



PROFFSNYTT Nr. 4/2011

KUNGLIGT  
BESÖK  
PÅ NIBE!

Det är  
*kalkylen*  
som räknas

**HÄR  
KOMMER  
JENS!**

– Ny försäljningschef  
på NIBE. Efter 44 år!

SVENSKA HUSHÅLL BÄST PÅ ENERGIOMSTÄLLNING.

# ETT JÄTTEKLIV UT I VÄRLDEN

**TVÅ KANONFÖRVARV DE SISTA MÅNADERNA**, två framgångsrika internationella verksamheter stärker en redan stark, svensk producerande och växande företagskoncern. En elementverksamhet med baser i USA, Mexiko och Kina och en schweizisk börsnoterad koncern med ett antal verksamhetsområden inom värme, kyla, ventilation och tvätt-teknik. De flesta produkter utnyttjar förnyelsebar energi.

Tillsammans välkomnar vi cirka 2 100 anställda i ett stort antal länder, som genererar dryga 2,5 miljarder kronor i årsomsättning under god lönsamhet.

Svenskt företagande visar vägen när en stor del av den finansiella och internationella omvärlden mest präglas av svarta domedagsrubriker i en berg och dal baneliknande, delvis egenskapad skräckfärd. Vi har lärt oss att inte titta så mycket på rubrikerna och konstaterar att NIBE nu är en ledande europeisk leverantör inom hållbara energilösningar med genomtänkta steg som tas ut i övriga omvärlden. I skrivande stund görs ett strategiskt insteg på den långsiktigt viktiga Nordamerikanska värmepumpsmarknaden, då ett delförvärv av den väletablerade värmepumpsaktören Enertech genomförs. Nu skall vi visa USA och Canada hur man utvinner energi ur marken, berget och uteluften på ett ännu mer effektivt sätt. Sanningen är också att de har en del att lära oss också, framförallt hur man sprider luftburen värme.

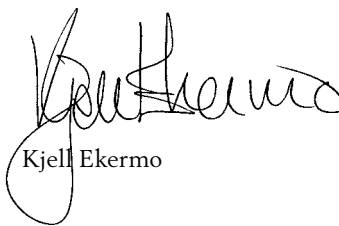
**DEN TOTALA SVENSKA VÄRMEPUMPSMARKNADEN** backar något i volym under årets första tre kvartal samtidigt som mark-/

bergvärmepumpar för både villor och större fastigheter fortsatt visar en ökande trend. Den övriga europeiska marknaden är fortfarande avaktande i spår av den ekonomiska instabiliteten. Ändå växer vi i länder som Turkiet, läs i Proffsnytt om vår energiske partner Dogal Jeotermal Energi, som skördar framgångar på en växande marknad.

**I MARKARYD OCH PÅ NIBE** finns det några riktiga småländska legender. Att här i några rader försöka återge vad Harry Andersson under nästan ett halvt sekel betytt för vår verksamhet, är dömt att misslyckas. Det kanske räcker med att konstatera att våra marknadsandelar aldrig har varit starkare än vad de är just nu. Och det inom samtliga produktsortiment.

– Jens, håll flaggan högt även i fortsättningen, lycka till!

Vi har verkligen er att tacka för våra gemensamma steg framåt, samtidigt som vi är beredda att skörda nya segrar med nya fräscha och prestandaorienterade produkter, vi närmar oss NORDBYGG 2012...



