



PROFFSNYTT Nr. 3/2012

**"VI SÄLJER  
VÄRMEPUMPAR  
TILL DE SOM  
INTE TRODDE  
ATT DE HADE  
RÅD!"**

**60 ÅRS VÄRME  
I MARKARYD**

**SOLVARM**

räddningstjänst i Bålsta

**ALLT FLER  
INSTALLATÖRER  
– går över till NIBE**



NYA UPPLÄGG FÖR NYA UTBILDNINGAR

# VÄLKOMNA IN I VÄRMEN!

**ALLT FLER VVS-INSTALLATÖRER GÅR ÖVER TILL NIBE.** Trots att den svenska värmepumpsmarknaden fortsätter att minska, är vi stolta över att kunna uppvisa en starkare marknadsposition på samtliga produktsegment. Under det första halvåret förstärktes vår marknadsposition betydligt och vi hoppas på en aktiv höst för er ute på fältet.

**MÖRBYLÅNGA VVS PÅ ÖLAND,** är en i raden av installatörer som upptäckt fördelen med att samarbeta med NIBE. I detta fall är framförallt produkternas konstruktion och installationsvänlighet, det pedagogiska styrsystemet samt grossistdistributionen avgörande. I andra fall spelar prestanda, design och det breda produktutbudet med ett allt ökande tillbehörsprogram en stor roll.

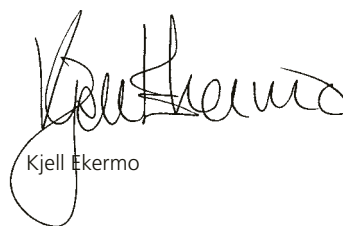
Under hösten välkomnar vi fler installatörer till att prova vårt produktsortiment och besöka oss i Markaryd. Detta för att delta i produktutbildning och förevisa vad småländskt företagande byggt upp under 60 års verksamhet.

Att produkterna även fortsättningsvis skall hålla världsklass i prestanda, kvalitet och funktion är självklart. Under en del av hösten understöds satsningen dessutom med ett attraktivt specialerbjudande. Kontakta gärna vår regionala distriktschef eller oss i Markaryd för närmare information.

**DET FINNS FORTFARANDE** många hushåll och större fastigheter i Sverige som använder en alltför dyr och icke miljövänlig uppvärmningsform. Framförallt representerar elpannor och direktverkande elprodukter de produktlösningar som nu byts ut mot värmepumpar. Sven Berglund på "Vi Värmer Sverige AB" i Stockholm förmedlar kloka och användbara råd i Proffsnytt om hur fler kunder får tillgång till en energieffektiv totallösning.

**I MARKARYD HAR VI** under våren ytterligare förstärkt våra framtidsmöjligheter genom en optimering av organisationen. Välutbildade, erfarna och produktinriktade medarbetare tar steget fram med utökat ansvar, såväl nationellt som internationellt. Denna kompetens har redan "örat mot marknaden" och skall lyssna på och samarbeta med våra svenska och utländska partners i syfte att inleda nästa 60-årsperiod i företagets historia på ett minst lika framgångsrikt sätt som den första. Vi har aldrig tidigare kunnat visa upp ett så starkt produktutvecklingslag, så erfarna produktchefer, ett så kunnigt support- och serviceteam samt en så bred utbildnings- och besöksverksamhet som nu. Och detta i kombination med Europas mest moderna produktionsenhet i branschen. Vi är ändå fullt ut och ödmjukt medvetna om att allt går att förbättra. De första 60 åren är historia, vi har redan med er börjat skriva på nästa kapitel.

**VÄLKOMNA IN I VÄRMEN I HÖST!** Det är vår viktigaste uppgift att ta emot er på ett professionellt sätt och med produkter och support, som stärker vår framtida gemensamma affärsverksamhet och kundens tilltro till NIBE och NIBEs installatörer.



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

## Håkan Berntsson

SOLLENTUNA  
Tel: 0433-27 34 86  
Bil: 070-573 98 03

## SYDVÄSTRA

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

## SÖDRA

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

## 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

## 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

## MARKARYD

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

## 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

## Christer Svensson

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



# 60 ÅRS VÄRME I MARKARYD

En bild från 50-talet visar julkaffe på NIBE. 25 personer är det som fikar. Idag 60 år senare är vi drygt 8 000 som arbetar i koncernen. Det är dubbelt så många som det bor i hela Markaryd ...

