



PROFFSNYTT Nr. 1/2009

**NIBE &
Mitsubishi
Heavy
Industries
i helt nytt
samarbete!**



**ROT
AVDRAG:**

**NU KAN VÄRMEPUMPEN
BLI 25 000:- BILLIGARE
FÖR DIN KUND**

FJÄRRVÄRME BLIR NÄRVÄRME MED BERGVÄRME

NIBEs vision blir verklighet

Europamarknaden för värmepumpar fortsätter att växa och de flesta internationella marknader växte under 2008. Detta var möjligt även under ett tufft år där omvärldens händelser fortfarande resulterar i svarta, olycksbådande rubriker i stort sett i alla medier. Vad är då bättre än att visa styrka och handlingskraft och rulla ut ett optimerat program med framtidens produkter. Produkter som blir en grundpelare i Europaländernas satsning på att nå de uppställda huvudmålen:

- effektivare energikonsumtion
- lägre CO₂-utsläpp
- att minst 20 % av all energikonsumtion inom EU skall komma från återvinningsbar energi senast år 2020

Ute i Europa växer marknaden för uteluftsvärmepumpar snabbast. Parallellt med vårt befintliga uteluftsprogram lanserar vi en "Splitlösning" som framförallt är utvecklad för marknader där uteluften i genomsnitt är varmare än på våra breddgrader. Här är det viktigt att även kunna erbjuda kyla. Du kan läsa mer om vårt samarbete med Mitsubishi Heavy Industries längre fram i Proffsnytt. Med NIBE SPLIT tar NIBE som nordens största aktör inom värmebranschen steget in på en ny värmepumpsteknologi. Nya marknadsmöjligheter öppnas parallellt med att vi gör det möjligt för våra kunder att få en radikal förbättring av sin inomhuskomfort.

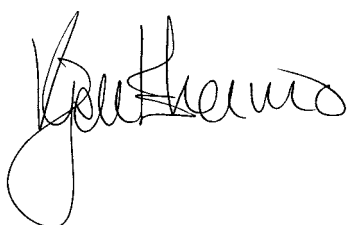
De senaste månaderna har kantats av positiva besked för vår bransch. Dels nya ROT-avdrag i Sverige men också Europaparlamentets beslut i december (RES-direktivet), där värmepumps-branschen i stort sett fick igenom samtliga krav (tack till SVEP för aktiv medverkan).

Trots att nybyggnationen av fastigheter kraftigt har minskat både i Sverige och i övriga Europa och trots det allmänt svaga konjunkturläget i världen, talar mycket för att vi ändå gemensamt kan skapa en tillväxt för värmepumpar även under 2009.

Världen behöver en energibesparande, miljövänlig och kostnadseffektiv inomhuskomfort – och det kan vi tillsammans erbjuda!

Lycka till under vårmånaderna!

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
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



Nu kan värmepumpen **25 000:-** bli billigare för din kund!

När alla andra talar om kriser så är det kul att arbeta med värmepumpar. Ju mer folk tänker på sina pengar, desto mer intressant blir det att installera effektiv uppvärmning.

I synnerhet nu – när ROT-avdraget gör att dina kunder kan spara upp till 25 000 kronor på en jord- eller bergvärmeanläggning. Lägg till det att räntan på bolånen är mindre än hälften så hög som den var i somras, så förstår du att både du och dina kunder kan göra riktigt bra affärer!

DET NYA ROT-AVDRAGET var en välkommen present för alla hantverkare. Och de flesta i VVS-branschen har redan hunnit sätta sig in i regelverket. Grunden är att alla privatpersoner som äger ett småhus- eller en bostadsrätt har rätt att göra ROT-avdrag med 50% på arbetskostnader på upp till 100 000 kronor.

Det betyder att kunden i praktiken får halva arbetskostnaden (inkl moms) betald av staten – alltså max 50 000 kronor om året. Är man två (eller fler) personer som äger en fastighet tillsammans så gäller ett belopp per person. Tänk också på att det även gäller fritidshus.

Vid en värmepumpsinstallation är det många timmars arbete:



Borring eller grävning, VVS-arbete, el-installation, isolering. Hur många timmar som går åt varierar givetvis mellan olika projekt. Bland de som arbetar med fasta offerter beräknar en del att 40% av kostnaden är arbetstid. För att ge kunderna ett underlag till Skatteverket så skickar man ofta en uppdelning av kostnaden efter att man fakturerat – när man fått in alla fakturor från sina underentreprenörer.

På en installation på 130 000 kronor så betyder det med 40% som arbete att det rör sig om ca 52 000 kronor. Och att kunden får 26 000 kronor tillbaka av staten.

