Något som kommer att göra VVS-installation till en framtidsbransch. För de som tänker ett steg längre.

– Värme och el kommer sannolikt att produceras mycket nära varandra framöver. Framtidens installatörer kommer att vara de som kan arbeta med båda delarna.

MER OM GÖRANS VINDKRAFTVERK

och en del andra innovationer kan du läsa på www.ggrail.se



Sounds Silence

Värmepumpar ger inte bara värme.
De låter också.

Det går inte att komma ifrån så länge man har rörliga delar. Däremot kan man minska ljudet så att det stör så lite som bara är möjligt. Detta är vad Ulf Bengtsson i NIBEs ljudlab arbetar med.

NIBEs ljudlab ligger i anslutning till utvecklingsavdelningen i Markaryd. Här finns en specialbyggd "bunker" i form av ett flytande rum. Flytande i så mening att när man stänger dörren om sig så utgörs den enda kontakten med omvärlden av vibrationsdämpande gummikuddar. Här inne mäts ljud och vibrationer på alla nya produkter innan de går i produktion.

– Jag är med redan från början i utvecklingsarbetet, säger Ulf.

– Ofta kan man se var det kan uppstå en resonans som kan ge ett störande ljud redan på ritningen. Då är det mitt jobb att lösa det på olika sätt så att den färdiga produkten ger så lite ljud ifrån sig som möjligt.

– Det kan handla om att flytta komponenter, att sätta in olika typer av dämpningar eller packningar.

Ett bra exempel är NIBE F2025. Där ljudlabbet medverkat till att sänka ljudnivån med hela 8 dB jämfört med föregångaren.

JOBBIGASTE LJUDEN

Ulf menar att de ljud som upplevs som mest besvärande är de riktigt låga frekvenserna (under 100 Hz) samt ljud på runt 2 kHz. Det är runt de sistnämnda frekvenserna som örat är som känsligast och det är också i det registret det mänskliga talet återfinns.

Men arbetet är inte slut när en ny produkt går i produktion. Även i produktionens "renrum" finns ett ljudlab. Här plockas färdiga värmepumpar slumpmässigt ut för nya mätningar.

– Små förändringar i en produkt kan ge oförutsedda konsekvenser berättar Ulf.

– Om till exempel vår leverantör av kompressorer byter en komponent kan det påverka ljudet på sätt som inte går att förut säga. Därför är det viktigt att ha en löpande kontroll.

KOLLA REGLERNA med fjärrvärmefolket!

Det är inte helt ovanligt att fjärrvärmebolagen går in ganska hårt i sin införsäljning. Inte minst till villaområden som är i en ålder där det är dags att byta ut sin frånluftsvärmepump. Här förespråkar dessa ofta kommunala bolag att man byter ut en frånluftsvärmepump mot fjärrvärme och kanalfläkt.

Men – ge inte upp utan "strid". Det är inte säkert att man FÅR göra ett sådant byte. Har bygglovet beviljats enligt t ex SBN 80 gäller ett krav på att man återvinner minst 50% av energin i ventilationsluften.

Efter samtal med Boverket och jurister tolkar vi det som att om byggnaden uppfördes under de byggregler som krävde minst 50% återvinning av ventilationsenergin, så gäller det även nu. Alltså är det inte godkänt att byta en frånluftsvärmepump mot fjärrvärme och kanalfläkt. Om man däremot installerar ett ventilationsvärmexlars tillsammans med fjärrvärme är det ok. Eller för den delen en bergvärmepump eller luftvärmepump. Det står nämligen ingenstans VAR energireduktionen ska göras.

Men – då är det inte så säkert att total kalkylen för fjärrvärmesäljaren är lika glad. Men du som jobbar med frånluftsvärmepumpar kan ge en trevlig offert...

NIBE

syns när det är mässor!



NIBE har varit mycket aktiva på mässor i år! Först med en storsatsning på NordBygg i Stockholm i våras och nu i höst på Hem & Villa i Stockholm och Göteborg.

Vid alla mässorna har vi dessutom satsat på att synas även utanför och runt omkring. Med skyltar på stan, på bussar och på pendeltågsstationer.

Vi är redan det mest kända varumärket när det gäller värmepumpar i landet.

Och så ska det förbli!

Det kommer du att kunna dra nytta av!



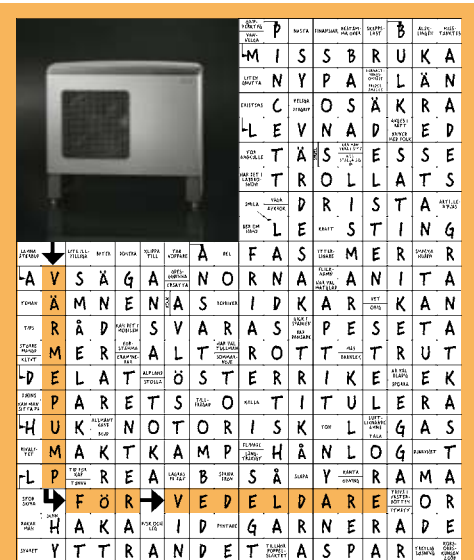
NIBE

på världsutställningen i Zaragoza

Världsutställningen i spanska Zaragoza har lockat deltagare från över 100 länder. Den 3 september var det Sveriges dag på utställningen. En dag med ett klart miljöfokus där NIBE var ett av de spjutspetsföretag som representerade Sverige.