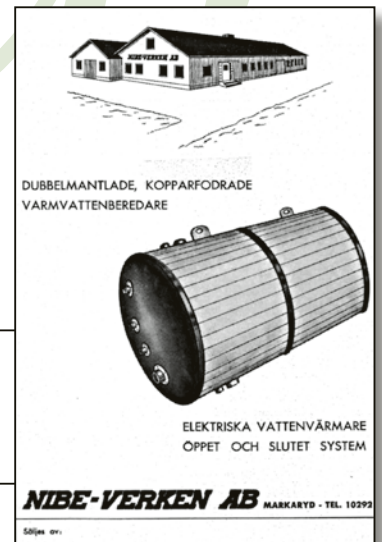
**HAR DU VARIT MED PÅ RESAN?** Eller är du en av våra nya vänner? Här är några nedslag i historien som vi tycker är värda att nämna ...

## 1950-TALET – BURKARNA KOM

I varje värmesystem finns en varmvattenberedare. Och hjärtat i varje varmvattenberedare är en "burk". Kunskapen om hur man bygger dessa är hjärtat i NIBE. Sedan 60 år.

## 1960-TALET – "KYLSKÅP" FÖR VÄRME

NIBE COMPACT. Snart 50 år gammal. Och på utsidan inte helt olik en varmvattenberedare av idag. Till och med namnet är detsamma.



## 1970-TALET – PANNRUMMEN FÖRSVANN

Oljekrisen skapade ett sug efter ren värme och energi utan utlandsberoende. Oljepannor byttes ut mot elpannor på löpande band och pannrummen byggdes om till bastu eller "hobbyrum". EVC 150 blev NIBES storsäljare.

## 1980-TALET – MAGISKA PUMPAR

Värmepumpens magi kom in i hemmen. Att värma husen med överskottsvärmen var för många lika konstigt som om man skulle kunna köra bilar på deras egna avgaser. Men – det fungerade! Och FIGHTER TWIN som kom 1981 blev nästan standard i de nybyggda villorna.

## 1990-TALET – "BERGVÄRME ELLER PELLETS?"

Det blev samtalsämnet bland villaägare. NIBE var med på båda områdena och lanserade NIBE FIGHTER 1210 redan 1998. En smärre revolution. 1997 introducerades NIBE på Stockholmsbörsen. Liten hade blivit stor på riktigt!

## 2000-TALET – KÄRLEKSBREV FRÅN ELBOLAGET

Nu var värmepumpar inte längre magi – utan standard i de svenska hemmen. NIBE FIGHTER 1250 blev först med varvtalsreglering och tog energibesparing till en ny nivå. Elräkningarna sågs som kärleksbrev ...

## 2010-TALET – NYA GENERATIONEN

Den nya generationens värmepumpar. Färgdisplayer och fjärrstyrning. Kungen på besök. Förvärv av schweitziska Schultess höjer omsättningen och tar personalstyrkan till nya nivåer.





## “Vi säljer värmepumpar till de som inte trodde att de hade råd!”

– Det finns många som borde köpa bergvärme som ändå inte gör det. Felet är att installatörerna försöker sälja på dem för dyra lösningar. Det säger Sven Berglund på “Vi Värmer Sverige AB” i Stockholm.

– Om fler installatörer insåg att det är NIBE F1226 de ska fokusera på så hade de fått många fler affärer! Som jag ser det är detta Sveriges bästa värmepump för de allra flesta.

**“VI VÄRMER SVERIGE”** är Stockholms största värmepumpsinstallatör. Totalt är man 36 anställda och har bland annat två egna borrhigar och flera personer som bara arbetar med försäljning. Varje år gör man ca 300 bergvärmeinstallationer, varav ca 100 är NIBE F1226.

– NIBE har med sin F1226 marknadens bästa värmepump för 70 % av alla hushåll, säger Sven.

– Många installatörer missar affärer för att de försöker sälja på sin kund en dyrare lösning än vad denne behöver.

### **ELPANNEDÖDAREN**

Ett typfall är de hus som idag kanske förbrukar strax över 20 000 kWh per år, och som värms upp med en elpanna.

– Det kostar kunden 40 000 kronor att få en ny elpanna när den gamla lagt av. Då brukar vi berätta att vi kan ge dem en komplett bergvärmeinstallation med 120 meter borrhål och en NIBE F1226 för 105 000 kronor efter ROT-avdrag. Och att de sparar in merkostnaden på 65 000 kronor på två och ett halvt år.

– Hade vi i det läget pratat om dyrare värmepumpsmodeller så hade vi med stor sannolikhet skrämt bort kunden.

– Nu har vi istället fått en helt ny kundgrupp som inte själva trodde att de skulle kunna satsa på bergvärme.

### **STORA ÖRON – LITEN MUN**

Sven menar att installatörerna måste bli bättre på att lyssna mer och prata mindre.