Men storleken på beloppen varierar.

– Alla installationer är givetvis olika, säger Per Törnkvist på NIBE.

– Men som jag ser det är 40 000 kronor en nivå som man nog så gott som alltid kommer upp i vid en jord- eller bergvärme-installation. Och då har kunden 20 000 kronor rakt i fickan.

LÄGRE RÄNTA SNABBAR PÅ ÅTERBETALNING

En annan fördel för alla som arbetar med värmepumpar är den lägre boräntan. En värmepump är ju aldrig en ny kostnad. Den är ju en alternativkostnad till traditionell uppvärmning. När boräntan sjunker påverkar det ju även uppvärmningskostnaden om man lånar till sin värmepump. Något som banker så gott som alltid går med på då det betyder att pengarna som annars gått till el- eller oljebolag istället går till banken.

Banken blir så att säga en "värmeleverantör".

– Alla måste ha värme, säger Per Törnkvist. Det vet till och med bankerna. Kunder som väljer värmepump minskar sin kostnad och flyttar den dessutom till banken. Banken får en kund som har lägre totala boendekostnader och som då alltså har en bättre betalningsförmåga även med högre lån. Den enda förlora-ren är el- och oljebolagen...

Under det senaste halvåret har boräntorna mer än halverats för alla med rörlig ränta. Det betyder drygt 3 000 kronor lägre kostnad om året för en installation som den i exemplet. Pengar som kan användas till amortering så att den nya anläggningen blir helt betald tidigare än vad som annars varit fallet.

– Det finns oerhört mycket som talar för att vi som arbetar med värmepumpar kommer att få riktigt mycket att göra under 2009, avslutar Per.

NIBE och Mitsubishi Heavy Industries i helt nytt samarbete!

LANSERAR GEMENSAM TEKNIKPLATTFORM FÖR VÄRMEPUMPAR

I slutet av januari var NIBE värd för en välbesökt presskonferens i Stockholm. Anledningen var ett helt nytt samarbete med japanska storföretaget Mitsubishi Heavy Industries (MHI). Kanske det mest spännande samarbete som NIBE någonsin varit med i!



NIBE och MHI har gemensamt tagit fram en helt ny teknikplattform för luft/vatten-värmepumpar för lite varmare klimat. Just luft/vatten är det snabbast växande värmepumpssegmentet i Europa. Och den nya plattformen kommer att ge helt nya marknader tillgång till energieffektiv uppvärmning till en rimlig investering. Dessutom kan den nya värmepumpen ge riktig kyla genom fläktkonvektorer. Den första produkten lanseras i vår under namnet NIBE SPLIT.

– Detta är ett oerhört stort steg för oss, säger Kjell Ekermo som är affärsområdeschef på NIBE Villavärme.

– Att gå in i ett så här djupt samarbete med ett av världens stora företag är en bekräftelse på att vi anses vara en kraft att räkna med. Och att vi besitter kompetens i världsklass.

NIBE SPLIT är framförallt avsedd för marknader där uteluften i genomsnitt är varmare än i norra Europa och där fler kunder också vill ha möjlighet till kylning.

– Våra nuvarande produkter är först och främst utvecklade för den nordeuropeiska marknadens tuffa krav.

– Men på kontinenten gör klimatet att man har något annorlunda kravspecifikationer. Dessa kan vi nu uppfylla fullt ut och det ger oss en stark position på marknaden.

VARMVATTEN, RUMSVÄRME OCH KYLA

NIBE SPLIT består av en utomhus- och en inomhusdel. MHI's teknologi används framförallt i utedelen, där deras erfarenhet som stor internationell aktör inom luftkonditionering kommit väl till pass. NIBE Villavärme har utvecklat den inomhusplacerade delen samt hela den avancerade styrningen. Innedelen är komplett med varmvattenberedare, värmeväxlar och alla kopplingar och all elektronik. Kopplingen mellan ute och innedel görs enbart med köldmediaslangar vilket betyder att även kylinstallatörer kan göra det mesta av jobbet.

NIBE SPLIT producerar både varmvatten och vattenburen rumsvärme. Under varma perioder kan konceptet även ge kyla som då vanligtvis distribueras via fläktkonvektorer.

– Vi och Mitsubishi Heavy Industries har gett varandra full insyn i all relevant teknik. Det är ett nytt sätt att arbeta som har gjort det mycket lättare att kunna utveckla en helt ny gemensam produkt.

– Utvecklingsarbetet har drivits av ett teknikerteam där vi dragit nytta av båda företagens nyckelkompetenser. Resultatet är en högteknologisk produkt med mycket bra funktionalitet, prestanda och kvalitet.