Kjell Ekermo



## NIBE ENERGY SYSTEMS

Försäljning  
Kundsupport  
Marknadskommunikation  
Tel: 0433-73 000

## SÖDRA NORRLAND

Tommy Landin  
HUDIKSVALL  
Tel: 0433-27 34 65  
Tel: 070-213 69 19

## VÄSTRA

Mikael Albo  
FALKÖPING  
Tel: 0433-27 34 60  
Tel: 070-699 55 80

## ÖSTRA

Ola Bredell  
KATRINEHOLM  
Tel: 0433-27 34 61  
Tel: 070-582 31 20

## NORRA NORRLAND

Ingemar Jonsson  
UMEÅ  
Tel: 0433-27 34 54  
Tel: 070-209 73 02

## STOCKHOLM

Peter Eriksson  
SOLLENTUNA  
Tel: 0433-27 34 64  
Bil: 070-655 45 05

## Christer Svensson

GÖTEBORG  
Tel: 0433-27 34 56  
Tel: 070-209 06 11

## SÖDRA

Fredrik Steiner  
HÖLLVIKEN  
Tel: 0433-27 34 58  
Tel: 070-516 39 86

## MELLERSTA NORRLAND

Patrik Åhman  
DOMSJÖ  
Tel: 0433-27 34 62  
Tel: 070-190 04 79

## Per Johansson

SOLLENTUNA  
Tel: 0433-27 34 63  
Bil: 070-751 74 09

## SYDVÄSTRA

Arne Gustafsson  
HALMSTAD  
Tel: 0433-27 34 55  
Bil: 070-582 50 05

## MARKARYD

Fredrik Snygg  
VITTSJÖ  
Tel: 0433-27 34 57  
Tel: 070-190 03 16



JENS PERSSON:

# Förste nya försäljningschefen på NIBE på 44 år!

”Man vare sig kan, eller ska, ändra det som fungerar”

När Jens Persson tillträdde som försäljningschef på NIBE i somras var det 44 år sedan något liknande skedde i företaget. Det var då Harry Andersson kom in i den roll han sedan skulle behålla i nästan ett halvt sekel.



**JENS PERSSON**

**ÅLDER:** 46 år

**BOR:** Glimåkra

**FAMILJ:** Fru och två barn

**GÖR PÅ FRITIDEN:** Bor på landet. Finns alltid saker att göra...

**T**rots det sker Jens inträde med förvånansvärt lite dramatik. Eller kanske ska man säga – precis så lite dramatik som man kan förvänta sig.

– När man får ett sådant här jobb är det ju bara att se i backspegeln hur det har gått under de senaste 44 åren, säger Jens.

– Och det är ju ingen överdrift att säga att det har gått ganska hyfsat... Så det känns inte som att stora förändringar är det första man tänker på.

**JENS HAR ETT FÖRFLUTET** i dagligvarubranschen med 16 år som försäljningschef på Kraft Foods och Kronägg. Därefter steg han in i VVS-världen med fyra år på IFÖ, varav den sista tiden som försäljningsdirektör. En titel som inte finns på NIBE.

– Det var ett av skälen till att jag blev nyfiken på det här jobbet, berättar han.

– NIBE har en platt organisation, utan direktörer och andra mellanled. Dessutom är ledningen de största ägarna, och det ger ett starkt engagemang som driver företaget framåt.

– Å ena sidan är man närmare de man i slutänden ska svara upp mot, och å andra sidan finns det en vilja att tänka långsiktigt som är tilltalande.

Det är väldigt prestigefritt.

– Här finns också en kultur som jag tycker är mycket sympatisk. Människor är flitiga och lojala. Och företaget ser personalen som individer och inte ”produktionsresurser”. Jag tror att detta är ett sätt att driva företag som lönar sig i längden.

## STORA FRÅGOR

När Apples grundare Steve Jobs skulle rekrytera dåvarande VD'n för Pepsi Cola – John Sculley – använde han de numera bevingade orden ”vill du fortsätta sälja sockervatten, eller vill du vara med och förändra världen?” Lite av samma sak var det för Jens när han fick erbjudandet om att börja på NIBE.

– Jag trivdes bra på IFÖ, men energi är verkligen en framtidsfråga. Det är något som diskuteras ända upp på statschefs nivå och som verkligen är viktigt för många. Vi arbetar med teknik som kan lösa väldigt stora problem och det är mycket spännande att vara med på den resan.

Efter 44 år med Harry Andersson är frågan till Jens given: Vad har du för planer för NIBEs framtid?

– Mina omedelbara planer är att göra så lite omvälvningar som möjligt.

– Vi har gått rätt väg väldigt länge och jag har inga planer på att kasta oss ut i okända vatten. Först ska jag jobba parallellt med Harry ett tag och lära mig så mycket som möjligt. Kolla vår historia. Se vad vi gjort. Lära oss vår marknad och våra konkurrenter. Styrkor och svagheter. Göra min hemläxa.

– NIBE är en skuta man inte kör slalom med. Här gäller det att ta reda på vilken kurs som verkligen är den rätta och sedan ge full gas när man har fören i rätt riktning.

