



T2 blir

RAYCHEM

HISTORIEN OM T2

Edvard Thorins idéer lever vidare
och värmer golv över hela världen

GOLVVÄRME - EN SJÄLVKLAR DEL AV RENOVERINGEN

Vi hänger med Peter Hjalmarsson en dag på jobbet

VÄRMEKABEL PÅ LAGER

Följ med till RAYCHEMS lager
i belgiska Leuven.

T2 BLIR RAYCHEM

ETT MAGASIN OM VÄRLDSLEDANDE VÄRMEKABLAR


nvent

Nu döper vi om Sveriges mest sålda golvvärme

– nytt namn, flera produktförbättringar och samma goda service

Under 2018 byter T2 golvvärme namn till RAYCHEM golvvärme. Micael Karlsson är Product Marketing Manager Nordic på nVent och har mer än 30 års erfarenhet i företaget. Han kan produkterna utan och innan, vet hur det var förr och hur det är tänkt att det ska bli framöver. Vi låter honom berätta varför namnbytet görs och vad det innebär.

Text: Cia Lindau
Foto: Carolin Freiholtz och nVent

– Vi byter för att bli mer enhetliga i vårt erbjudande. Vi vill också bygga vidare på det internationellt starka varumärke som RAYCHEM är.

I samband med att vårt företag byter namn från Pentair till nVent passar vi på att genomföra bytet från T2 till RAYCHEM. Det känns logiskt.

RAYCHEM köpte upp Thorin & Thorin redan 1998 men av sentimentala skäl och tradition behöll man då varumärket T2 i Sverige eftersom det var så inarbetat hos svenska elinstallatörer.

– I övriga nordiska länder och Europa går alla golvvärme produkter från nVent redan under varumärket RAYCHEM. Nu kommer allt att hänga ihop på ett bättre sätt under RAYCHEM, både i Sverige och utomlands.

Starkt varumärke inom industrin

Inom industrisektorn är RAYCHEM redan ett etablerat och välkänt varumärke som förknippas med pålitliga och kvalitativa produkter för krävande miljöer.

Även de produkter nVent erbjuder

för frostskydd, hängrännor och stuprör, snösmältning och tappvarmvatten har varumärket RAYCHEM.

– Produkterna vi säljer till den svenska industrin har hetat RAYCHEM under minst 50 år så vi vet att kunderna har förtroende för namnet.

Förbättrande förändringar

Produkterna får nya e-nummer, och de kommer att uppdateras automatiskt så det är inget man som kund behöver tänka på.

Rent tekniskt blir det heller ingen större skillnad, alla nya och gamla produkter är kompatibla.

– Våra mest populära produkter, T2Blå och T2Röd, kommer fortsatt ha T2 i namnet, så förändringen är inte dramatisk. Dessutom är skalet på T2Röd-kabeln märkt med RAYCHEM så många av våra kunder är redan bekanta med namnet.

Samtidigt som namnbytet införs flera förbättringar av golvvärme produkternas förpackningar.

– Vi har lyssnat på våra kunders feedback och gett våra nya förpackningar en förbättrad kabelspole som gör kabeln lättare att rulla ut. Dessutom ingår numera SENZ, vår mest moderna termostats som standard i flera förpackningar.

Samma goda service

– Självklart kommer support från nVents kompetenta ute- och innesäljare fortfarande att ingå, likaså rådgivning och assistans från serviceavdelningen om något skulle gå fel. Det är samma telefonnummer som tidigare och samma människor som svarar, så där är det inga förändringar. ■



Komforten i ett rum ökar alltid med golvvärme, säger Micael Karlsson.

Produktnyheter!

T2Blå och T2Röd

- > Ny förbättrad kabelspole, förenklar utrullning och underlättar installation.
- > SENZ, vår bästa och mest moderna termostat ingår. I dessa paket kommer SENZ med vit centrumplatta och ram i färg RAL9003 (typ Exxact), samt en extra centrumplatta i vit färg RAL9010 (Elko).



QuickNet

- > Ny uppdaterad kabel med halogenfritt hölje.
- > Nät med förbättrad vidhäftning.
- > SENZ, vår bästa och mest moderna termostat ingår. I dessa paket kommer SENZ med vit centrumplatta och ram i färg RAL9003 (typ Exxact), samt en extra centrumplatta i vit färg RAL9010 (Elko).



I RAYCHEM färdiga golvvärme paket kommer SENZ med vit centrumplatta och ram i färg RAL9003 (typ Exxact), samt en extra centrumplatta i vit färg RAL9010 (Elko).

I samband med att vårt företag byter namn från Pentair till nVent passar vi på att genomföra bytet från T2 till RAYCHEM. Det känns logiskt, menar Micael Karlsson, Product Marketing Manager.



Läs mer om namnbytet och förändringarna på www.T2blirRAYCHEM.se eller tala med din nVent-kontakt.