NIBE SPLIT kommer att säljas av båda företagen under deras respektive varumärken i olika designutföranden.

FOTO: STEFAN UPPSTRÖM

Gerteric Lindkvist från NIBE och ansvarig för AC divisionen på MHI – Kiyonobu Toma.

VÄXANDE UTLANDSMARKNAD

Över hela världen växer intresset för värmepumpar som miljöriktig och effektiv energianvändning. NIBEs försäljning ökar också på alla marknader där man är representerade. NIBEs produkter ligger helt i linje med Europaparlamentets beslut där man bland slår fast att senast 2020 skall:

- Minst 20% av energikonsumtionen i Europa komma från återvinningsbar energi.
- CO₂-utsläppen i Europa minskas med minst 20%.
- Energieffektiviteten i Europa öka med minst 20%.

I och med det här beslutet klassificeras nu både mark-/bergvärmepumpar och luft/vatten-värmepumpar som förnybar energi över hela EU.



NIBE SPLIT är resultatet av ett unikt samarbete mellan NIBE och Mitsubishi Heavy Industries.

Mitsubishi Heavy Industries

Mitsubishi Heavy Industries (MHI) med säte i Tokyo i Japan är en av världens största tillverkare av tunga maskiner med en omsättning på 3,203 miljarder yen 2007 (bokslut 31 mars, 2008). MHI's breda program av varor och tjänster omfattar bland annat skeppsvarv, kraftverk, kemisk industri, miljöteknik, stålkonstruktioner, industriteknik, flyg, rymdfart och luftkonditionering.

För mer information besök MHI's webbplats (www.mhi.co.jp/en/index.html).

– I Norden har vi länge varit långt framme på det här området. Men nu kommer helt nya marknader att gå samma väg. Samtidigt löser vi också behovet av kylning.

– Den nya generationen värmepumpar kommer också att vara en nyckelfaktor i NIBE Villavärms fortsatta utlandsexpansion. Och därmed också ge oss ännu mer styrka även på hemmaplan.

Även om nybyggnationen just nu går ner i Europa så är utbytesmarknaden mycket stor. Man räknar med att man i Europa kommer att byta ut cirka 5 miljoner värmeanläggningar om året. NIBE SPLIT är enkel att installera och ger en hög energiåtervinning. Det gör det möjligt för kunden att kraftigt sänka sina kostnader.

– Vi är övertygade om att vi med NIBE SPLIT kan göra att det går snabbare för Europa att gå från fossila bränslen till förnyelsebar energi.

– Detta kommer att ge oss ökade försäljningsvolymerna och en förstärkt vår utlandsexpansion ännu mer, fortsätter Kjell Ekermo.

– NIBEs del i den nya produkten kommer att tillverkas på NIBE Villavärms Värmepumpscenter i Markaryd, där affärsområdets övriga värmepumps-sortiment också tillverkas.

NIBE SPLIT får försäljningsstart under sommaren 2009.

LÄR dig MER!



DET HANDLAR INTE bara om att sälja rätt produkter. Det handlar om att kunna erbjuda sina kunder rätt service och att skapa anläggningar som uppfyller dina kunders krav. Därför satsar NIBE mycket på utbildningar. Kurserna riktar sig främst till yrkesverksamma personer inom VVS-branschen men de kan vara intressanta även för andra yrkeskategorier. Här hittar du de utbildningar som är planerade den närmaste tiden (reservation för förändringar).

Luft/vatten-värmepumpar steg 1

26 mars 1 500 kr

Luft/vatten-värmepumpar steg 2

27 mars 1 700 kr

Bergvärmepumpar steg 1

7 april 1 400 kr

GÅ IN PÅ www.nibe.se – Partners – NIBE Training eller kontakta din NIBE-representant för närmare information.

DU KAN GIVETVIS även kontakta oss i Markaryd, antingen per telefon eller maila till "nibetraining@nibe.se".

Kursavgiften inkluderar allt kursmaterial, samtliga måltider samt övernattnings mellan kursdagar (vid flerdagarskurser).

Eventuell övernattnings före eller efter kursen samt färdbiljetter bekostas av kursdeltagaren.

FJÄRRVÄRME blir NÄRVÄRME med BERGVÄRME



Illustration: GävleTidningar Nya Medier

Anders Eldh från Gävle ligger med bolaget Energihyddan bakom ett av de senaste årens mer speciella bergvärmeprojekt. I det helt nya villaprojektet Svedens Udde har man nämligen byggt en lokal fjärrvärmearläggning, med två NIBE bergvärmepumpar som värmekälla till 26 hushåll.