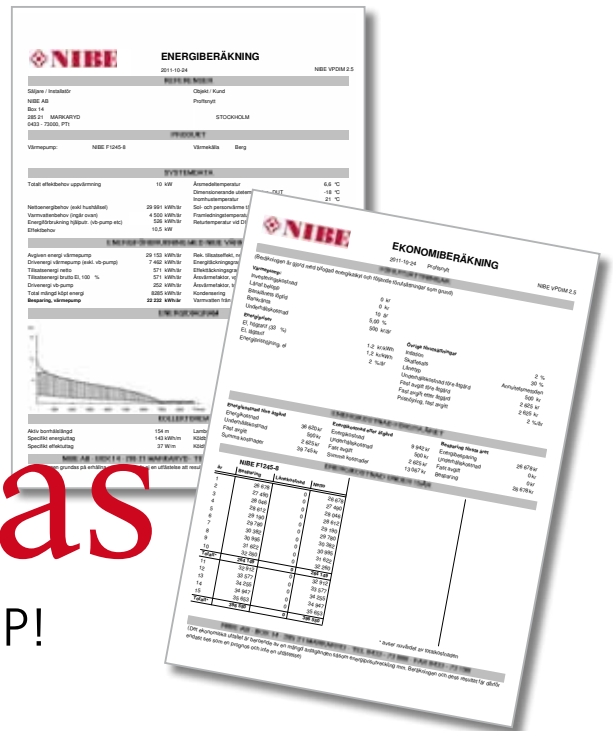
– Idag är den kurs vi har helt rätt. Mitt jobb är att hålla ögonen mot horisonten och fundera på vad som kan finnas bakom den.

Så att vi är på rätt väg även i morgon...

”Mitt jobb är att hålla ögonen mot horisonten och fundera på vad som kan finnas bakom den”

# Det är kalkylen som räknas

## RÄKNA FRAM KUNDENS BÄSTA KÖP!



“Marknadens bästa COP”. “Högsta verkningsgraden!”. “Högsta värdet i Sverige”.

Känner du igen reklambegreppen?

En sak är säker – dina kunder kan ha hört och läst de här fraserna. Och du kommer att få frågor om vilken värmepump som är bäst - egentligen.

Det enda svar du kan ge är sanningen – “Det beror på”.

– **MÅNGA SOM TILLVERKAR** värmepumpar fokuserar på att få fram bra värden enligt standard EN 255 eller den nyare EN 14511, säger Per Törnkvist på NIBE.

Och då kan man få fram riktigt fina COP-siffror.

Det är bara det att ingen bor enligt en sådan standard...

De COP värden som mäts upp är rena laboratorieprodukter som baseras på att man har en och samma statistiska situation året runt. Att köldbäraren alltid håller noll grader och att framledningstemperaturen alltid är på 35°.

– Men ett hus som har de förhållandena finns inte, säger David Kroon som arbetar på innovationsavdelningen på NIBE.

– Man kanske har de värdena några timmar eller dagar under hela året. Och det finns många fastigheter där man aldrig har dem alls. Dessutom tar man överhuvudtaget inte med varmvatten i beräkningarna.

Enligt Per och David finns det bara ett sätt att ta reda på vilken värmepump som ger bäst ekonomi för varje enskild kund – och det är att göra en riktig dimensionering.

– Det är viktigt att få kunden att inte bara tänka på COP, säger Per. Att istället se och tänka på helheten.

– Inte för att därigenom locka honom eller henne till oss med andra liknande argument. Utan för att ditt viktigaste jobb som säljare är att hitta den bästa lösningen för din kund.

– När man gör en dimensionering får man dels fram hur stor värmepump som behövs men också hur mycket energi som kommer att förbrukas och hur stor besparing man gör.

För att kunna ge rätt analys behöver man först och främst ha rätt information. I grund och botten är det tre variabler som gör det mesta jobbet: Var finns huset? Hur hög energiförbrukning har det idag? Och hur hög är temperaturen i värmesystemet?

– Vårt system har klimatdata för hela Sverige, säger David.

– När man jämför informationen om hur kallt eller varmt det är på en plats med informationen om hur mycket energi som krävts tidigare så kan vi göra en simulering av den nya förbrukningen. Dag för dag under hela året – eller till och med timme för timme.

I en sådan simulering kan man också jämföra olika modeller och storlekar av värmepumpar. Det är långt ifrån säkert att det som är mest lönsamt i Norrlands inland, också är det vid kusten i Skåne.

Men det är vanligt att NIBEs produkter får bättre resultat i simuleringarna än vid rena COP-jämförelser.

– Det beror på att vi satsat resurser på sådant som märks i den verkliga förbrukningen och som påverkar den så kallade ”årsverkningsgraden”, säger Per.

