



PROFFSNYTT Nr. 3/2015

# SMIDIGT OCH POOL- ANPASSAT

AVGÖRANDE FÖR FAMILJEN  
HÖGLIND-ALDORSSON

**NIBE**  
**F1345**  
FÅR FACELIFT  
– PÅ INSIDAN

NIBE VANN TUNG UTMÄRKELSE IGEN

# Utökade samarbeten ger stärkta framtidsmöjligheter

**VI TALAR FRÅNLUFTSVÄRMEPUMPAR**, en unik svensk produkt som fortfarande är oupptäckt ute på den stora internationella arenan. I de flesta enfamiljshus som byggs på den svenska marknaden i dag, installeras en frånluftsvärmepump som ventilations- och uppvärmningslösning. Nästan alla av dessa tillverkas i Markaryd och har gjorts så sedan NIBEs första frånluftsvärmepump introducerades 1981.

Då, i form av två stycken 60 cm moduler, den ena innehållande värmepump och ventilationsenhet, och den andra varmvattenberedare och elpanna. På grund av att allt tätare byggnader uppfördes, ökade behovet av ventilation vilket också föreskrevs i svenska byggnadsnormer redan på 1970-talet. Detta innebär att cirka hälften av inomhusluften i nybyggda enfamiljshus ska ventileras bort varje timme och ersättas med friskluft.

**I PRAKTIKEN SKULLE** en betydande mängd energi i den uppvärmda inomhusluften gå till spillo ifall den inte kunde återvinnas om och om igen. Alla svenska husfabrikanter följer de successivt förändrade byggnormerna som föreskriver kraftigt ökade krav på energieffektivitet. I skrivande stund planeras ytterligare skärpningar avseende energieffektivitet i nybyggda fastigheter.

Vårt nära samarbete med svenska nyckelhustillverkare är oerhört viktigt och har under flera decennier format ett nordiskt hållbart föredöme i konsten att skapa ett så behagligt inomhusklimat som möjligt. Detta till den lägsta kostnaden och med i stort sett en obefintlig påverkan på vår miljö.

Vi gläder oss åt utmärkelsen som årets leverantör från BWG Homes.

**UNDER DEN SISTA** helgen i september kopplades den 5 000:e anläggningen in på NIBE Uplink. Trenden mot distansstyrning, ökad trygghet för slutkonsumenten och ytterligare energibesparingar fortsätter. Den unika, intelligenta och inkluderade funk-

tionen i NIBEs styrsystem i form av "Smart Price Adaption" (se Proffsnytt 2014:3), förstärks nu ytterligare tack vare elhandelsavtalet med Skellefteå Kraft. Samarbetet visar att energibesparingen och kostnadsreduktionen för slutkonsumenten ytterligare kan optimeras med hjälp av smarta styrningslösningar som utnyttjar de varierande energipriserna under det kommande dygnet. Detta utan att användaren behöver göra någonting efter uppstart av abonnemanget och aktivering av Smart Price Adaption.

Den svenska värmepumpsmarknaden fortsätter växa och i takt med vår ökade försäljning har vi under de senaste månaderna förstärkt produktionen med drygt 100 personer. Marknadsandelarna har förstärkts och kampanjen med våra högpresterande uteluftsvärmepumpar har blivit en succé. Vi är mitt uppe i årets mest intensiva period och det känns härligt när fabriken, med det nya måleriet, tuffar på för fullt. Syftet är att tillfredsställa dina och svenska konsumenters behov till max.

**VILKEN FANTASTISK TIDPUNKT** att avsluta en 50-årig yrkesbana inom NIBE för den förra servicechefen Roland Andreasson, som nu går i en mycket välförtjänt pension.

Låt oss ge järnet under årets sista månader och återigen visa vad den svenska stabila VVS-marknaden kan åstadkomma i en orolig internationell omvärld.



**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 35 57  
SMS: 070-570 80 08

Per Mollstedt, STOCKHOLM  
Tel: 0433-27 34 64  
SMS: 070-349 66 17

**VÄSTRA**  
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.

KAMPANJEN FORTSÄTTER!