Du vet väl om att vi även byter företagsnamn? Sedan 1 maj 2018 heter vi nVent. Läs mer på nVent.com



Golvvärme är en självklar del av renoveringen

När svenska villaägare renoverar sina badrum är golvvärme en självklarhet för att öka både komfort och standard. Allt oftare läggs golvvärme även i andra utrymmen såsom kök, entréer, tvättstugor eller hela vardagsrum. Vi har fått följa med elektrikern Peter Hjalmarsson när han installerar golvvärme på fyra ställen i en villa.

Text: Cia Lindau
Foto: Carolin Freiholtz

I Kungsbacka, söder om Göteborg, ligger Br. Hjalmarssons Elektriska AB. De utför alla typer av elinstallationer hos privatpersoner och fastighetsförvaltare, men också hos företag och i butiker.

Peter Hjalmarsson äger och driver företaget tillsammans med sin farbror Bernt som varit med från starten 1978.

– Självt började jag 1990 och har lärt mig allt från grunden, berättar Peter.

RAYCHEMs produkter överlägsna

Peter är behörig elinstallatör och utbildad Certified PRO-installatör. Han har arbetat

med RAYCHEMs produkter (tidigare T2) under hela sitt yrkesliv.

– Jag lägger ca 20 golvvärmeanläggningar per år och har vid några tillfällen provat golvvärme från andra leverantörer. Men inga produkter är bättre än RAYCHEMs, de är klart överlägsna, säger han.

– Jag använder oftast T2Blå, det är en tunn och följsam serieresistiv kabel, vilket gör förläggningen väldigt smidig. Den nya termostaten SENZ är enkel att installera och framför allt mycket ►



Peter Hjalmarsson, elinstallatör med Certified PRO-behörighet, installerar cirka 20 golvvärmeanläggningar per år.

enklare för slutkunden att använda, än andra varianter, säger Peter.

En annan positiv sak med RAYCHEM:s produkter är att de är alltid lätta att få tag i, alla grossister har dem hemma och jag kan köpa dem samma dag om det skulle behövas, fortsätter han.

Totalrenovering vid köp

Peter tar med oss på ett jobb i centrala Kungälv. Objektet är en klassisk enplansvilla med källare från 60-talet, komplett med tidstypiska detaljer som röd fasadsten och gillestuga med öppen spis.

Huset är nyligen sålt men innan de nya ägarna flyttar in ska en totalrenovering och dränering av grunden genomföras för att ge huset en modern känsla och förbättrad funktion.

– Inomhus är allt är utrivet ända in till trästommen. Vi ska dra om all el, installera en ny elcentral, spotlights och självklart golvvärme, berättar Peter.

Det ska installeras golvvärme i fyra utrymmen: toalett, badrum, tvättstuga och entré.

Samtliga anläggningar består av T2Blå och termostaten SENZ WIFI, som kan styras via en app i mobilen och med både rums- och golvgivare som känner av temperaturen i rummet.

Förläggning med rätt mått

I badrummet på ovanvåningen har arbetet satt igång.

Över betonggolvet har en golvspånskiva lagts och på den ett tunt armeringsnät. Peter lägger ut och monterar fast golvvärmekabeln i nätet med små buntband.

– Det är viktigt att kabeln är jämnt fördelad. Innan man börjar installera bör man också mäta noga så att kabelns längd räcker till hela utrymmet, speciellt när man använder en serieresitiv kabel som T2Blå eftersom den inte kan skarvas.

– Vid toaletter och golvvärmen är det bra att inte gå för nära. Vid brunnen ska det finnas plats för fall och ibland kan toaletter fortfarande skruvas fast i golvet och då får inte kabeln vara i vägen, berättar Peter.

När golvvärmekabeln är på plats monterar Peter givaren i golvet och kontrollmäter kabeln. Sen är det dags att flytspackla golvet, kakla väggarna och lägga klinkers.

Pålitlig produkt med modern touch

När det är klart kommer Peter tillbaka för att installera och programmera termostaten. Då utförs också en sista kontroll att anläggningen fungerar som den ska.

Under installationsarbetet tittar villans nya ägare Stefan Hultengren förbi.

Han är sedan många år kund till Peter och har tidigare erfarenhet av både T2Blå och den självbegränsande golvvärmekabeln T2Röd.

– Det var självklart att välja dem även till detta hus. Med den nya termostaten SENZ WIFI får vi nu dessutom möjlighet att styra anläggningarna och hålla koll på energiförbrukningen via en app. Det känns väldigt bra och modernt, säger Stefan.

Support utöver det vanliga

Peter lyfter gärna ännu en fördel med att välja RAYCHEM och det är servicen.

– Vi får grym support av nVent, säger han och talar väldigt väl om alla på kundservice, speciellt **Patrik Börjesson** innesäljare på kontoret i Mölndal. Patrik arbetar egentligen numera med norska kunder men har kvar några svenska tack vare de personliga relationer som byggts upp under många år.

nVent erbjuder också hjälp att hitta rätt produkter och göra beräkningar utifrån de specifika förhållandena på olika objekt.

