



PROFFSNYTT Nr. 1/2015

**20 kWh  
per m<sup>2</sup>/år**

SOL & BERG SLÅR REKORD

**VINDKRAFTSPARKEN  
SOM VÄRMS MED LUFT**

**DET LIGGER I LUFTEN**

Nu kommer luft-/luftvärmepumparna från NIBE

2015 SOLCELLERNAS ÅR • SÖKANDE FRÅN 45 LÄNDER TILL NIBE-JOBB

# Jantelag inom uppvärmningsbranschen?

ÅTERIGEN FÖRVÅNAS MAN över hur företrädare inom den svenska energibranschen inte utnyttjar Sveriges unikt starka position i världen, utan ensidigt försöker favorisera ett enskilt område. Den 23 februari gjordes ett debattinlägg i DN av tio "energi- och miljöexperter". Svensk Fjärrvärme har uppenbarligen beställt en juridisk granskning av de svenska byggreglerna, vilka de menar är felaktiga. Den helt obegripliga undertonen pekar ut värmepumpar som något negativt. Som fastslagits ett antal gånger av ett antal neutrala energiexperter, är svenskarnas användning av värmepumpar och förnyelsebar energi i världsklass. Johan Barth, VD Geotec – svenska borrentreprenörers branschorganisation påpekar helt riktigt i sin svarsartikel "Vi har bland de främsta forskarna och bland de bästa tillverkarna. Systemen bidrar med stora mängder gratis, lokal och förnybar kyl- och värmeenergi."

MER ÄN EN MILJON enfamiljshus i Sverige, av totalt 1,9 miljoner, använder framgångsrikt värmepumpsteknologi, vilket gör oss till ett ledande land i världen. Vi är det land inom EU som har den absolut högsta andelen använd förnyelsebar energi. Hela vår bransch är stolt över att kunna bidra till människors välbefinnande, förbättrad inomhus- och utomhusmiljö och minskad energiförbrukning. Allt till en lägre kostnad för slutkonsumenten och med en framgångsrik svensk industri i ryggen.

Den valfrihet vi har i Sverige har bidragit till att de flesta husägare själva förstått och valt värmepumpsteknologi framför andra alternativ. Fjärrvärme har naturligtvis också sitt berättigande, till exempel i storstäder där det ibland är omöjligt att borra för geoenergi. Vi skall dock undvika att göra om tuffa byggregler i syfte att "överstyra" användning åt vare sig det ena eller andra hållet utan förlita oss till kundens egna intelligenta val.

EUROPAS STÖRSTA marknadssatsning detta år i vår bransch går av stapeln andra veckan i mars. ISH-mässan i Frankfurt är verkligen en händelse vi ser fram emot och hälsar alla läsare av Proffsnytt mycket välkomna till. NIBE-koncernen deltar med

olika varumärken och produkter i ett antal monterar i två utställningshallar med huvudvarumärket NIBE exponerat i hall nummer 8. Glädjande nog har vi äntligen lyckats få en dubbelt så stor monterytta i huvudhallen. Vårt produktsortiment kommer att exponeras på hela 548 kvadratmeter och vi skall göra allt för att presentera det för era utländska branschkollegor på installatörs- och grossistsidan. Självklart uppskattar vi även ert deltagande, då svensk produkt- och installationserfarenhet återigen står i rampluset med en glödande framtidstro och investeringsvilja i bagaget.

Med på mässan deltar ett gäng internationella, nyanställda, välutbildade och säljhungriga ungdomar som representerar NIBE's nystartade trainee-verksamhet i Europa. Läs mer i Proffsnytt om de personer som i framtiden skall bidra till att konvertera utländska marknadens användning av fossila energislåg till framtidens produktlösningar.

Äntligen kan vi erbjuda den svenska marknaden luft/luftvärmepumpen NIBE Aria och vi är redan i full gång att möta det stora intresse introduktionen medfört. Att vi dessutom spetsar produktnyheterna med erbjudanden inom solceller och andra områden, utnyttjande en förstärkt säljarkår, känns fantastiskt och borgar för gemensamma steg framåt även detta år.

BÄSTE LÄSARE, låt oss räta ut våra nackar och stärka av decenniernas framgångsrik svensk tillverkning och installationsverksamhet, gå vidare mot nya landvinningar. Detta genom att låta naturens förnyelsebara tillgångar bidra till en avsevärt bättre omvärld, nöjda slutkunder och samtidigt generera goda gemensamma affärer.