# SUCCÉ

## FÖR NIBE LUFT/VATTEN-VÄRMEPUMPAR!

Det går som tåget för NIBEs luft/vattenvärmepumpar just nu. Det märks inte minst på att det är svårt att få tag på Jonas Thörnqvist som är säljansvarig för produktområdet på NIBE.

– **VI HAR FULLT** upp och just nu säljer vi som aldrig förr och slår alla tänkbara rekord, säger Jonas.

– Priskampanjen gav en ketchupeffekt kan man säga och när resultat började märkas så var det som att vrida på en kran.

Det intressanta menar Jonas är att även produkter som inte är pris-sänkta har följt med.

– Hela segmentet har lyft till nya höjder hos oss! Vi märker till exempel att installatörer som länge arbetat framför allt med våra bergvärme-pumpar, nu även intresserar sig för vårt luft/vattenprogram som erbjuder både bra prestanda och pris, kombinerat med en enkel och trygg installation.

## Hallå där...

... Magnus Axelsson, välkommen som ny marknadschef på NIBE!



### En ny utmaning – hur känns det?

– Det är spännande att få vara med att utveckla NIBEs varumärke och kommunikation. Efter drygt en månad på jobbet fascinerar jag av all kompetens och engagemang som finns på företaget.

### Varför sökte du jobbet?

– Jag ville vara på ett företag som har produkter man kan ta på och i en internationell miljö. NIBE som marknadsledare inom flertalet segment var en annan del som lockade – kulturen och värderingar sitter i väggarna. Även tänket kring miljö och innovation gjorde att jag sökte.

### Var har du jobbat innan du kom hit?

– Jag kommer från Resurskoncernen i Helsingborg där jag var marknadschef under sju år och dessförinnan var jag marknadschef på ett dotterbolag till Fortum.

### Vilka erfarenheter tar du med dig?

– Bland annat "time to market", alltså processen från att en idé skapas till att den lanseras. Även att arbeta nära våra partners och stödja dem i arbetet. För min del handlar det just nu om att lära känna företaget, produkterna och mina nya kollegor.

### Vilka frågor tycker du är de viktigaste inom ditt område på NIBE i dag?

– Att skapa en tydlig kommunikation samt lyfta fram vad NIBE står för. De frågor som utvecklar vår tillväxtresa ser jag fram emot att jobba med när jag har blivit mer varm i kläderna.

### Finns det någon fråga som engagerar dig extra mycket?

– Miljö- och hållbarhetsfrågor står högt på min agenda och där ligger NIBE i framkant. Det är viktigt för mig att jobba långsiktigt.





# SMIDIGT OCH POOLANPASSAT

AVGÖRANDE FÖR FAMILJEN HÖGLIND-ALDORSSON

Den 18 år gamla oljepannan puttrade på rätt bra, men Peter och Sofia började ändå så smått göra research på alternativa uppvärmningssystem. Och det var tur. Plötsligt vid jul för ett och ett halvt år sedan gav pannan upp. Komponentfel och annat strul fick familjen att göra slag i saken och genomföra ett byte till NIBE F1255-16.

**NÄR PETER OCH SOFIA** gjorde research utgick de från flera kriterier. Först och främst ville de inte ha ett system som skulle ta extra tid i anspråk. Dessutom behövde de hitta en uppvärmning som även gick att ansluta till poolen.

– En tredje sak jag önskade var att det skulle vara enkelt att övervaka det nya värmesystemet, berättar Peter.

Valet föll efter många olika offerter till slut på bergvärmepumpen NIBE F1255-16. Modellen hade flera tillbehör att komplettera med, passande nog bland annat uppvärmning till poolen. Möjligheten att koppla upp sig via NIBE Uplink, ett system som övervakar och kan styra värmepumpen, var också avgörande för familjens val.

