



PROFFSNYTT Nr. 3/2014

NIBE GÅR
IN I USA!



Nu kan Sverige bli
ännu mer hållbart
– NIBE STYR VÄRMEPUMPAR MOT GRÖN EL

GYMNASIEELEVER BYGGER PASSIVHUS I UMEÅ

INTELLIGENTA ANPASSNINGAR OPTIMERAR UTFALLET

PRECIS LAGOM TILL VÄRMESÄSONGEN BÖRJAR tas ett nästan ofattbart drömsteg in i Nordamerika genom köpet av marknadsledaren på värmepumpar för mindre fastigheter. WaterFurnace är ett framgångsrikt, lönsamt, innovativt och tillverkande bolag som kommer att bli en brygga för oss in i framförallt USA och Kanada. Att företaget även har intressen i Australien och Kina stärker ytterligare vår vision om hållbara lösningar i världsklass utan geografiska begränsningar. Teknologitvången för värmepumpar mellan Europa och USA är redan igång. Våra västeuropeiska värmepumps-koncept kan inte direkt användas i nordamerikanska hem, inte heller tvärtom.

I USA använder man primärt luftburna system medan den Europeiska marknaden domineras av vattenburen distribution. Med intelligenta produktanpassningar som utnyttjar båda kontinenternas teknologikunnande kommer vi att kunna skapa ännu bättre kundlösningar för en optimerad och kostnadseffektiv inomhuskomfort.

PÅ VÅR SVENSKA HEMMARKNAD kan man sedan en tid få timprisabonnemang hos elleverantörer. Genom att utnyttja det kommande dygnets elpriser optimalt och intelligent i styrningen av NIBE's värmepumpar, förbättras besparingen ytterligare för slutkunden. Läs i Proffsnytt om den tidsanpassade möjligheten med Smart Price Adaption i våra värmepumpar.

EUROPAMARKNADEN uppvisar en stabilitet men fortfarande bromsar en global osäker ekonomi tillväxten samtidigt som nybyggnationen av småhus ännu inte tagit fart. Intresset för energiutvinning från uteluften ökar ju längre söderut man kommer i Europa och marknaden för uteluftvärmepumpar växer. Vårt nya och breda sortiment för

uteluftvärmepumpar har tagits emot mycket väl och är nu anpassat för en optimal användning i många olika länder.

INTELLIGENTA STYRNINGAR med inläring av våra beteendemönster, internet-uppkoppling, övervakning/säkerhet, Smart Price Adaption med mera, gör säljarbetet ännu mer intressant. Produktutvecklingen går snabbt i en riktning mot lösningar som utnyttjar dagsaktuella omvärldsmöjligheter för att ge ytterligare besparingar, allt med en så enkel hantering som möjligt. Många slutkunder vill redan enkelt kunna styra det mesta via mobiltelefonen och förväntar sig bli direkt uppmärksammade på om något inte fungerar som det ska.

UNDER SEPTEMBER startade ett tiotal nyanställda, unga och internationella medarbetare sin framtid inom våra utländska dotterbolag. De utgör en unik grupp av framtida internationella säljare som i hög grad representerar den nya generationens kundperspektiv.

De kommer att med nya idéer och anpassad säljmetodik, kunna komplettera våra befintliga utländska säljorganisationer på ett bra sätt. En satsning i tiden!

HÖSTENS AFFÄRSMÖJLIGHETER står för dörren och vi ser fram emot ett fortsatt gott samarbete med optimalt utfall!



NIBE ENERGY SYSTEMS

Försäljning
Kundsupport
Marknadskommunikation
Tel: 0433-73 000

SÖDRA NORRLAND

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

VÄSTRA

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

SYDVÄSTRA

Arne Gustafsson
HALMSTAD
Tel: 0433-27 34 55
SMS: 070-942 91 50

SÖDRA

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

NORRA NORRLAND

Lars-Göran Andersson
UMEÅ
Tel: 0433-27 34 54
SMS: 070-209 73 02

STOCKHOLM

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

Christer Svensson*

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

ÖSTRA

Magnus Lindberg*
KUMLA
Tel: 0433-27 34 91
SMS: 070-590 11 91

Fredrik Snygg*

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

MELLERSTA NORRLAND

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

Per Johansson

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

Magnus Ström

KUNGÅLV
Tel: 0433-27 35 06
SMS: 070-590 35 06

Tord Beurling

MJÖLBY
Tel: 0433-27 35 20
SMS: 072-239 03 90

Fredrik Bäckman

MARKARYD
Tel: 0433-27 35 29
SMS: 0730-58 00 98

* Regionansvarig kommersiella fastigheter.