– Det är en väldigt bra service som underlättar mycket, speciellt för en mindre firma som vi är, avslutar Peter. ■



RAYCHEM varmhåller rör på Värö

Ca 2 mil norr om Varberg i Halland ligger den lilla orten Väröbacka. Längre har den varit starkt förknippad med det pappersbruk som legat här sedan 1972. Idag är anläggningen en av världens största och mest moderna massaindustrier. För att säkra produktionen i alla väder har de installerat stora mängder RAYCHEM värmekabel för frostskydd och varmhållning.

Text: Cia Lindau

Foto: Carolin Freiholtz

Mellan 2015-2016 genomfördes Expansion Värö, ett utbyggnadsprojekt av massaindustrin på Södra Cell Värö. Efter en investering på 4 miljarder SEK fick anläggningen bland annat nytt kokeri och nytt sågflislager.

Dessutom kunde produktionen ökas från 425 000 ton till 700 000 ton massa per år. När anläggningen invigdes i september 2016 var den en av världens största, mest moderna och mest energieffektiva anläggningar för produktion av barrsulfatmassa, en råvara som används till mjukpapper, specialpapper, förpackningar och tryckpapper.

Pålitlig leverantör

Claes Samuelsson är konsult på JWR Engineering AB och har arbetat för Södra Cell Värö i mer än tre år.

Under Expansion Värö var han delprojektledare inom el för tre fabriksdelar och ansvarade för mycket av den elektriska infrastrukturen, främst på de nybyggda delarna där de senaste installationerna av värmekabel gjorts.

– Det har varit en spännande resa i ett stort projekt där en hel del värmekabel har installerats. Vi har arbetat på flera platser på området och använt oss av olika installatörer. Allt medan massa- ▶



Peter Hjalmarsson föredrar RAYCHEM SENZ WIFI golvvärmetermomat.

Detta är Certified PRO

Certified PRO är nVents kvalitetsprogram för behöriga elinstallatörer, som vill erbjuda sina kunder det allra bästa. Certified PRO är ett mervärde för kunden och en konkurrensfördel för installatören.

Certified PRO innebär kostnadsfri kunskap för installatören - extra lång garanti för kunden.

Certified PRO-program finns för värmekabelsystem för:

- Hänggrännor och stuprör
- Golv



Claes Samuelsson har arbetat på Södra Cell Värö i mer än tre år och har haft en viktig roll i Expansion Värö.

VÄRT ATT TÄNKA PÅ

Funktionerna frostskydd och varmhållning krävs för att säkerställa produktionen på Södra Cell Värö, och som du nu vet ligger det en hel del planering, material och installationsarbete bakom dem. Så nästa gång du snyter ditt barn med en pappersnäsduk, torkar upp i köket med en bit hushållspapper eller kastar en pappersförpackning i återvinningen, tänk då på att ett par kilometer värmekabel från RAYCHEM kan ha spelat stor roll under tillverkningen av råvaran till dessa produkter.

produktionen varit i full gång, berättar Claes. Att valet av värmekabel och tillbehör föll på produkter från RAYCHEM var ingen tillfällighet.

– För mig är RAYCHEM det enda alternativet. Deras värmekabel håller god kvalitet och jag har använt den under många år, i många olika projekt, säger Claes.

Sedan länge har han en god relation med **Patrik Alfredsson** som är säljansvarig Sverige Industri på nVent och den som hanterat order och leveranser till projektet.

– Patrik står för service, och är mycket lätt att samarbeta med, intygar Claes. Han lyfter speciellt den värdefulla beräkningshjälp han får, något som underlättar projekteringsarbetet.

– Jag uppger bara rörlängd och dimension, om det ska vara frostskydd eller varmhållning, vilken temperatur röret ska hålla och hur tjock isoleringen ska vara. Sedan räknar Patrik ut precis vilken utrustning som behövs för att uppnå önskad effekt, berättar han.

Patrik har också tidigare erfarenheter av massabruket.

– Södra Cell Värö har varit vår kund i många år, och vi har hittills levererat ca 20 km värmekabel dit. Under Expansion Värö var vi huvudleverantör av frostskydd, säger han.

Värmekabel håller flödet igång

På Södra Cell Värö finns en stor mängd rörbryggor utomhus, dessa binder samman de olika processerna och enheterna. I dessa leds rör som transporterar

olika typer av vatten, med olika grader av rening men också ånga, medier som måste frostskyddas och i vissa fall även varmhållas för att hållas flytande i alla väder.

För att medierna ska kunna hålla temperaturer mellan 5-120 °C har två varianter av RAYCHEM självbegränsande värmekabel monterats, BTV och XTV. BTV har huvudsakligen använts till rör med dricksvatten, sprinklers och nödduschar medan XTV har använts till rör med processvatten.

Kablarna bygger på samma teknik som RAYCHEM T2Röd för inomhusbruk, men för industrin är de grövre, tål mer påfrestning och kan avge högre effekt.

– Inom processindustrin används oftast en självbegränsande kabel eftersom den är lättare att anpassa till ventiler och avstick. Den är dessutom ATEX-klassad och kan därmed användas i explosiva miljöer, berättar Patrik.

Installation i flera steg

Monteringen av värmekablarna på rören gjordes nere på marken (se illustration).