## NIBE VANN TUNG UTMÄRKELSE IGEN

För andra gången har NIBE blivit utsedda till "Årets leverantör" av samarbetspartnern BWG Homes.

– **VI KRÄVER MYCKET** av våra leverantörer och NIBE har hållit sig i framkanten och visat att de ständigt vill förbättra sig, säger Håkan Adolfsson, inköpschef på BWG Homes.

BWG Homes är Sveriges största hustillverkare med Myresjöhus och Smålandsvillan som varumärken.

I elva år har de delat ut utmärkelsen "Årets leverantör", där ett 80-tal av deras leverantörer har chans att vinna.

**FÖRSTA GÅNGEN NIBE** fick ta emot utmärkelsen var 2007. Och nu var det dags igen – ingen annan leverantör har kammat hem utmärkelsen två gånger.



– När juryn gör bedömningen så tittar de bland annat på produktkvalitet, leveranssäkerhet och reklamationshantering. I en samlad bild var NIBE bäst, säger Håkan Adolfsson.

– Ett starkt skäl till att vi valde pumpen är att den är varvstalsstyrd, den anpassar sig till rådande miljö och effektbehov. Men också tryggheten att veta att vi får information, om det skulle inträffa ett driftstopp när vi inte är hemma, tilltalade oss. Och så är jag teknikintresserad, jag gillar nya saker!

**NIBE UPLINK MED** funktioner som "Historik" och "Ändra inställningar" har också varit till stor hjälp för injustering av systemet och för att optimera anläggningen i början, tycker Peter.

En bra installatör gjorde att allt förlöpte smidigt. Bergvärmepumpen placerades i husets tidigare tvättstuga då anläggningen krävde mindre yta och nära anslutning till

energibrunnen. Under det gångna året har de sparat cirka 23 000 kronor i uppvärmningskostnader. Detta slås möjligen kanske bara av en sak.

– Att en septemberkväll glida ner i poolens 28-gradiga vatten, säger Peter.

**PÅ NIBE SER MAN** att allt fler nya kunder är precis som Peter, välinformerade och nogga med vad de väljer.

– De går inte bara till sin vanliga installatör, utan de gör sin läxa och de vill veta vad det är de väljer. Då är det viktigt att som installatör vara med och kunna tala samma språk om man vill vinna affärer, säger produktchef Per Törnkvist. ■



Foto: Micke Persson



**Familj:** Peter och Sofia, barnen Tobias, 19, och Linus, 6.

**Yrke:** Peter är IT-konsult inom datacenterlösningar, Sofia jobbar inom äldreården.

**Bor:** Oskarshamn.

**Hus:** Enplansvilla med källare från 1965, totalt 196 kvm.

**Uppvärmning:** Bergvärmepump NIBE F1255-16 kW.

**Besparing:** Har under det gångna året sparat cirka 23 000 kronor.

**PÅ NIBE TOG MAN STOLT** emot beskedet och firade med tårtkalas. Stort engagemang och hårt jobb utifrån BWG Homes krav har gett den utdelning man hade hoppats på.

– En av de tyngre kriterierna är antalet reklamationer och hur de behandlas. Detta har vi stadigt arbetat med och fått ner andelen betydligt. Där är det nog få som kunnat mäta sig med oss, säger Richard Carlholmer, key account manager på NIBE.

BWG Homes och NIBE har varit samarbetspartners i nästan två decennier. Och fler år är att vänta.

– Vi tycker de är lyhörda för våra inspel och engagerar sig inte bara för sina egna produkter utan även för branschen i stort, säger Håkan Adolfsson.



Foto: Myresjöhus





# NIBE F1345

FÅR FACELIFT – PÅ INSIDAN

## LÄGRE ENERGIKOSTNADER med unikt elhandelsavtal

Inom kort lanserar NIBE och Skellefteå Kraft ett unikt elhandelsavtal. Detta innebär att man som kund får ut det mesta av sin värmepump och samtidigt bli mer miljösmart och minskar sina energikostnader.