Men mycket av detta syns inte alls i laboratorieberäkningarna. Det handlar om till exempel cirkulationspumpar av lågenergityp, laddslingsor för att värma varmvatten och en helt ny typ av heltäckande isolering av varmvattenberedaren. Saker som var och en för sig betyder åtskilliga hundra kWh per år.

### SAKNAD INFO

Det är inte alltid man som säljare eller installatör har tillgång till historisk förbrukning. Det kan gälla vid till exempel konverteringar, tillbyggnader eller byte från radiatorer till golvvärme.

Då får man använda sig av den information som går att få. Ett viktigt nyckeltal är maxeffekten. Om man med hänsyn till isolering, yta och annat kan räkna fram hur mycket energi som krävs för att värma huset under årets kallaste dag så är man en god bit på väg.

## FAKTA

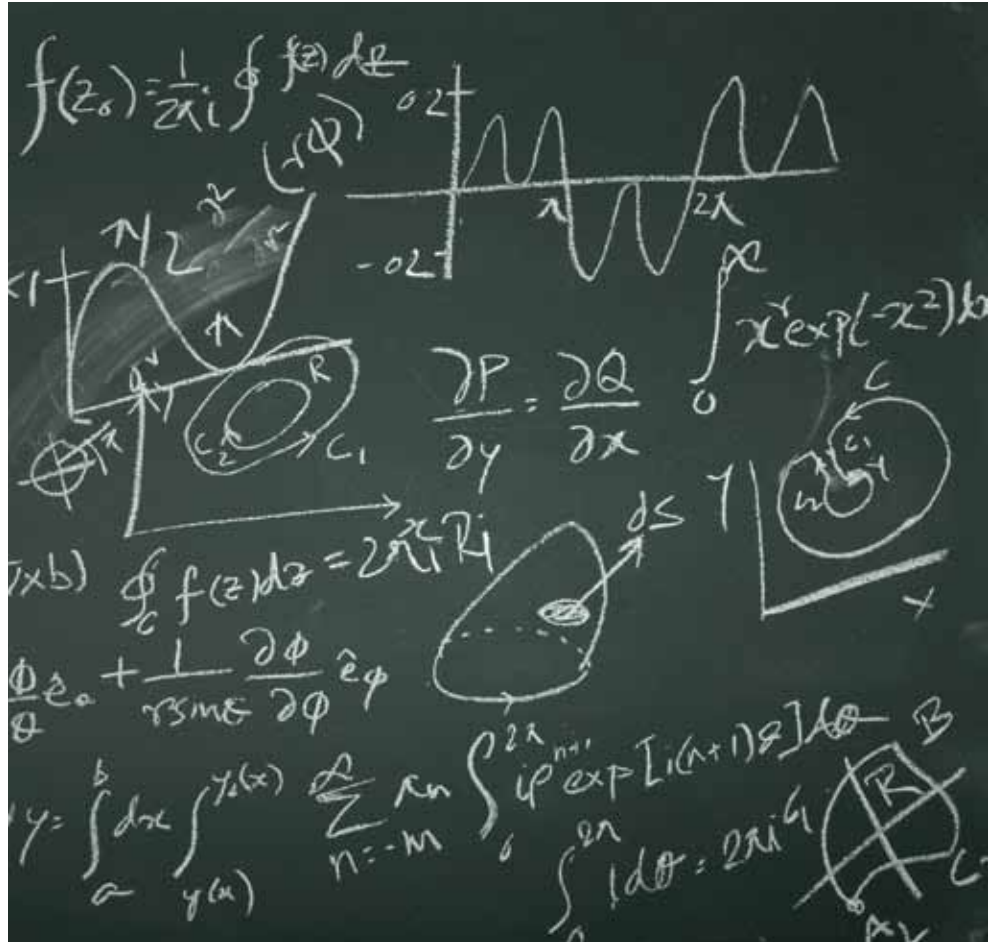
NIBEs dimensioneringssystem heter VP-DIM.

Ett PC-program som innehåller all data om både klimat och samtliga NIBEs modeller.

Programmet uppdateras löpande med alla NIBEs modeller, och kräver ingen speciell utbildning.

– Så gott som alla tillverkare kan erbjuda någon form av datorstödd dimensionering, fortsätter han.