– I detta moment var det mycket viktigt att kablarna monterades på exakt rätt ställe för att passa ihop med de andra rördelarna när de sen sammanfogades, berättar Claes.

Arbetet med att montera och svetsa ihop de olika delarna uppe i rörbryggorna skedde främst från ställningar men på vissa ställen krävdes en kran för att installatörerna skulle komma åt.

Värmekablarna anslöts sedan till ett antal automatiskåp med ter-

mostatreglering, säkringar och jordfelsbrytare som finns utplacerade i anläggningen. Genom dessa matas el ut i värmekablarna från ställverk eller undercentraler.

Temperaturgivarna som styr anläggningen på Södra Cell Värö sitter utomhus, vilket gör att anläggningen slår till innan det blir frost för att säkerställa produktionsflödet.

Vid varje rörände monterades ändavslut på värmekablarna. Dessa har fem starka LED-dioder som avger ett grönt sken när anläggningen är tillslagen och visar tydligt att värmekabeln är spänningssatt ända ut i kabeländan.

– Tack vare ett prisma som fördelar ljuset kan man se skenet bra, oavsett från vilken vinkel man tittar på ändavslutet, även om det är ljus ute, berättar Patrik.

Smidig dokumentation

Förutom värmekabel, tillbehör och fästmaterial har nVent även levererat design och ritningar.

– I designmomentet räknar vi ut vilken typ av kabel som behövs, hur mycket och hur den ska dras och anslutas. Vi placerar även ut kopplingsdosor, ändavslut och eventuella temperaturgivare, säger Patrik.

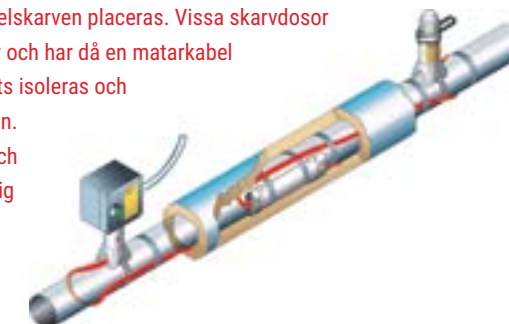
I ritningen, som kallas tracingisometri, samlas all information om anläggningen, bland annat vilka produkter som installeras, uppgifter om temperatur och effekt.

– Det är väldigt smidigt att få all information samlad i ett enda dokument. Mycket bra att ha om man behöver skarva eller bygga ut en installation. Då kan man till exempel tydligt se var man ska placera ut nya termostater så att de passar till rör och kabeldragning, säger Claes.

– Tracingisometrin kan användas av flera parter som installatörer, underhållspersonal och konstruktörer. Tack vare att de slipper leta efter information i flera olika dokument underlättas deras arbete och risken för mänskliga fel minskar, säger Patrik. ■

SÅ HÄR MONTERAS RAYCHEM VÄRMEKABEL PÅ SEKTIONER AV RÖRBRYGGOR

Värmekabeln monteras på röret med glasfibrtejp. Sedan isoleras röret och förses med ytbeklädnad i plåt. När flera rördelar ska sammanfogas lämnas en bit av varje ände fri. Efter att sektionerna lyfts på plats i rörbryggan, monteras och svetsas rören ihop. Vid varje skarv monteras en dosa i vilken själva kabelskarven placeras. Vissa skarvdosor fungerar även som anslutningsdosor och har då en matarkabel ansluten till sig. När dosan är på plats isoleras och ytbekläds även området kring skarven. Dosan går då upp genom isolering och ytbeklädnad för att vara lätt tillgänglig för underhåll och eventuell felsökning.



T2, från Hindås till världen

– berättelsen om hur ett innovativt familjeföretag med en unik företagskultur erövrade världen med sina värmekablar

nVent är ett globalt företag som erbjuder ett brett sortiment av produkter för golvvärme, frostskydd, varmhållning inom industri och komfortvärme till privata bostäder. I denna stora organisation finns en historia som började med en man från Hindås, en cykel och hans ambitioner. Hans idéer lever vidare och värmer idag golv över hela världen. Två profiler som varit med ända sen Thorin & Thorin-eran guidar oss genom årtionden av framgång.

Text: Cia Lindau
Foto: Eva Blomdahl

Lasse Alsterberg har precis gått i pension men arbetade tidigare bland annat som marknads- och försäljningschef, svensk VD och avslutningsvis som försäljningschef Europa på Pentair. 1986 började han som marknadschef på Thorin & Thorin.

Samma år började även **Jan Jönsson** på företaget, då som servicetekniker, idag arbetar han som global försäljningschef, affärsområde Thermal Management på nVent.

De berättar en historia som löper långt över tre generationer, från Hindås och ut i världen.

Innovation och ambition

Hindås är en liten ort mitt emellan Göteborg och Borås, mest känd för sina skidspår och sin hoppbacke, populära utflyktsmål på den tiden orten fortfarande var snösäker.