– **MED NIBE ELHANDELSAVTAL**, som innebär timprisdebitering för din el, och funktionen ”Smart Price Adaption” aktiverad, styrs elförbrukningen till de tider på dygnet när elen är som billigast. För att göra det enkelt för kunden erbjuder vi tillsammans med vår partner Skellefteå Kraft detta avtal packat och klart, säger Andreas Johnsson, produktchef på NIBE.

Genom elhandelsavtalet får man en smart värmepump som anpassar sig till kundens behov, samtidigt som koldioxidutsläppet och energikostnaderna blir mindre.

– Det blir enkelt för kunden att dra nytta av hela pumpens funktionalitet. Dessutom erbjuder Skellefteå Kraft gratis månadsavgift och ett pris utan påslag det första året.

När en ny värmepump köps erbjuds kunden ett skräddarsytt elhandelsavtal. Skellefteå Kraft hjälper kunden kostnadsfritt att få sin gamla elmätare anpassad för timprisdebitering av el.

**I AVTALET INGÅR** också en vintersäkran, där man kan kontakta Skellefteå Kraft och binda sitt elpris under en viss period.

– Eftersom timprisdebitering av el är en ganska ny abonnemangsform, är man kanske osäker på hur el-priserna utvecklas under de kallaste månaderna januari och februari. Då har man alltid möjligheten att vintersäkra till ett fast pris, säger Andreas Johnsson.

**AVTALET ÄR UNIKT** och gör det ännu lättare för kunden att dra nytta av sin värmepumps fulla potential.

– Det här är en del av utvecklingen av de senaste trenderna och senaste tekniken som finns på marknaden. Runtom i Europa pratar man mycket om att man behöver hjälp med att balansera elnätet. Och det gör vi genom att underlätta för kunden och elleverantören. Ett tydligt bevis på att NIBE leder utvecklingen inom branschen.

### Kort om NIBE Elhandelsavtal:

- Ingen bindningstid.
- Inga påslag per kWh första året.
- Ingen månadsavgift första året.
- Möjlighet till vintersäkring.
- Ursprungsmärks el från vind och vattenkraft.

### Kort om Smart Price Adaption:

Ingår kostnadsfritt när du kopplar upp din värmepump via NIBE Uplink™. Värmepumpen anpassar värme- och varmvattenproduktionen genom att lära sig ditt behov i kombination med elpriset. På NIBE Uplink eller i din värmepumps display kan du enkelt följa aktuellt elpris.

### Kort om Skellefteå Kraft:

Skellefteå Kraft är Sveriges femte största kraftproducent med bland annat Sveriges största vindkraftspark. De har fått utmärkelsen energibranschens bästa kundservice fyra år i rad av ServiceScore årliga undersökning. El från deras egenproducerade vind- och vattenkraft ingår alltid.



Nu får NIBEs bergvärmepump för fastigheter – NIBE F1345 – ett rejält ansiktslyft. Men eftersom skönhet alltid kommer från insidan så är det under skalet som förändringarna har skett.

**EN STOR FÖRÄNDRING ÄR ATT** NIBE F1345 nu blivit marknadens antagligen mest elektrikervänliga bergvärmepump i sin klass. Detta tack vare en helt ny och bättre uppmärkt inkopplingsplint med fler möjligheter. Även röranslutningarna är omgjorda och 2-tums anslutningarna har numera också invändig gänga vilket gör det möjligt att använda mer ekonomiska och lättarbetade dimensioner på rör och kopplingar för mindre installationer.

**CIRKULATIONSPUMPARNA ÄR NYA** och är numera mjukvarustyrda. 40 och 60 kW är även dessa av lågenergimodell. Alla komponenter har optimerats vilket ger en ännu bättre verkningsgrad.

Köldmediemängden i NIBE F1345 har sänkts med upp till 30 procent. Det gör att NIBE F1345 även fortsättningsvis kommer att slippa de årliga kontrollerna, som annars generellt sett gäller för stora värmepumpar. I dag ligger gränsen på tre kilo köldmedium, men från och med 2017 ersätts denna gräns med en koldioxid-ekvivalent på fem ton, vilket alla NIBEs markvärmepumpar klarar redan i dag.