– Det viktiga är att du får kunden att förstå hur viktigt det är att använda det. Om du gör en körning på ett visst hus och jämför totalekonomin med en NIBE F2026 med låt säga en NIBE F1245 så har du gått från att vara "apparatsäljare" till att vara "uppvärmningsrådgivare". Och då gör du ett bättre jobb för både ditt företag och för dina kunder.



## NIBE F750 får tegelugnens värme att räcka längre

Peter Jakobsson på Gotland är en man som går sin egen väg och gör saker på sitt eget sätt. Inte minst när det gäller uppvärmning.

**MITT I HANS OCH SAMBONS** nybyggda hus ligger den ryska tegelugn som är husets hjärta. Och bakgrunden till att Peter satsade på en NIBE F750 frånluftsvärmepump.

Peter ville nämligen få värmen från ugnen att räcka ännu längre. Och att den även skulle kunna ge både golvvärme och varmvatten.

Lösningen blev en NIBE F750. Ugnen alstrar värme både när man eldar i den och från de uppvärmda stenarna när elden falnat. Men i och med värmepumpen så kvarstår effekten ännu längre!

När den uppvärmda luften passerar genom värmepumpen på väg ut så avger den värme i denna. Den varma luften omvandlas till varmt vatten, både i vattenfyllda slingor i golvet och i varmvattenberedaren.

– Det är en suverän kombination, säger Peter.

Elmätaren rör sig knappt och jag får värme som ugnen inte kan ge! Dessutom är den så lätt att sköta att till och med jag förstår kontrollpanelen.

Peter berättar att han haft elräkningar på knappt 1 200 kronor i månaden sedan han flyttade in. Och även om tegelugnen är ett bra komplement så klarar huset sin uppvärmning med enbart NIBE F750 enligt de nya BBR reglerna. Det vill säga max 55 kilowattimmar per kvadratmeter och år för värme och ventilation.

– Det fungerar perfekt.

– Jag kan elda och vara superekonomisk. Eller så kan jag låta bli och vara ekonomisk i alla fall...





Alpha InnoTec fabriken i tyska Kasendorf.

# Vad är nu det här med Schulthess?

Det har stått mycket om NIBE i media i sommar. Och det är inte konstigt med tanke på att man genomfört sitt största företagsköp någonsin!

Den schweiziska koncernen Schulthess med ca 1000 anställda och en omsättning på 2 miljarder kronor ingår numera i NIBE-koncernen.

– Schulthess är ett känt varumärke inom tvättmaskiner, men man är framförallt en mycket stor aktör inom värmepumpar, berättar Kjell Ekermo.

Kjell är affärsområdeschef för NIBE Energy Systems där verksamheten inom Schulthess nu ingår. Affärsområdet har i och med detta vuxit med drygt 50 % och NIBE är nu tveklöst marknadsledare på värmepumpar för vattenburna system i Europa.

– Schulthess värmepumpar tillverkas i Tyskland under varumärket Alpha InnoTec och är en av de ledande aktörerna på de tysktalande marknaderna.

– Alpha InnoTec är särskilt duktiga på luft/vattenvärmepumpar och producerar dessutom fastighetspumpar med höga effekter. Så man kan verkligen säga att vi kompletterar varandra. Inte minst genom att vi är starka på deras svagare marknader och vice versa.

**JUST NU ARBETAR MAN FEBRILT** med att integrera verksamheten i varandra på bästa sätt.

– Det viktigaste när man gör ett så här så stort förvärv är att man får alla medarbetare att känna sig hemma i den nya organisationen. Det är lätt att det blir oroligt när ett bolag säljs, därför är det viktigt att lyssna och att verkligen gå runt och hälsa på alla. Så att man har rätt underlag när man fattar framtida beslut.

## SVENSKA HUSHÅLL – leder omställningen till förnybar energi



**VISSTE DU ATT SVERIGE** leder omställningen till förnybar energi?

Övergången till värmepumpar är en del av hemligheten.

Övergången har varit smått osannolik och 2008 fanns det fler värmepumpar i Sverige än i något annat land i världen.

Det har fått stora miljömässiga effekter. Siffrorna talar sitt tydliga språk: sedan 1990-talet har vi i Sverige sänkt vår oljeförbrukning för uppvärmning med 70 % och elförbrukningen för uppvärmning har sänkts med 20 %.

Nu har EU beslutat att vi år 2020 ska ha halva vår energiförsörjning från förnybara energikällor och att vi ska ha 20 % effektivare energianvändning, är det många som tittar på Sverige.