**NIBE ENERGY SYSTEMS**  
Försäljning  
Kundsupport  
Marknadskommunikation  
Tel: 0433-73 000

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

**MELLERSTA NORRLAND**  
Patrik Åhman, DOMSJÖ  
Tel: 0433-27 34 62  
SMS: 070-190 04 79

**SÖDRA NORRLAND**  
Tommy Landin, HUDIKSVALL  
Tel: 0433-27 34 65  
SMS: 070-213 69 19

**STOCKHOLM**  
Stefan Lundqvist, STOCKHOLM  
Tel: 0433-27 34 63  
SMS: 073-057 00 02

Mikael Andersson, STOCKHOLM  
Tel: 0433 – 27 3557  
SMS: 070 – 570 80 08

Per Mollstedt, STOCKHOLM  
Tel: 0433 – 27 3464  
SMS: 070 – 349 66 17

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

Christer Svensson\*, GÖTEBORG  
Tel: 0433-27 34 56  
SMS: 070-209 06 11

Magnus Ström, KUNGÄLV  
Tel: 0433-27 35 06  
SMS: 070-590 35 06

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

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

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

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

Fredrik Snygg\*, VITTSJÖ  
Tel: 0433-27 34 57  
SMS: 070-190 03 16

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

**NIBE**

\*Regionansvarig kommersiella fastigheter.



## NIBE™ ARIA

- Tre storlekar med effekter för alla behov
- Upp till ca 180 m<sup>2</sup>
- Inverterstyrning
- Fjärrstyrning via App
- Fjärrkontroll med rumsgivare
- Kondensvattenavledning
- Testade i svenska vinterförhållanden

# Det ligger i luften!

FULL FART PÅ LUFT/LUFT-VÄRMEPUMPARNA HOS NIBE

Det är nästan exakt ett år sedan NIBE premiärvisade sina helt nya luft/luftvärmepumpar på Nordbyggmässan i Stockholm. Nu är försäljningen i full gång och allt fler installatörer ser det nya produktsortimentet som ett sätt att skapa merförsäljning.

**LUFT/LUFTVÄRMEPUMPAR HAR** under många år varit något av en marknad för lycköskare. Postorder, e-handel och pallförsäljning hos hemelektronik- och vitvarujättarna har pressat både lönsamhet och förtroende.

Men – nu vänder det.

– Det är inte ovanlig att en bransch som upplevs som enkel att tjäna pengar på får lite klondyke-karaktär, säger

Jonas Thörnqvist som är ansvarig för luft/luftvärmepumpar hos NIBE.

– Nu känner vi att marknaden har mognat och att kunderna förstår att det är skillnad på kvalitet i det som erbjuds av lågprishandeln och det som kommer från VVS-branschen. Både när det gäller produkterna och de som säljer och installerar dem.

### NY LAG STOPPAR HANDEL ÖVER DISK

Den första januari infördes en ny lag som säger att den som säljer en värmepump\* till konsument är tvungen att garantera att den installeras av en certifierad installatör.

Det betyder att det i praktiken inte kommer att vara möjligt att sälja dessa värmepumpar på samma sätt som tidigare.

– Nu har alla professionella installatörer en mycket bra möjlighet att sälja en kombination av bra produkt, behörig installation och helhetsgrepp på husets uppvärmning.

### NY MARKNAD

Det nya sortimentet och den nya lagstiftningen öppnar en ny marknad för installatörer. Hittills har många inte kunnat ge en bra lösning för hus med direkt-el uppvärmning utan att föreslå en total konvertering.

– Nu kan alla NIBE-installatörer erbjuda en lösning med samma trygghet som med våra produkter för vattenburna system. Alla våra utedelar är testade både i våra extrema klimatlabbs, och i drift i tuffast tänkbara klimat. Och givetvis har vi exakt samma garantier och trygghetsförsäkring som på vårt övriga sortiment.

– Man kan säga att det ligger ett gyllene tillfälle i luften – på många sätt...



## NAPPA på vår säljtävling!

Vad säger du om att åka till Norge och fiska?

En plats kan bli din om du antar utmaningen tillsammans med NIBE säljkår.

Tävlingen startar 1/3 2015 och håller på i 6 månader.