Anders Eldh är rörmokaren som köpte en borrhigg och blev bergborrare. För ett tag sedan började han fundera på hur han skulle kunna skapa mer jobb åt sitt företag. I det sammanhanget kom han i kontakt med konceptet "närvärme".

– Gävles kommunala fjärrvärmebolag är väldigt aggressiva i sin politik mot nybyggnationer, säger Anders.

– Men vi har ändå flera platser där man byggt mindre värme-nätverk – så kallad närvärme. Detta planerade man också på Svedens Udde.

SVEDENS UDDE ÄR en samling av 13 parhus, belägna vid Gävle-ån med båt- och badplatser.

Planen var att bygga en gemensam pellets-anläggning, men Anders idé om bergvärme fick byggarna att tänka om.

– Vi erbjöd oss att starta ett lokalt närvärmebolag, med värme från bergvärme.

Inga skorstenar, inga lastbilstransporter men ett bra pris på värme från förnybar energi.

Förslaget accepterades och Anders startade Energihyddan tillsammans med

två andra personer. Idag är anläggningen i full gång även om husen inte är klara ännu. Två 60 kW NIBE F1330 värmer hela området.

– Hela anläggningen ryms i en tillbyggnad på sopsorteringshuset, säger Anders.

– Vet man inte att det är ett "pannrum" så är det inget som tyder på det.

Anders ser att konceptet kan spridas i stort sett hur mycket som helst.

– Vi kan ge fjärrvärmens och bergvärmens fördelar på en gång. Det är svårt att motstå!



24 000 KVM FABRIK VÄRMS MED BERGVÄRME

I FJOL INVIGDES NIBE Brasvärmes nya fabrik i Markaryd. Hela 24.000 kvadratmeter stor och en av världens modernaste i sitt slag.

Men det är inte bara storleken på fabriken som är unik. Även uppvärmningen är av ett slag som är ovanlig på anläggningar i den här klassen.

Inte mindre än nio NIBE F1330 bergvärmepumpar på vardera 60 KW har installerats. Det ger en total effekt på 540 kW!

– Vi är ju en del av NIBE koncernen, så visst känner vi väl till värmepumpar, säger Henrik Axelsson som är projektledare på den nya fabriken.

– Men det var inte därför vi valde den här lösningen. Vi tillverkar ju både olje, pellets



och vedpannor i koncernen också. Men bergvärme gav oss en lösning som betalas av snabbare och som i stort sett fungerar helt utan arbete. Dessutom är det en förnybar energikälla och det är viktigt för oss.

Jordvärme på 720 kW i Litauen!

STORA INSTALLATIONER FÅR vi ibland höra talas om. Men frågan är om inte det här projektet söder om Kaunas i Litauen är ett av de allra störst. NIBEs partner SAN-RESTA som är verksamma i Ryssland och Litauen har installerat inte mindre än 18 (arton!) NIBE F1330 på vardera 40 kW. Det är alltså totalt 0,7 MegaWatt!

– Värmen hämtas (som brukligt i Baltikum) från ytjordslingor. Säger Seved Demberg på NIBE.

– 18 slingor på vardera ca 3 km ger totalt mer än fem mil (!) slang i marken. Man



förstår storleken på det hela när man ser kollektorn!

Installationen är gjord på ett stor Hotel I och Spa och hälften av pumparna används till golvvärme och den andra halvan till Spa och Pooler.

Vi återkommer med mer information.



NIBE på ISH⁵⁰

DEN 10-14 MARS hölls den stora ISH mässan i Frankfurt. ISH är världens ledande internationella fackmessa inom områdena badrum, bygg- och VVS-teknik samt förnyelsebar energi.

I år var temat "Efficient systems and renewable energy". Ett begrepp som passar NIBE som hand i handske. Så vi var givetvis på plats med vår största monter någonsin. Och vi fick massor av uppmärksamhet!



Rätt lösning: Sänker din kostnad i vinter Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 4/08 är:

Rikard Ekvall (Skaraborgs Rörservice) HJO, Lisen Andersson (Landqvist Värme AB) GIS-LAVED, Kerstin Andersson (AB Sydvästra Skånes Rör) LÖDDEKÖPINGE, Märten Hahn (HA Energi AB) ENSKEDE, Roland Nilsson (AhlSELL VVS) LUND, Marianne Runström (HM:s RÖR AB) NORRTÄLJE, Anders Pettersson (Dala El & Kylteknik AB) LUDVIKA, Maria Holmberg (HRF Invest AB) HUDDINGE Per Åström (Umeå Berg & Jordvärmeteknik) SÄVAR, Olof Svensson (Södregårds Rör & Maskin AB) VÄXJÖ.