Och på vad vi har gjort.

– De svenska värmepumpsframgångarna är välkända i Europa idag, säger Kjell Ekermo som är affärsområdeschef på NIBE Energy Systems.

– Man vet att vi ligger längst fram av alla, och man vet att vi har den största tekniska erfarenheten. Dessutom i det kallaste klimatet.

Det är ingen överdrift att säga att det är ett stort intresse för NIBE i Europa idag. Och jag tror nog att svenska entreprenörer även på installatörssidan skulle kunna vara med i den nya våg som nu kommer.

# Kungligt

– besök hos NIBE!

**DEN 7 OKTOBER** var en dag utöver det vanliga i Markaryd! Då kom nämligen en delegation på 25 personer från Kungliga Vetenskapsakademien på besök på NIBEs fabriker. Med Kung Carl XVI Gustaf i spetsen!

Det hela ingick i "IVAs Kungliga teknikresa" med rubriken Smålandsandan – modell för svensk innovationskraft.

– Det känns både stimulerande och smickrande att få visa upp att svensk produktion är mycket konkurrenskraftig om den bedrivs med engagemang och långsiktighet, säger Gerteric Lindqvist.

**DET ÄR FÖRSTA GÅNGEN** som Kungen besöker NIBE. Däremot finns det flera NIBE värmepumpar i de kungliga slotten!



## NIBE växer i Turkiet!



**TURKIET HÅLLER PÅ** att bli en betydande marknad för NIBE.

Tvärtemot vad många tror så är det nämligen ofta kallt i landet, och behovet av värme är stort. Dessutom växer landets ekonomi så det knakar!

Och några av Europas mest exklusiva villor finns och byggs här.

NIBEs distributör i landet Dogal Jeotermal Enerji har på kort tid fått många turkiska fastighetsägare att välja både bergvärme och luft/vattenvärmepumpar.

– Det är mest större fastigheter och industrier, berättar Seved Demberg, Export Area manager på NIBE.

Och det har gjort att man snabbt kommit upp i så stora volymer att man utsågs till "årets nykomling" bland alla våra distributörer på årets ISH-mässa.

Den här villan på 450 kvm (!) i Istanbul värms upp med en NIBE F1145, 17 kW och 180 meters borrhål.

## NIBEs nya kurs – mer multimeter än rörtång

**KUNSKAP BLIR ALLT VIKTIGARE**, något som inte minst märks på NIBEs utbildningsavdelning. Allt fler installationsföretag har nämligen som policy att skicka nya installatörer på Bergvärmeutbildningar. Men med allt kunnigare installatörer kommer också nya krav på utbildningar. Därför drar man nu i vår igång BVP 3. En fördjupningskurs som i huvudsak handlar om el-sidan och om att lära sig styrsystemets bakomliggande arkitektur.

– Det handlar om att verkligen förstå hur elektroniken är uppbyggd, berättar Staffan Fritiofsson som är utbildningsansvarig på NIBE.

Vilka sensorer är det som ger besked till kompressorn att gå igång? Vilka justeringar kan jag göra "under huven". Vilka mätpunkter ger mig besked om var jag kan hitta fel? Det är en utbildning som handlar mycket om felsökning och när man är klar så ska man kunna ge en hel del support.

Kursen kräver som Staffan säger "en inte oväsentlig kunskap". Den vänder sig med andra ord till de som gjort ett antal installationer redan.

Fyra kurstillfällen är planerade till våren 2012.

Kursen är en dag lång och kostar 2 100 kronor + moms.

Kontakta staffan.fritiofsson@nibe.se för mer information.



**RÄTT LÖSNING:** Dimensionera rätt  
**Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 3/11 är:**

Oliver Isaksson, Lundagrossisten, Bromma • Carina Jansson, BJ Värmemontage, Eskilstuna • Peter Björndahl, Dahl Sverige, Örebro • Nisse Björklund, YIT Sverige/Div Rörsystem, Umeå • Mallis Nilsson, Boliden Mineral, Boliden • Ove Arksand, Rhodins Rör, Enebyberg • Inger o Svante Backman, Backmans VVS-byrå, Enånger • Stefan Peterson, Bra Gross Sverige, Örebro • Eva Lindkvist, Åke Lindkvist Rör, Mora Paul Söderberg, Ahlsell, Östersund.