Härifrån kom Edvard Thorin, en driven ung man med idéer och ambitioner. Under första världskriget tjänstgjorde han som ryttmästare i kavalleriet och även om intresset för hästar bestod hela livet så var det som säljare han fick sina stora framgångar.

Redan i slutet av första världskriget reste Edvard runt i Sverige för att sälja kontakter, stickproppar och strömbrytare. 1934 grundade han företaget Thorin & Thorin och erbjöd då alla möjliga sorters produkter inom elbranschen, något som kunde liknas vid ett embryo till elgrossist. Kontor och lager fanns på Sten Sturegatan 8 i Göteborg och därifrån cyklade Edvard ut till stadens elföretag.

– Vi har hört historier om hur han brukade ha med sig en stor låda fylld av produkter. Lådan tömde han ut på en bänk hos kunden, sopade sen tillbaka allt ner i lådan förutom en sak som han lyfte upp och sa "Det där ska du inte bry dig om men detta, det ska du ha", berättar

Jan. En försäljningsteknik som visade sig mycket framgångsrik.

Edvard var långt före sin tid när det gällde att arbeta internationellt. Han köpte tidigt in produkter från, och samarbetade med, flera agenturer och företag i både Storbritannien och Tyskland.

Det resulterade i att Thorin & Thorin blev deras representant i Sverige och på så sätt kunde företaget erbjuda unika produkter på den svenska marknaden.

Expansion och produktutveckling

1945 tar Bengt Thorin, Edvards son, över driften av företaget. Precis som sin far var han både driven och långt framme när det gällde utvecklingen av både elprodukter och försäljning.

Han reste runt i hela Sverige med tåg för att besöka kunder. Under hans ledning fick Thorin & Thorin allt fler uppdrag från olika agenturer, många av dem tyska tillverkare, och företaget utvecklades till ett handelshus. I slutet på 40-talet var Bengt med och introducerade värmekabeln till den svenska marknaden.

Pyrotenax på Ullevi

En av produkterna Thorin & Thorin sålde då var Pyrotenax-kabeln, en brandsäker värmekabel där själva kabeln låg i ett kopparrör omslutet av oorganiskt material som inte åldrades.

Den första varianten togs fram redan 1904 i Storbritannien men under senare delen av 1950-talet började Pyrotenax-kabeln vidareutvecklas till en värmekabel. Denna användes bland annat för att avfrosta fartyg som gick i ishavet.

I Göteborgs hamn fick den frosta av och värma oljeledningar. Mycket av den kabel som monterades då finns fortfarande kvar och fungerar än idag.

Inför att Ullevi skulle stå värd för fotbolls-VM i juni 1958 lades värmekabel under gräsplanen på Ullevi i Göteborg.

– Det var den första kommersiella ►

**“En bättre reklam-
yta var svår att
hitta och den hade
stor betydelse
för intresset för
värmekabeln och
Thorin & Thorin”**

Jan Jönsson och Lasse Alsterberg är mångåriga medarbetare på tidigare Thorin & Thorin, numera nVent.



installationen av den storleken i Sverige, säger Lasse. En bättre reklamyta var svår att hitta och den hade stor betydelse för intresset för både värmekabeln och Thorin & Thorin.

Under denna period fortsätter och utökas samarbetet med brittiska företag och nya produkter uppfinns och utvecklas.

– Bengt var affärsmässigt smart, han såg möjligheter och tog dem. Han anställde också rätt personer som kunde få företaget att växa, säger Jan.

Värmekabeln slår igenom i hemmen

1964 får Thorin & Thorin agenturen för Friedland, en tillverkare av elektriska dörrklockor. Det blev porten till elgrossistvärlden och nu kunde en ny era påbörjas.

Under 60–80-talen var Thorin & Thorin det företag man vände sig till när det gällde värmekabel. Där fanns ett stort tekniskt kunnande och all försäljning var teknikdriven.

I tjocka pärmar fanns detaljerad information om funktion och utförliga instruktioner för installation, något som både visade på en avancerad produkt men också vittnade om vilken kompe-

tens som låg hos företaget.

– Eftersom Thorin & Thorin då var ensamma på marknaden för värmekabel kunde de kosta på sig att vara lite hemliga och komplexa, berättar Lasse.

Under slutet på 80-talet görs ytterligare satsningar och den kommersiella delen av företaget utvecklas. Nu började man också se vilka möjligheter som fanns för komfortvärme i de svenska hemmen.

Standardslingor med serieresistiv värmekabel utvecklades och kompletta system erbjöds i färdiga förpackningar som lätt kunde köpas hos grossister. Instruktionerna förenklades och nu visade man istället hur enkelt det var att installera. Åtgärder som direkt resulterade i att golvvärme blev allt mer populärt och att försäljningsvolymerna ökade starkt.

Enklast Tänkbara Lösning

Det var i samband med denna fas som Jan och Lasse, liksom flera av dagens medarbetare på nVent, började på företaget.

– Det var en väldigt spännande tid, vittnar både Lasse och Jan om.