De tre installatörer som säljer flest luft/luftvärmepumpar under tävlingsperioden har en plats på båten. Vi kommer dessutom att lotta ut ytterligare 4 platser bland de 20 bäst säljande installatörerna.

**VINN FISKERESA TILL LOFOTEN**

Specialtävling för NIBE-installatörer!

**NIBE**

**PRATA MED DIN SÄLJARE FÖR MER INFORMATION!**

\* Gäller alla system av "splittad typ" där köldmedia går från inne- till utedel.



Tolv solcellspaneler och en liten bergvärmepump ser till att hålla inköpt el på ett absolut minimum.

# SUPERSNÅLT KATALOGHUS!

Vi har skrivit om flera energisnåla hus här i Proffsnytt under åren, men frågan är om inte Solgläntan från A-hus är ett av de mest intressanta. Detta är nämligen ett prefabricerat "kataloghus" som går att köpa direkt idag och som slår alla energikrav med hästlängder!

**BYGGSEKTORN ÄR DEN** största energikonsumenten i EU och står dessutom för 36 % av alla CO<sub>2</sub> utsläpp i unionen. Därför satsar EU nu stora resurser på att få fler att bygga energisnåla byggnader. Ett led i detta är ett projekt som heter NEED4B där ett antal företag med hjälp av EU bygger hus som ska bli inspiration för andra. Husen följs sedan upp och utvärderas under två år. Målet är att nya metoder och tekniker ska utvecklas och att dessa sedan ska spridas fritt till alla som vill dra nytta av dem.

Sverige är ett av de fem länder som är med i projektet i

form av två villor som byggs i Borås respektive Varberg. I Varberg byggde A-hus en 1,5 plans villa som döpts till Solgläntan. Vid en första anblick ett ganska vanligt svenskt småhus på 146 m<sup>2</sup> – men med solpaneler på taket.

Sanningen är dock att villan är helt unik och har en energiförbrukning för värme, varmvatten och ventilation på 20 kWh per m<sup>2</sup>/år. Det är 60 % under kraven enligt BBR.

**VÄRMEKÄLLAN ÄR MARKNADENS** minsta bergvärmepump – NIBE F1255-6 som körs helt utan elpatron. Panelerna på

taket är också från NIBE och levererar cirka 3 000 kWh per år. Det betyder att den totala mängden inköpt el för hela huset är beräknad till 4.761 kWh/år när energin från solcellerna är avräknad.

– Det är fantastiska siffror, säger Richard Carlholmer på NIBE.

– Då ska man också tänka på att huset inte är "konstigt" på något sätt. Det har inte få eller små fönster eller speciella dimensioner. Däremot har det en hel del kloka tekniska lösningar för att ge en perfekt klimatskärm och en värmepumpslösning av allra modernaste modell.

Två av de mest framträdande lösningarna är dock mycket väl synliga, även om de inte omedelbart uppfattas som energibesparande.

På husets framsida har man en kall farstu av klassisk modell för ytterkläder och annat. Den skapar också en luftsluss som hindrar varm luft att försvinna ut när dörren öppnas. På köpet får de som bor i huset inomhusyta frigjord från alla dessa skor som tenderar att ta över golven i våra hallar ...

**PÅ HUSETS BAKSIDA** finns på motsvarande sätt en vinterträdgård eller Orangerie. Något som enklast kan beskrivas som ett uterum som man gärna även, som namnet antyder, använder på vintern. Det gör också att man kan ha stora fönster och fönsterdörrar in till vardagsrum och kök utan att tappa "spillvärme".

– Enligt A-hus så blir Solgläntan cirka 600 000 kronor dyrare att bygga än motsvarande villa med traditionella lösningar. Det är en ytterst låg merkostnad för att bli nästan självförsörjande vad avser el och få ett av de mest avancerade värmesystem som går att köpa idag. Och dessutom få de fina extra utrymmena.  
– Jag tror att vi snart kommer att få se liknande lösningar hos fler. Värmepump och solceller är en oslagbar kombination.



Den klassiska farstun kommer till heders igen och fungerar nu som "värmesluss".

# 2015

## – SOLCELLERNAS ÅR!



Många bedömare menar att 2015 blir året när solceller gör sitt intåg på den svenska marknaden på allvar. En ny skattereduktion, högre effekter och lägre elförbrukning med bra värmepumpar gör att allt fler kan göra en riktigt bra kalkyl. Inte bara för miljön, utan också för sin plånbok.