– De flesta kunder vill ha värme, varmvatten och en låg elräkning. De kommer aldrig att peta på en enda knapp på sin värmepump. Om vi då börjar prata om olika funktioner så är risken



Sven Berglund framför en NIBE F1226.

stor att vi skrämmer bort dem genom att vår lösning både känns komplicerad och blir dyr.

Många installatörer har nästan gjort det till vana att erbjuda en topp-produkt som NIBE F1245 från början. Om de då ställs inför en konkurrent som valt att erbjuda en enklare lösning så är risken stor att man tar av den egna marginalen för att få uppdraget menar Sven.

– Vad vi har lärt oss är att aldrig någonsin "översälja". Erbjud den produkt som löser kundens behov till bästa möjliga pris. Försök inte lösa problem som kunden inte har. Har du en vanlig bostad med 12 radiatorer så är det en NIBE F1226 som gäller.

Ett resultat av detta är att man får mycket nöjda kunder.

– Vi har nog inte haft en enda kund som varit missnöjd med den modellen. De förväntar sig bara att det ska fungera och varje liten extra detalj gör att de blir mer nöjda än de själva hade trott att de skulle bli.

## ALLT FLER INSTALLATÖRER – går över till NIBE

Allt fler VVS installatörer i Sverige går nu över till NIBE. Ett av de företag som gjort bytet under fjolåret är Mörbylånga VVS på Öland som med 13 anställda installerar ett 30-tal värmepumpar om året.

– Idén kom från våra installatörer, säger Ola Malmqvist, som äger företaget tillsammans med sin fru Mia.



– **VI ARBETADE MED ETT ANNAT MÄRKE TIDIGARE**, men vi hade några kunder som ville ha just NIBE. Killarna som installerade blev förvånade över att NIBEs produkter var så mycket lättare att jobba med än konkurrenternas.

– Det som installatörerna främst gillade var den urtagbara kylmodulen. När den tas ur fördelas vikten och värmepumpen blir betydligt lättare, och enklare att hantera.

– En stor och tung värmepump i trånga trappor medför alltid klämrisk.

– Detta är ett stort steg framåt!

Personalen gillade också menystemet och möjligheten att ladda upp inställningar med USB.

Ola framför också ett annat tungt vägande skäl – distribution genom grossist.

– Grossister håller ju ett eget lager, och det gör att vi får helt andra leveranstider än om vi handlar direkt från tillverkaren. Det som tidigare kunde röra sig om leveranstider på 4-5 veckor handlar numera om på sin höjd några dagar.

Under en period körde man parallellt med båda tillverkarnas produkter, men när det sedan var dags att välja var alla överens.

– Det var egentligen bara servicefrågan som jag hade lite funderingar över. Hur vi skulle kunna få tillgång till bra support. Vi tog tillsammans fram en smart lösning i samarbete med NIBEs lokala serviceombud.

– Jag måste säga att NIBE är ett företag som trots sin storlek är flexibla och förstår småföretags villkor.



# NIBE-installation i England prisbelönad!

Brittiska värmepumpsföreningen NHP utsåg i år en NIBE-installation till årets bästa luft/vatten-värmepumpsinstallation i en bostad.

**HT ENERGY I SWAINBY** installerade fyra NIBE F2015/11 (exportvariant av F2025) i serie tillsammans med solpaneler i den K-märkta 1700-tals herrgården Newton Hall. Något som ersatte ett oljeeldat system som tidigare gav uppvärmningskostnader på drygt 20 000 kronor i månaden. Och som samtidigt medförde ett mycket behagligare inomhusklimat i det gamla huset!

## NYA UPPLÄGG FÖR NYA UTBILDNINGAR

**NIBES UTBILDNINGAR ÄR VÄLKÄNDA**, och många installationsföretag har insett att det är lönsamt med välutbildad personal.

– I år har vi sett över utbildningarna, och vi kommer att göra en del förändringar i de olika uppläggen.

För de värmepumpar som vänder sig till villor delas kurserna upp i Bas, Teknik och Service med en fortsättningskurs för varje typ av värmepump. Och även på fastighetsvärmepumpar gör man en liknande uppdelning.

– Vi har märkt att utbildningskraven

blir allt mer specialiserade och detta tror vi kan bli en mycket bra lösning.

Alla kurser kommer att gå vid flera tillfällen under varje år.

**Aktuella tider och kostnader** hittar du på [www.nibe.se/Partners/NIBE-Training](http://www.nibe.se/Partners/NIBE-Training)

NIBE UTBILDNINGAR	BASKURS	TEKNIKKURS	SERVICEKURS
Berg- och luft/vatten-värmepumpar för villor	x		
Bergvärmepumpar för villor		x	x
Luft/vatten-värmepumpar för villor		x	x
Frånluftsvärmepumpar		x	x
Fastighetsvärmepumpar	x	x	x