1997 tog RAYCHEM fram en självbegränsande värmekabel med fokus på enkelhet. Den användes initialt bara som frostskydd av vattenrör. I Sverige kallades den ETL, Enklast Tänkbara Lösning. Från denna kabel utvecklar Thorin & Thorin konceptet och anpassar det för komfortgolvvärme.

1996 lanseras både varumärket T2 och den nya självbegränsande värmekabeln för golvvärme - T2Röd. Under 90-talet blev lösningar för golvvärme både enkla och lättillgängliga. Värmekabel gick från att vara en nischprodukt till en standardprodukt som fanns hos alla elgrossister.

– Grossisterna är vår plattform för försäljning och de har alltid tagit in våra produkter. De är stor del av företagets framgång och goda anseende, säger Lasse.

Uppköpta av RAYCHEM

Efter Bengt var det dags för den tredje generationen att ta över. Sonen Thomas väljer att starta eget medan sonen Mikael driver Thorin & Thorin tills RAYCHEM köper upp företaget 1998.

RAYCHEM var vid tiden för uppköpet en stark, betydande leverantör inom industrin, och de köpte en lika stark och betydelsefull motsvarighet på den kommersiella marknaden.

Inom det svenska företaget fanns en god kultur, stor kraft och många goda idéer, RAYCHEM arbetade på samma sätt men globalt. Samma anda och inställning till innovation gjorde sammanslagningen till ett bra gifte. T2 utmärkte sig genom att vara innovativa när det gällde paketering och kontakten med grossister och elinstallatörer.

Kraft och fart på vägen

Det var detta RAYCHEM gillade, köpte och fortsatte satsa på.

– När vi blev amerikanskägda hade T2 redan gjort en bra resa rent ekonomiskt, med RAYCHEM fick vi resurser som gjorde att vi kunde nå ännu fler kunder och volymerna ökade, berättar Lasse.

– RAYCHEM gav oss också kraft och fart på vägen, vi fick större möjligheter att utvecklas, säger Jan.

RAYCHEM behöll industrifokus medan

den svenska delen under namnet T2 drev vidare den kommersiella marknaden som riktade sig till elinstallatörer som arbetade i bostäder.

Produktlinjerna för golvvärme som idag finns inom RAYCHEM har alla sin bakgrund hos Thorin & Thorin, det lilla innovativa familjeföretaget. Det var i Hindås idéerna till dessa föddes, idéer som idag kommit att bli världsledande inom värmekabel.

Levande historia med familjär känsla

Att gå från familjeföretag till global koncern kan sopa undan alla spår av ursprunget men på kontoret i Mölndal är historien ännu levande i kulturen.

Flera medarbetare har varit med ända sedan tiden i Hindås och man delar en rik gemensam bakgrund och har många anekdoter från förr. Under 80-90-talen när företaget expanderade som mest var det en intensiv tid för både familj och anställda.

Höga ambitioner och stora satsningar ledde till hårt arbete och spänningar men också stora framgångar. Företagskulturen odlades i en platt organisation där alla bidrog till farten.

Tillsammans arbetade man hårt och målinriktat, alltid med viljan att leverera lösningar som uppfyllde elinstallatörernas behov.

Den starka gemenskapen sträckte sig även utanför arbetstiden och Thorin-familjen bjöd ofta personalen till sitt hem för grillkvällar och middagar.

Thorin-andan finns kvar än idag och det är lätt för nya människor att hänga på och komma in i gemenskapen.

– När vi haft utländska gäster på besök har vi ofta fått positiva kommentarer om den trevliga familjära stämningen som råder, berättar Lasse.

Service och relationer

Svenska elinstallatörer har alltid haft stort förtroende för Thorin & Thorin och T2.

På företaget har man alltid varit lyhörda och tagit fram produkter som passade deras och slutkundernas behov.

Genom att ta fram standardslingor och göra dem lättillgängliga hos grossisterna kunde T2 förenkla användandet och därmed också elinstallatörens

vardag.

I slutet på 80-talet när den kommersiella delen satte fart utvecklade T2 erbjudandet till elinstallatörerna genom att anordna workshops och delta på mässor med underhållande och spännande aktiviteter i montrarna.

I samband med lanseringen av T2Röd utökades aktiviteterna ytterligare. Nu valde man också att byta bort säljarnas klassiska klädsel med skjorta och kavaj mot elinstallatörskläder, helröda precis som T2Röd.

Detta gav dem en positiv kraft som gjorde att de stack ut från konkurrenterna och kom ännu närmare sina kunder som uppskattade initiativet.

020-nummer för journalsamtal

– Nyckeln till framgång har alltid varit företagets goda relation med elinstallatörerna. Deras behov lägger grunden för vårt erbjudande.

Som exempel har vår support ofta gått ut på att lösa problem och besvara frågor om golv i allmänhet snarare än bara tekniska frågor om kabeln. Det har gjort att vi fått en stark position på marknaden, säger Lasse.

Men det har också berott på graden av tillgänglighet på servicen.

– Redan på 90-talet införde vi 020-nummer för journalsamtal, ett för proffs och ett för privatpersoner. Det är alltid öppet till 20:00 på vardagar, och till 18:00 på helgerna.