**D**et har pratats om solceller sedan 1970-talets kärnkraftsdebatt, men det är inte förrän nu som både teknik och lagstiftning verkar ha kommit på plats fullt ut. Från 2012-2013 dubblerades den installerade effekten per år från cirka 8,3-19 MW. Mycket pekar på att kurvan pekade i samma riktning under 2014.

Bra tekniska lösningar har funnits i flera år, men utvecklingen går ändå framåt med stormsteg. Dagens solceller producerar el även mulna vinterdagar och priserna har sjunkit med mer än 80 % på sex år.

– Vi på NIBE började ju med egna solcellspaket för något år sedan, men redan i år har vi lanserat en ny generation, säger Richard Carlholmer på NIBE.

– Våra nya solcellspaneler ger 260 Watt jämfört mot tidigare 240 Watt. Det kan tyckas som en liten skillnad, men det gör att dagens 12 paneler genererar lika mycket effekt som där man tidigare hade behövt 13.

En annan skillnad är att panelerna nu kan monteras på betydligt fler sätt, beroende på vad som passar på byggnaden. Tidigare kunde de endast monteras 2x6, men nu kan de sättas i betydligt fler formationer, tex 1x12, 3x4, eller vid takkupa 2x3 + 2x3.

### SKATTEREDUKTION

Bättre solceller, mer effektiva värmepumpar och lägre energiförbrukning i belysning och annat gör att de som har solceller klarar sig med allt mindre inköpt el.

Den 1 januari kom dessutom nya skatteregler som gör kalkylen ännu bättre.

För den förnybara el som matas in på nätet får man numera en skattereduktion på 60 öre per kWh. Dock max för så många kWh som man själv tagit ut från nätet och med ett tak på 30 000 kWh.

Resultatet blir att man kan få en skattereduktion på upp till 18 000 kronor per år.

– Allt pekar åt samma håll, säger Richard.

– Jag tror att solceller kommer att vara lika självklara på morgondagens hus som skorstenar var på gårdagens. Redan inom 3-5 år monterar vi antagligen solceller på vartannat småhus.



## HUNDRATALS ville sälja värmepumpar!

När NIBE Energy Systems sökte unga människor i Europa som ville satsa på en framtid inom försäljning av värmepumpar lät resultatet inte vänta på sig. Flera hundra sökande från 45 länder kämpade om de tio platserna i NIBEs helt nya trainee-program för framtiden.

**I SVERIGE ÄR VÄRMEPUMPAR** vardag för alla i bygg- eller VVS-branscherna. Så är det inte i på de flesta andra håll i världen – ännu. Det är skälet till att NIBE nu investerar i framtidens säljare av framtidens värme.

– Värmepumpar kommer att växa starkt i stora delar av världen, säger Kjell Ekermo som är affärsområdeschef på NIBE Energy Systems.

– Som en av världens ledande tillverkare är det inte bara självklart att vi ska ha de bästa produkterna – vi ska också ha den duktigaste säljkåren. Det kräver kunskap – i synnerhet på marknader där kunderna är ovana.

**UNDER 2014 LANSERADES** ett nytt tvåårigt program för tio säljtrainees i Tyskland, England, Holland och Schweiz.

Kraven var bland annat högskoleexamen, flytande engelska och ett stort intresse för försäljning. Flera hundra personer från 45 olika länder sökte och sedan starten i oktober har man haft flera genomgångar och uppgifter.

Samtidigt arbetar alla nio i den ordinarie verksamheten på sitt respektive bolags säljavdelning.

– De har lärt sig väldigt mycket på kort tid, säger Karolina Marcellius, Affärsområdeskoordinator på NIBE Energy Systems och projektledare för programmet.

– Det ska bli mycket spännande att följa dem och hela projektet in i framtiden.

## Många nya säljare!

Det är många nya ansikten på nya platser på NIBEs sälj-avdelning just nu. Här kommer en liten sammanställning över namn och platser som du kan komma i kontakt med framöver.

**NILS-OLOF PETTERSSON HAR**, efter 40 års trogen tjänst, gått i pension.

**Linda Persson** som jobbat i företaget i 17 år och är väl insatt i såväl produkter som rutiner har tagit över hans roll. Som ersättare till Linda har vi anställt en ny tjej som heter **Åsa Olsson**.