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 30/4 vill vi ha ditt svar. Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.

	TREVLIG LÖSNING!	SLITA	▲ SORT	▼ TRYCK- TYP	▼ NORP- AMERI- KANER	▼ PRATAR I NATT- MÖSSAN
→	→	→	→	→	→	→
RÄTT- FRAM			↓	AR VÄL ETT JA SAMLAS		
FORA BAKOM LJUSET		GÅMLA GÅR I BRASILJEN			KORT NUMMER KRING- GÄNDE	
▲					UTFOR	
FYLLER 16	GRA- VERADE GLATT UNDERLAG				KDEL SPRING- ARE	KNYCK
▲					INNEBÄR VISS FARA FORESTA- PRISTAGARE	
ÖSER						SKALL LÄMNAS TILLBAKA
KAN MAN FE AV B- VITAMIN- BRIST? MUSIKER						
ANVÄNS TILL SMYCKEN	▼ FORST I RADEN	▼ HINDRAR FRAM- FART	▼ TIDS- BESTÄMPL VINDKAST ÖL	▼ TAR VÄGARNÄ ÖVER VÄGARNÄ MED RAY- BLIR PET SÖLGÅS- ÖGON- MÄRKE	▼ KÄKOR HÄR SINGEL MELLAN TAR	
STIGA				FICK KANSKJE GÅLEN HANDLAT		RAPIE
AR VÄL PROMMEN OM ELIN EN	LÄNGA	FATTAR			KAN MAN DRICKA SEGEL	
▲					HÄR VÄL BOMPER SAMMAN- FORBE	AR ETT VÄRLDS- HÄV
GÖK		TID FOR KAP SÄG VÄG SOM HÄNDE		EN AV FYRA HOS KO BLANKT		PÅ GRUND AV TAR UTAN LOV
LITET TRÅKÄRL			LETAR BETYDER FOLKETS PÅDER			
TUNNT	BORELSER SOM EJ FOLKER MONSTER KREATURET			STYRDE I INDIEN AR BESÖKANDE	SKALL MÄN EJ STRÖ I SÄREN	LOVTRÄD FÖR BERUSAD SOVA AV SIG
▲			LIGGER LITTE AVSIDES SPETS		LIGGER NÄRA MERA GRAVERAR	
STIGER FRÄN PANNA	MEGÅNG KAN MAN LOPA			ANFALL I ETNA	HÄR LIMA SOM HUVUDSTAD SÄLJER UT	TROR MÅNGA PÅ
SMUTS- KÄSTAT						SOM SOCKER SKAL FRÄN SADESFLAG
HYS	SOM MAN TAGIT MED SIG NÄSTA				I STÖCK- HOLMS- TRAKTEN TVÄ	
▲			LIGGER I BERÄS- LAGEN		MITT I PÅSEN	
JUST UTRETT				VALDIGT VALDIGT TRÄKIGT	STÄMMAN	SIVEL
						KORS- ÖDRS- KUNGEN 2009

5 SÄTT ATT TJÄNA PÅ ROT-AVDRAGET

1. TA IN MER JOBB I HUSET

ROT-avdraget gäller bara för arbete. Men ju mer av arbetet du tar in i ditt eget företag, desto mer av ditt eget täckningsbidrag betalar staten. Kanske är det nu du ska investera i ny personal? Det är dessutom bra tillgång på duktigt folk på många orter.

2. PRATA, PRATA OCH PRATA IGEN

Många människor är inte klara över hur mycket ROT-avdraget kan betyda för en VP installation. Berätta att det i praktiken kan ge upp till 25 000 kronor "rabatt" på en installation.

3. MERFÖRSÄLJNING TILL HALVA PRISET

När du arbetar med en värmepumpsinstallation kan det vara en bra idé att erbjuda sig att lösa andra problem åt dina kunder. Problem som mest kräver arbetstid. Reparationer, byte packningar och annat. Kunden får ju 50% rabatt – och du är ändå på plats!

4. ÄNNU KORTARE ÅTERBETALNING

Med låga räntor, ROT-avdrag och effektivare värmepumpar så blir återbetalningstiden ännu kortare än tidigare.

5. PRATA MED BANKERNA

Prata med din bank och lär dem hur bra en värmepumpsanläggning är för deras kunders ekonomi. Det blir ju banken som får pengarna och inte elbolagen. På så sätt lägger du en bra grund för att dina kunder lättare ska få lån.

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! Tävlingen gäller ej NIBE-anställda.

NIBE
www.nibe.se