Att det funkar så bra är helt beroende på vår personal och deras vilja att hänga med och ge bra service till våra kunder, berättar Jan.

Nästa steg, uppåt framåt

Även om Lasse och Jan varit med sedan mitten på 80-talet blickar de båda framåt med stor förväntan.

– Vi lever i en intressant tid när gammal teknik blir ny teknik genom ökad elektrifiering av samhället som till exempel smarta hem, elbilar, förnybara energikällor som solen. Man kan säga att el är hett igen, säger Lasse.

– Att vi nu dessutom byter namn till nVent känns också spännande. Namnet lägger fokus på den långa tradition av uppfinning och innovation som finns

inom företaget vilket är en bra grund för vårt fortsatta arbete att erbjuda smarta och lättillgängliga lösningar, avslutar Jan. ■

BRANDEN 1997 – KATASTROFEN SOM KOM AV SIG

En natt, bara dagar efter lanseringen av T2Röd, brann hela verksamhetens lokaler i Hindås ner. Genast anordnades en telefonkedja bland personalen

Kl 05:00 satt de alla hemma i köket hemma hos Mikael Thorin, för att lägga upp en plan för hur man skulle skydda elinstallatörernas arbeten.

Kl 08:00 meddelades leverantörerna för att säkerställa tillgången på material och planerade leveranser.

Kl 09:00 började grossisterna fördela sina lager mellan sina egna butiker, vissa delade dessutom med sig till konkurrenterna, allt för att inga elinstallatörer skulle stå utan värmekabel när de behövde den. Genom god företagskultur, lojalitet och goda relationer med både kunder och leverantörer kunde brandens skador begränsas.

VIKTIGA MILSTOLPAR

1934 Thorin & Thorin grundas i Hindås.

1957 Värmekabel installeras under gräsplanen på Nya Ullevi.

1987 lanseras ETL, självbegränsande frostskyddskabel.

1996 lanseras varumärket T2 och den självbegränsande värmekabeln T2Röd.

1997 lanseras T2Reflecta, isolerskiva för golvvärme.

1998 lanseras QuickNet självhäftande golvvärmematta.

2001 lanseras T2Blå, Sveriges nu mest sålda golvvärmekabel.

2015 lanseras T2Green, golvvärmekabel för lågenergihus.

2016 lanseras RAYCHEM SENZ, golvvärmetermostat med touchscreen.

2018 T2 blir RAYCHEM och företaget blir nVent.



Lasse Alsterberg och Jan Jönsson är överens om att det goda samarbetet med både elinstallatörer och elgrossister har kraftigt bidragit till den stora framgången för T2.

MÄNNISKORNA bakom servicen

Våra säljare, vår kundservice och vår servicepersonal är det viktigaste vi på nVent Sverige har. Det är deras kunskap, idéer och engagemang som gör oss unika på marknaden. Kanske har du mött någon av dem hos din elgrossist? Blivit utbildad i hur en serieresitiv värmekabel bäst installeras? Fått hjälp med beräkningar för ett projekt? Eller kanske ringt in med frågor om golvvärmermostater?

Vi har pratat lite med dem om deras roller och produkterna de arbetar med. För att ni ska få lära känna dem ännu lite bättre berättar de också vad de tycker om att göra när de inte är på jobbet. Bakom yrkesfasaden gömmer sig en hel del spännande kunskap och talanger.

Text: Cia Lindau
Foto: Carolin Freiholtz

Tony Brandt är en av tio nVent utesäljare i Sverige. Sedan 2011 har han rest runt och mött kunder i distrikt Öst och Stockholm. Men han gör också mycket annat.

Hur ser en vanlig dag på jobbet för dig?

– Jag träffar dagligen elinstallatörer och grossistpersonal, för att prata om våra produktlösningar och diskutera hur vi kan hjälpa dem. Oftast i elgrossisternas butiker, men ibland gör jag sambesök hos kunder tillsammans med grossisternas säljare.

Det blir också en del arbetsplatsbesök ute på fältet i pågående projekt.

Dessutom håller jag utbildningar, ofta ute hos grossister i deras lokaler. Det kan handla om produktutbildning för deras personal eller kurser för deras kunder, alltså elinstallatörer.

Jag håller också Certified PRO-utbildningar där behöriga elinstallatörer får utbildning i våra produkter och hur de ska installeras. Efter avslutad Certified PRO kurs får de ett certifikat som bland annat innebär att de kan lämna en förlängd garanti på de arbeten de utför med våra produkter.

Förutom det så deltar jag på mässor och håller aktiviteter hos grossisterna som minimässor och demonstration av produkter.

Har du några tankar kring namnbytet, nu när T2 blir RAYCHEM?

– Eftersom RAYCHEM är ett starkt varumärke över hela världen går vi från det lilla till det stora, från svenskt till globalt. Nu är vi ju del av ett globalt företag, engelska är vårt företagsspråk och vår familj har blivit mycket större.

Det är roligt att ta del av alla idéer och produkter som finns inom koncernen. Kanske kan vi hitta något från ett annat land som vi kan utveckla och anpassa för den svenska marknaden.