Foto: Daniel Eriksson

# NYA MÅLERIET HÖLL ÖPPET HUS

**ETT 70-TAL PERSONER** var inbjudna när NIBEs nya pulverlackeringsanläggning höll öppet hus onsdagen den 9 september. NIBE, som stått för energibesparingar i anläggningen, arrangerade dagen

tillsammans med leverantören *Ideal-line*, ett danskt företag som bygger målnings- och pulverlackeringsanläggningar. På schemat stod information, visning av nya måleriet, lunch och en timmes

rundvandring på NIBE för de som ville. – Det var en lyckad dag, besökarna tyckte om visningen av både fabriken och NIBE, säger Staffan Gustafsson, projektledare på produktionsteknik.



## Vi vill veta vad du tycker!

För att vi ska förbättra vår verksamhet och kontakt med dig ytterligare, är det oerhört viktigt för oss att vi får din åsikt.

**UNDER OKTOBER MÅNAD** kommer vi på NIBE därför att skicka ut en kundnöjdhetsundersökning som går ut till slumpmässigt valda installatörer. Vi samarbetar med marknadsundersökningsföretaget *GfK*, som finns i flera länder runtom i Europa.

Kundnöjdhetsundersökningen skickas ut både via mejl och brev. Du kan själv välja vilket av de två alternativen som passar dig bäst att svara på. Undersökningen tar cirka sju minuter och skickas in senast 31 oktober.

**MED DIN HJÄLP** kan vi fortsätta att utvecklas.

Tack för din medverkan och lycka till med försäljningen!

HÄLLA	ÖK	BROTT- TÅG	BÄND- DOTT- TÄRNA	Ö	BEVITTING		
Ö	S	A	N	Å	L		1-MÅNARS SÄCKER
KUNDORÅD	U	T	L	Y	S	A	S
MEJELL- REATTÄ	P	L	A	K	E	T	T
VÄGAR- FÖRÅNDR- NYA	BALT	EST	T	AR			
K	Ö	T	T	E	T		A
BEKYNNA	S	K	V	R	E	D	S
Ö	R	O	A	K	A	S	T
KAN LEJA NI OCH VÄRDER	U	T	G	Å	N	G	
LÄMNAS OCH SÄKERHET	P	A	N	T	A	K	R
PÅ DE REKONSTR- KONTOR	P	C	T	Ö	R	N	E
STÄNK- VÄRKA	K	L	A	R		I	
A	B	S	I	N	T	A	P
H	A	R	T	A	P	A	T
M	A	D	E	L	E		
	R	I	N	G	T		
	E	N	O	F	A	R	B
	U	N	G	L	Ä	N	D
	A	R	V	S		A	U
	F	Ö	R	E	T	Ä	R
	S	N	A	B	E	L	N
	T	A	L	E	T	A	L

### RÄTT LÖSNING: VARM LUFT LYFTER

#### Vinnare i korsordstävlingen NIBE Proffsnytt 2/15 är:

Tage Halvorsson, Halvorssons Rörtjänst, ÅMÅL • Rose Marie Fräki, B. Åströms VVS Service AB, KALIX • Lars Eurenus, Rörfirma Eurenus, NORDINGRÅ • Ann-Christine Enders, Olle Bohllins EL AB, FJÄRDHUNDRA • Elisabeth Lindahl, Göte Riströms Rör AB, RÅNEÅ • Ann-Marie Wennerström, Caverion Sverige AB, KRISTINEHAMN • Anders Pettersson, C4 Hus AB, KRISTIANSTAD • Johan Saadio, WSP Systems VVS-teknik, SKELLEFTEÅ • Rikard Ekvall, Skaraborgs Rörservice AB, HJO • Anders Degerman, DAHL Sverige AB, SKELLEFTEHAMN.