Med köpet av Water Furnace tar NIBE ett stort kliv in på den växande USA-marknaden.

NIBE tar jättekativ ut i världen

Nu är det klart: NIBE köper amerikanska WaterFurnace och ökar därmed expansionstakten i USA.

– NIBE Energy Systems har därmed fått bästa möjliga start på andra sidan Atlanten, säger Gerteric Lindquist, vd för NIBE.

TIDIGARE HAR NIBE ELEMENTS ETABLERING I USA varit en succé.

Nu tar NIBE ett ännu större grepp på den globala marknaden i och med köpet av marknadsledaren WaterFurnace, en bergvärmepump-tillverkare med nästan 400 000 system installerade i USA och Kanada. Företaget har också verksamhet i Kina och Australien.

– Det som är extra roligt med den här affären är att vi delar samma entreprenörstradition och inte minst visionen om produkter som främjar hållbar utveckling, säger Gerteric Lindquist.

Med tanke på hur snabbt tekniken går framåt och på marknaden fortsätta tillväxt anses köpet gynna båda parter. WaterFurnace ska fortsatt drivas under eget namn som en del av NIBE Energy Systems, NIBEs affärsområde för bland annat värmepumpar och varmvattenberedare.

Köpesumman för 100 procent av aktierna är ungefär 2,4 miljarder kronor. Aktieägarna i WaterFurnace fick därmed en premie på hela 27 procent på aktiekursen.

– Det är ett tilltalande erbjudande till våra aktieägare och jag är

övertygad om att vi har hittat en utmärkt strategisk partner i NIBE. Det är två fina företag som använder sin expertis för att hjälpa människor runt om i världen att hitta hållbara energilösningar.

– Å hela teamets vägnar kan jag konstatera att vi är nöjda med ett samgående med en av branschens marknadsledare, säger Tom Huntington, vd för WaterFurnace.

WATERFURNACE, SOM GRUNDADES 1983, hade 2013 en omsättning på runt 800 miljoner kronor och 267 anställda. 30 procent av installationerna är i kommersiella byggnader och 70 procent i privathem. Återförsäljarnätet är mycket väl utbyggt med cirka 3 000 återförsäljare och 33 distributörer över hela USA. En av de mest spännande effekterna av köpet är möjligheten att ta del av varandras tekniska kompetens i den snabbväxande luftvärmesbranschen.

– Nu när vi täcker Europa och USA och även har verksamhet i Australien och stora delar av Asien ser den förnybara framtiden fantastisk bra ut för NIBE, säger Gerteric Lindquist. ■



NIBE Uplink har vidareutvecklats. Nu kan systemet även ge värmepumpen information om det kommande dygnets elpriser och anpassa driften efter dessa.

NIBE gör Sverige mer hållbart

– STYR VÄRMPUMPAR MOT GRÖN EL

Det svenska värmepumpsundret är unikt. Få, om ens några, andra länder har på så kort tid som Sverige ställt om så stor del av sin uppvärmning från fossila bränslen till förnybar energi.

Idag säljs det knappt några värmeanläggningar alls för olja eller kol i landet. Och detta är bara början.

SKICKLIGA INGENJÖRERS och teknikers arbete i Sverige har gjort att vi idag sedan flera år har värmepumpar som den bäst säljande uppvärmningsmetoden i landet. Trots ett bistert klimat har det visat sig att tekniken inte bara fungerar, utan dessutom är överlägset bäst för både ekonomi och miljö. Detta är en utveckling som började långt innan klimatförändringar ens fanns på dagordningen.

Nu går det hela ett steg längre. När värmepumparna blivit så bra som de är idag krävs det att man tittar på nya sätt att tänka.

Det allra senaste är att ta med även elpriserna i beräkningarna. Genom att använda el vid rätt tidpunkt kommer vi även att kunna minska användandet av fossil energi för el-produktion. Allt

genom användandet av något som kallas Smart Price Adaption. En förädling av tekniken bakom NIBEs system för fjärrkontroll av värmepumpar NIBE Uplink.

PRISINFORMATION VIA INTERNET

NIBE Uplink som lanserades härom året är i grund och botten en internet-uppkoppling av en enskild värmepump mot en server hos NIBE. Genom denna server kan användare följa och styra sin (eller sina) värmepump(ar) via dator, smartphone eller läsplatta.

Med Smart Price Adaption inför man en ny möjlighet i systemet. Idag kan användaren styra värmepumpen med samma typ av kontroller på distans som han eller hon i vanliga fall har på själva värmepumpen. Smart Price Adaption bygger på att servern hämtar information om det kommande dygnets elpriser från elbörsen NordPool Spot och använder dessa priser för att automatiskt styra värmepumpen.