Eva Blank går i pension den sista april, även hon efter lång och trogen tjänst! Evas ersättare heter **Anna Nilsson**.

**I STOCKHOLM HAR VI TRE NYA SÄLJARE:**

**Per Mollstedt** ansvarar för de norra delarna av Stockholm upp till Uppsala. Han kommer närmast från Wavin och dessförinnan jobbade han på Bravida i 8 år.

**Stefan Lundqvist** sköter västra Stockholm ut till Västerås. Han kommer närmast från Bravida där han varit i 5 år.

**Mikael Andersson** tar slutligen hand om södra Stockholm ned till Södertälje. Mikael arbetade tidigare på HP Rör i 8 år.

Vi har även en ny kontaktperson för Gotland. **Fredrik Bäckman** som har jobbat på NIBE i Markaryd sedan 2004. De senaste året som distriktssäljare. Fredrik utgår från Markaryd och har ansvar för Småland och Gotland.

**Telefonnummer** till alla hittar du på sidan 2.



Linda Persson



Per Mollstedt



Stefan Lundqvist



Åsa Olsson



Anna Nilsson



Mikael Andersson



NIBE F 2030.



# SJÄLVFÖRSÖRJANDE LUFT I KYLAN

**MAN KAN GANSKA LUGNT** säga att Trattberget/Skallbergets vindkraftpark utanför Örnsköldsvik är självförsörjande på el. Här har Vindin ett 30-tal vindkraftverk som tillsammans producerar cirka 200 miljoner kWh el om året. Det är kapacitet nog för att värma upp emot 20 000 villor – eller 40 000 om de är lika moderna som Solgläntan som vi skriver om på annan plats! En intressant sak är att vindkraftparkens kontorshus värms upp med en NIBE

F2030 luft/vattenvärmepump med en VVM 310 inredel som arbetar tillsammans med ett FTX-aggregat.

- De finns fortfarande de som tror att luft/vattenvärmepumpar bara hör hemma i södra Sverige, säger Stefan Eklund på Myresjöhus som byggde huset.
- Jag tycker att de här bilderna visar på ett bra sätt att det inte längre stämmer.
- Förutsättningarna fanns inte för mark/bergvärme, så det var aldrig ett alternativ,

och då det rör sig om en kontorsbyggnad med sju arbetsplatser så krävs högre luftväxling och därmed ett FTX, som naturligtvis även passar bra med tanke på de kalla utetemperaturer som kan råda här.

- Systemet klarar alla krav från Boverket och har haft en minimal installationskostnad.
- Jag tror att fler kommer att fundera i den här riktningen. Även norröver i landet, avslutar en nöjd Stefan.



	NYTT- PÅS	Å	STOLAN NEJ	BEIJSAN TÄR PÅRÄT KESKAN	ÅR KROVA	Å	FÄRRE ÖNS	LÅG	TÄLAS ÖNS	HÄL MÅKÄRE	Å	REY DCH ÖNS	SLO	
	→	J	U	D	Ö	S	A	L	S	V	E	T	S	A
ESPA- ROVA		U	T	Ö	K	A	S	T	A	R	K	A	L	U
STUVA		D	Ö	N	K	A	P	L	M	Y	M	F	F	
SMALLTA SÅRHÄD		S	V	E	T	S	A	I	S	F	R	I	P	
HÄLST BÖRJA MÅKÄRE MÅKÄRE		A	L	U	D	A	L	A	L	A	L	A	L	
		U	T	R	Y	M	M	A	S	A	G	D	A	
LINGT		R	F	R	A	N	S	K	B	R	Ö	D		
ÅL- SE FÖRVA JÄSÖNS	Å	H	O	R	T	E	N	S	I	A	Y	R	S	
FÄSTA I SÄND FÖR- PÅRÄM	Å	A	N	D	L	Ö	S	A	G	S	L	A	M	
		S	K	R	I	R	A	N	G	E	R	A	T	
YREL		D	S	O	S	K	E	L	P	E	R	E	N	
SLITET		U	T	T	J	A	T	A	T	H	O	N	N	
→		K	Ö	R	M	E	D	H	Ä	S	T	K	N	
KOLLAGE KÄRRE		M	Ä	T	T	E	R	Ö	R	T	R	A	G	
		L	I	A	N	G	E							
		A	L	F	A	B	E	T						
		Ä	R	T	R	O	T	S						
		V	E	K	S	A								
		B	E	R	I	K	A	D						
		F	Ä	R	S	A	D	E						
		S	K	U	M	P	A							