NIBE har med sin spanska partner Geotics fått mycket uppmärksamhet i Spanien. Ett land där klimat och energifrågor verkligen hamnat i centrum!

Sveriges dag väckte mycket uppmärksamhet och förutom representanter för NIBE i Sverige och Spanien deltog bland annat Sveriges ambassadör i Spanien Anders Rönqvist och handelsminister Ewa Björling.



Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 3/08 är:
Barbara Mattisson (VVS-Tjänst i Sölvesborg) SÖLVESBORG, Torsten Furborg (Ahsell Sverige AB) SKELLEFTEÅ, Inger Larsson (Håkansson's Rör AB) HALMSTAD, Ros-Marie Glas (Dahl Sverige AB) VÄSTERÅS, Rolf Jensen (Ahsell VVS) SOLLENTUNA, Elisabet Emtekin (Stockholm Pool & Värme) HUDDINGE, Marie Borg (NVS Installation) TRELLEBORG, Björn Wersten (Ahsell AB) LINKÖPING, Leif Pettersson (Ludvika kylservice AB) LUDVIKA, Pavo Johansson (Z-Energi AB) JÄRPEN.


B



NIBE AB Villavärme
Box 14
285 21 Markaryd.

TÄVLA OCH VINN MED NIBE

Korsord är en proffsnytt-tradition. Den här gången är priset en NIBE-ficklampa med LED-lampor som lyser i 50.000 timmar! Senast den 19/12 vill vi ha ditt svar. Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.



TREVLIG LÖSNING!	HAR VÄL FRIDLYST	SKOGS-VÄSEN	KAN TRÄP-ÄGARE HA PÅ BANKEN	ERBIUM	TALE-KONST	TILL-TALSORD	HAR PLATS FÖR EN SVÄNGOM	NYTT
ANGER TID			RÖRAN NED-SKURNA		SAK FAR SÄL			
VILD-VUKEN								
KAN KÖRD-GRÄF GÖRA								
DEN ÄR BEAC-ENDE-FRAM-KALLANDE		ÄR ÖVERGÅ-ENDE SKRIKEN						FÖR-KNACK-ARE
LUTAR I PISA				TRATT	HASTIG-HET SBE-GRÄNSNING			
FÖR-TUNNAT					HAR PLAN FÖR PLAN REGENT			
BAKVERK	GIGANT-ISKT KOSTADE PÅ SIG							ERT FÖRR
YTMÄTT		FJOCKMAPE SÖR EN KÖFÄRNING			OENHET LÄNGA TIDSRYMDE	UVE HUGGÖRM		
PLATS-BUNDET	LIGGER PÅ FYN	VÄNTE-LISTA	VADJA	SER GLAD UT				FÖR-PLIKT-ELSER
					GÄRAN-TERA I FÖRVÄG	BE-SVARADE DET SKALL PÅ		
					HÄSTSPORT			
					KLOCKA MODELL ÄLPRE	HÄMNARM		
NAMN-CEREMONI					DEN ÄLPRE			
					ÄR HUNDPRA-RRIGA	LIGGER FILLNING	KAN TÄTA KAN FISKEN AV SIG	
MENA	ERSÄTTTER BÖDE ARMAR OCH BEN	TILLHÖR SA-LIKSLAKTE				KAN MAN FÄ OM NIGOT SJÖFÄSEL	SWAVEL	SNILLE-BLIXT
			SKERÖRDA VÄXER ÖFFTA PÅ STEMAR					
					TRILLA	KRAM-BJÖRN	BÖJER SIG LÄTT	REGLAPE
INTE SÄ ÖFTA					LEDER	KEJSARE		
							KANA	VIND
FLICK-NAMN				KAN BANKERNA FINKJÖRRA				
				BALJA				
FÄNGAR MED REPET	SIKTAS I KRIGSZON	GENAST				SLÄNGP	SLASK	GL
				NUNA				
GÄR ÖVER STYR					TÖG MARK			KORS-ORNS-KUNGEN 2008

5 TIPS NÄR ALLA PRATAR OM NERGÅNG

När alla bara pratar om eländes elände så finns det en hel del att fundera på. Inte minst för dig som säljer NIBE! Mycket handlar om argumentation.

1. SÄLJ SPARBÖSSOR.

I tider av ekonomisk oro vill folk spara. Få saker kan spara lika mycket som en värmepump. Gör kalkyler på hur mycket man sparar från dag ett med en värmepump.

2. KOSTNADER OCH UTGIFTER

är inte samma sak. Kostnad är pengar som "brinner upp". En utgift är när man omvandlar pengar till något med samma eller högre värde än pengarna. Det vet alla företagare.

Men du kan lära dina kunder samma sak. Tala inte om vad en värmepump "kostar". Tala om vilket pris den har.

3. DYRARE EL

ger billigare värmepump. Ju mer energipriserna går upp, desto mer pengar sparar man på sin värmepump. Det är viktigt att påpeka.

4. ANVÄND TIDEN RÄTT.

Om du har lite mindre att göra så använd tiden rätt. Räkna på jobb. Träffa folk. Skriv bra offerter. Umgås. Utbilda dig. Det har du igen när allt vänder.

5. BYGG DITT VARUMÄRKE.

Det är alltid billigast att bygga varumärke när det är tider av nergång. Köp reklam nu och pruta rejält. Den som syns när andra är tysta syns mycket bättre!

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! Tävlningen gäller ej NIBE-anställda.

NIBE
www.nibe.se