Komplicerat? Inte alls egentligen.

– En värmepump reagerar i vanliga fall på temperaturinformation som den får från rums- eller utegivare, säger Andreas Johnsson på NIBE.

– När det är kallt går den igång och när det är tillräckligt varmt stängs den av.

– Med Smart Price Adaption tar den dessutom hänsyn till elpriset innan den gör det ena eller andra.

I allmänhet är elpriserna högre på dagen när behovet är som störst hos bland annat industrin, men det finns stora skillnader i när den dyra tiden kommer och går och detta "vet" elbörsen ett dygn i förväg.

En värmepump från NIBE kan dra nytta av den informationen på smarta sätt och använda den för att producera både värme och varmvatten till lägsta pris.

Ett exempel: Det börjar bli kallare vid 16.00. I normala fall hade värmepumpen startat då, men om den "vet" att priset sjunker vid 17.00 så kan den istället vänta till dess. Den kan också "passa på" att ladda värme och varmvatten på småtimmarna när elpriserna är låga, så att den inte behöver använda lika mycket energi när dagen gryr och elpriserna går upp.

Då NIBEs nya värmepumpar dessutom "lär sig" förbrukningsmönster hos de boende så kan även detta tas med i kalkylen. Låt säga att tre personer i en familj duschar varje morgon. I en vanlig värmepump värms då nytt

vatten upp även om ingen ska använda det förrän 12 timmar senare. En NIBE värmepump vet att det i normala fall är färdigduchat och med Smart Price Adaptions kunskap om elpriserna kanske den väntar med att värma upp nytt vatten till sent samma eftermiddag.

– Det hela blir ännu mer intressant om man har en varvtalsreglerad värmepump som till exempel NIBE F1255 fortsätter Andreas.

– En vanlig värmepump som bara har två lägen är ofta igång hela vintern i ett enda läge. Med en varvtalsreglerad

abonnemang hos din elleverantör, en modern NIBE värmepump och NIBE Uplink.

Det leder inte bara till lägre kostnader, utan även till mer hållbar elproduktion. Och på så sätt kan alltså de värmepumpar som redan bidragit till lägre utsläpp, bidra ännu mer.

– Det är när elen är som dyrast som vi använder mest "smutsig el", berättar Andreas.

– Det är då vi importerar från kontinenten och startar upp våra olje- och kolkraftverk.



värmepump kan man ha en "underhållsfunktion" igång under de dyra timmarna för att sedan använda överkapaciteten, som oftast finns inbyggd, när elen är billig.

GRÖNARE ENERGI

Allt som krävs för att Smart Price Adaption ska fungera är ett timpris-

– Ju mer av hushållens förbrukning som kan förskjutas till billig tid, desto mer klarar vi oss på den gröna elen. Jag tror också att vi snart kommer att kunna ha med egen elproduktion i styrparametrarna. Så att vi till exempel försöker få värmepumpen att gå när vi har egen gratis el från till exempel solceller. Möjligheterna är oändliga. ■





Det ligger i luften

PÅ NORDBYGG-MÄSSAN i våras premiärvisades NIBEs nya sortiment med luft/luftvärmepumpar. Nu är det snart dags för de allra första modellerna att vara klara för leverans.

– Det finns ett stort intresse för de nya produkterna, säger Jonas Thörnqvist på NIBE som är ansvarig för luft/luftvärmepumparna.

– Många vill kunna erbjuda värmelösningar där allt kommer från samma leverantör, och både för kunder och installatörer är det en trygghet som värderas högt.

DE FÖRSTA PRODUKTERNA I det nya programmet är en inne- och en utedel i en singelkonfiguration. Dessutom kommer fryssäker avrinning av kondensvatten genom kondensvattenrör (AG-CH10) samt GSM/SMS styrning.

NIBE ARIA AG-AA10-30 och NIBE ARIA WT10-4 är de första produkterna i NIBEs luft/luftvärmepumpssortiment.



En visionsbild av ett av de sju passivhusen som byggs när detta skrivs. Vi återkommer med reportage i nästa nummer.

Gymnasieelever bygger passivhus i Umeå

ELEVER PÅ DE OLIKA BYGGPROGRAMMEN på Dragonskolan i Umeå håller på med ett unikt projekt. Tillsammans bygger de vad som ska bli sju av Sveriges energisnålaste villor. Försedda med NIBE F1255 bergvärmepumpar.

– Svensk undervisning behöver ge eleverna praktisk tillämpning av dagens teknik och idéer säger arkitekten Thomas Greindl på SWECO. En av eldsjälarna bakom projektet.