## RÄTT LÖSNING: Julen står för dörren

### Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 4/14 är:

Lennart Nilsson, F Nilsson & CO Rör AB, VANSBRO • Lars-Erik Emanuelsson, EG:s Rörinstallationer AB, KUNGÄLV • Barbara Mattisson, VVV-Tjänst i Sölvesborg AB, SÖLVESBORG • Gerhard Larsson, Larssons Rör, UDDEVALLA • Olof Svensson, Södregårds Rör & maskin AB, VÄXJÖ • Eva Lindkvist, Åke Lindkvist Rör AB, MORA • Kay Winqvist, Onninen AB, HELSINGBORG • Jerry Rydström, Ahlsell AB, VÄXJÖ • Jaakko Remnelid, KARLSHAMN • Karl-Göran Markusson, ÅF-Infrastruktur AB, LJUSDAL.


# B



NIBE Energy Systems  
Box 14  
285 21 Markaryd.

# TÄVLA OCH VINN MED NIBE

Den här gången kan du vinna fyra snygga svarta muggar med NIBE logo.  
Senast den 4 maj vill vi ha ditt svar.  
Vinnare och rätt lösning presenteras i nästa nummer av NIBE Proffsnytt.



											SOLOSÅNG	RÄTAR UT SÅG	ÅTA	ÅNGER RIKTNING
ÅR SPELEN SOM ÅTERKOMMER	SNURRIG	BÄRDRYCK	STÄLLA TILL BESVAR	EFFEKT-ENHET	FAR	HÄFT PÅ KÄNN	FÖR-SIKTIGT	BOR MAN BARNEN KAPA						
SPETSAR GRONEN						INFAS UNDER SEM TIDME KAN PRÄTA FINSKA							I MÅNGA SEMES-TERBYAR	
PRATAR I NATT-MOSSAN				BROBBIT										
ARRO-GANT	PÄ-KLISTRAD SUPDIGA							KUNDE PUSTA UT			BRÅD-SKÄNPE FRÅN-RÄKNAT			
				ERBIUM		UNDVIKER								
KAN KYLA	GÄR PÅ VÄTTEN							ÄTA SIG IN I SARKASM						
FÄR MUSIKER SÄKERT TRÄGGELA					GRÄNS NIA						KLUBB-SPEL			
SJÖ-ROVÄRNARNA						KARIN ANDERS-SON	I POSEIDONS HÄND UPPVÄRM							RIKTIGT TRÖTT
				IDE										
HÄSTIG-HET	FINNS DET KOLOSSER I KRAVAS													
					FINARE ÄN DU		VÄGA							
KALLARE	VÄNTAN DELAR BÖRDA				ONA		SAKNAR SEN							TON VÄRMER I TÄCKE
ACCEP-TERA						ATT TÄPPA NÅGRA SEKUNDER					LAPES PÅ IS			
SÅ KAN MAN HETA			PEP				FALLEN-HET							KORS-ORNS-KUNGEN 2015

# 5

## ARGUMENT NÄR DU SKA SÄLJA NIBE LUFT-/LUFTVÄRMEPUMPAR.

- 1. DU.** Det är bara installatörer som säljer NIBEs produkter. Det betyder att kunden får ett totalt ansvar som gäller både produkt och installation.
- 2. KLIMATLABB.** Alla NIBE-produkter är utvecklade för Norden och testade i våra stentuffa klimatlab.
- 3. BACKUP.** Våra produkter är våra – hela vägen. Vi tar lika stort ansvar för luft-/luftvärmepumpar som för alla andra produkter. Både vad gäller service och garantier.
- 4. INVERTERSTYRNING.** Varvtalsreglering är en paradgren för oss på NIBE. Ger både bättre ekonomi och mindre slitage.

- 5. SMARTA LÖSNINGAR.** Fjärrkontroll med rumsgivare, kondensvattenavledning och appstyrning är bara några exempel.



www.nibe.se

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: lina.simonsson@nibe.se) OBS! Tävligen gäller ej NIBE-anställda.