# B

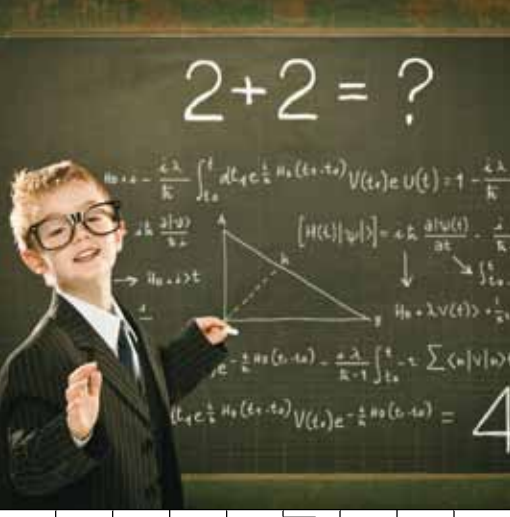


NIBE Energy Systems  
Box 14  
285 21 Markaryd.

# TÄVLA OCH VINN MED NIBE

Korsord är en proffsnytt-tradition. Den här gången är det varma NIBE-mössor i pris. Senast den 16/2 vill vi ha ditt svar. Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.

BYTTS UT KAN MAN TA TILL.....		TILL- TALSORD	MÄSS- SKJORTA	KAN	MITT I LEP														
BEKÄMPAR BAK- TERIER				RAD OMTYCKT AV MÄNGA															
SAGT		SOPA GÅR ATT PÅ UT																	
SLASK			HÅLSKANT FÖR HISTORISK																
MÅR ILLA					FÅR KUT TA														
HÅPE VIKING	DRIV- MEPEL EXEMPLAR																		
GJORDE RENT FÖRR				RINNER I TYSK- LAND TRÅLÅDA						MITT I LEP	URSPRUNG	BLEV ABB	TALAPE OM	KAN FÖRLOSS- NINGSS- LÄKARE		LIGGER FYLNING	FARTYG	DUMBOM	
ASÄTANDE HUNDJUR		TVÄNGS- FLYTTAS I TOPPEN																	
VÄNTE- LISTA			RYSK SÅPÅN ÄR ETT VÄPLIGT SPEL	JAPANSK KAMP- SPORT ØKA										SLAKTEN JUST UPPFÖRRA					
GÖRS AV GET- MJÖLK	SMUTSAT NEP VERKLIG- HETSFLYKT				ALDRE BETY YTVIPPEN						KÄNDE PÅ SIG HÄNDLING					DONERA GÅR UPP OCH NER			
ÄR EN UNG ØXE				FÖRPACK- NINGSS- VIKT MARITIM									YLDA BRUKAR VALPEN						PROVAS
		LAPPA IHOP TRÅSKA													NEKANDE BLIR KVAR				
FAR ØL			SPRUNGIT FORT ØR INDISKA								VINDPUST JOBBADE HÄRT								VILL VÅL PUBLIKEN BLI
PÖLERAT					STUVAR KORT DÅTUM									SAM- HÄLLE SJÖFÄGEL					
ÅTA				KULA STIGER FRÅN PANNA							FÖRVARA DENNES								
SÅ KALLAD			KAN ØCKSÅ STISSEL- SKÄTTA KRITIKER										INDIKERAR BESTÄMD FORM						KOLIK
FÖR- TROLL- ANDE										HÄR GÅTT PÅ GRUND									KORS- ØRS- KUNGEN ZOM



# SKÅL ATT VERKLIGEN GÖRA EN RIKTIG DIMENSIONERING.

**1. INTE BARA COP**  
Få kunden att tänka på den verkliga årsverkningsgraden istället för bara COP.

**2. RÄTT LÖSNING**  
Du räknar fram den lösning som verkligen är rätt för din kund. Det gör att han eller hon sparar mer - och att du hjälper dem till en ännu bättre affär.

**3. RÅDGIVARE**  
Du går från att vara apparat-säljare till att bli uppvärmings-rådgivare. Och får då en djupare relation med din kund.

**4. KONKURRENS**  
Om du gör en dimensionering så är det svårt för din konkurrent att *inte* göra det. Då vinner oftare den som verkligen har bäst lösning. Och det gillar vi...

**5. DU LÄR DIG**  
Varje gång du gör en dimensionering lär du dig mer. Och blir ännu duktigare på att bedöma vilka lösningar som passar bäst för din kund.

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

.....

Namn .....

Adress .....

Företag .....

Postnr & Ort .....

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