NYA PUMPAR I PUMPARNA

NU HAR NIBE F1126 OCH F1226 blivit ännu mer energisnåla. Cirkulationspumparna både på den kalla och på den varma sidan bytts ut mot nya lågenergipumpar. Första leveranserna sker omkring månadsskiftet oktober/november.

VÄRMEPUMPAR MED DE NYA cirkulationspumpar har också fått nya artikel- och RSK-nummer enligt tabellen: →

MODELL	RSK-NUMMER
NIBE F 1226-5	624 67 99
NIBE F 1226-6	624 68 10
NIBE F 1226-8	624 68 17
NIBE F 1226-12	624 68 97
NIBE F 1126-6	624 69 22
NIBE F 1126-8	624 69 30
NIBE F 1126-12	624 70 00

TRÄFFA OSS – OCH ANDRA

Nu drar Fabrikantgruppens träffar igång igen. Ett perfekt tillfälle att se nyheter och prata med företagsrepresentanter från nio företag på en enda dag. HÄR ÄR HÖSTENS TRÄFFAR.



2014-10-15	Örebro	Plats: Conventum
2014-10-16	Norrköping	Plats: Louis De Geer
2014-11-06	Uppsala	Plats: Clarion Hotel Gillet
2014-11-20	Stockholm	Plats: Teaterskeppet

SKOLDAGS!

NU ÄR DET DAGS FÖR HÖSTENS utbildningar här i Markaryd. Totalt nio olika utbildningar finns att välja mellan och alla ger dig och ditt företag nya konkurrensfördelar.

Du hittar mer information om alla utbildningar på: www.nibe.se/Partners/NIBE-Training/

FRÅNLUFTSVÄRMEPUMPAR FÖR VILLOR

2014-11-04		TEKNIK	1.600:-
2014-11-07	2014-12-01	SERVICE	1.800:-

F2030, F2040

2014-11-21		TEKNIK	1.700:-
2014-11-03	2014-12-08	SERVICE	1.900:-

F1145, F1245

2014-11-14		TEKNIK	1.800:-
2014-12-15		SERVICE	2.100:-

F1345

2014-10-21	2014-11-19	TEKNIK	1.900:-
2014-11-12	2014-12-12	SERVICE	2.300:-

DIMENSIONERING OCH PROJEKTERING AV VÄRMEPUMPAR FÖR FASTIGHETER

2014-10-20	2014-11-20		1.800:-
------------	------------	--	---------

KYLCERTIFIERINGSKURS

2014-11-24 --	2014-11-28		14.300:-
---------------	------------	--	----------

KYLTEKNIK I VÄRMEPUMPAR

2014-10-24	2014-12-05		2.600:-
------------	------------	--	---------

EU-CERTIFIERING

2014-12-09 --	2014-12-10		4.400:-
---------------	------------	--	---------

The grid contains a mix of letters, numbers, and symbols, including words like 'HOPSA', 'RIKS', 'SKRUBB', 'ÄRIL', 'SKAL', 'AVLAS', 'LETAS', 'AVE', 'OUT', 'ANTRAR', 'ISM', 'LADAN', 'ONTALY', 'UTDRÖMT', 'OBILDNING', 'HEJARKLACK', 'GÄN', 'AKTE', 'ENE', 'ARE', 'ALISMANS', 'ORDERN', 'SEN', 'LUVANS', 'MOT', 'ATTRAHERANDE', 'MLARGA', 'ANA', 'AS', 'ELIN', 'AGA', 'TRÖSKLAR', 'ÄR', 'KORREKT', 'KUR', 'RÖTTA', 'SOLENTILL', 'HUSEN', 'ENVIKITY', 'ISTID', 'HUSES', 'YNVARORNA', 'SE', 'RÅNA', 'GRAN', 'RÖKRUM'.

RÄTT LÖSNING: Nu kommer solen till husen.

Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 2/14 är:

Peter Axelsson, Pa Rör AB, VÄCKELSÅNG • Erna Karlsson, Ingenjör-firman Leif Karlsson AB, BOLLEBYGD • Lennart Olsson, AB Rörsj-karna, VÄSTRA FRÖLUNDA • Lisbeth Haugdal, AB Onsalavillan, KUNGSBACKA • Peter Mattsson, Peter Mattssons rör i Roslagen AB, NORRTÄLJE • Lars Erik Emanuelsson, EG:s Rörinstallationer AB, KUNGÄLV • Åsa Lundström, TA Energy Systems AB, KNIVSTA • Susanne Karlsson, Infjärdens Värme AB, ALINGSÅS • Per Henriksson, HSB, LINKÖPING • Karl Göran Markusson, ÄF-Infrastruktur AB, LJUSDAL