Och om förbättringarna av förpackningarna?

– Den stora förbättringen är den nya trumman som gör kabeln mycket lättare att rulla ut och använda. Trumman är gjord i plast och förpackningen går lätt att ta isär när den ska återvinnas.

Att SENZ golvvärmermostat följer med våra färdiga golvvärmeboxar blir en annan stor förändring. SENZ är den bästa termostat vi har att erbjuda. Den passar både gamla och nya system och är lätt att använda. Den kan enkelt programmeras att värma vid just de tider då det behövs, och på så sätt kan den ge möjlighet till energibesparing.

Vad är det bästa med ditt arbete?

– Att träffa så mycket folk, det är olika människor varje dag och olika kulturer på olika arbetsplatser. Jobbet är flexibelt och mina arbetsuppgifter mycket varierade, det kan vara arbetsplatsbesök i byggbod på morgonen och utbildning på kontor under eftermiddagen.

Vad har du gjort tidigare?

– Sält belysning för inne- och utebruk och arbetat hos en elgrossist i fem år. I

grunden är jag utbildad elektriker och numera är jag faktiskt så pass involverad i projekten, även rent praktiskt, att jag känner att min elkompetens kan bevaras.

När du inte arbetar, vad gör du då?

– Jag är väldigt intresserad av byggprojekt, gillar att renovera, bygga och hitta smarta lösningar. Har helrenoverat vår villa i princip själv och håller nu på med vårt lantställe.

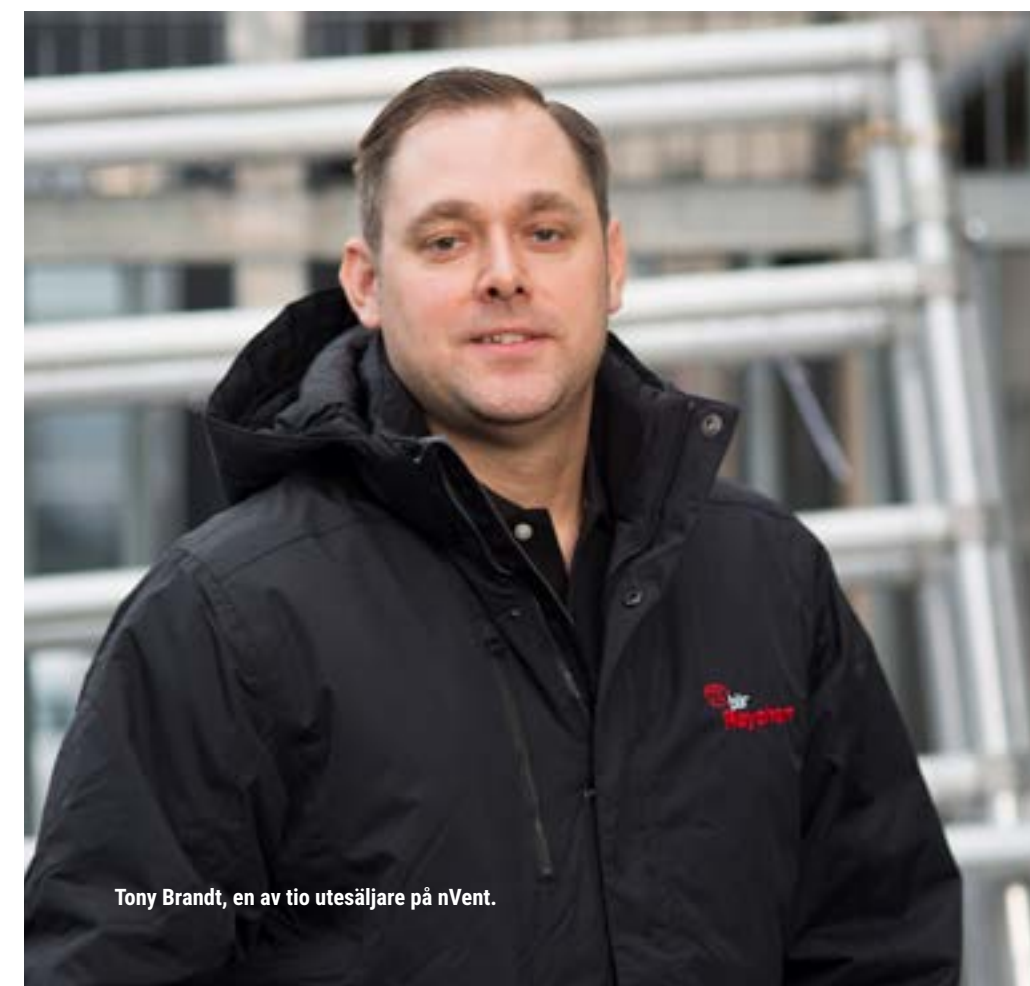
Jag tycker det är viktigt att vara

noggrann och gillar att vara påläst innan jag ger mig på något, så jag hänger mycket i forum och letar tips på nätet. Som en bonus gör mitt intresse att jag håller mig uppdaterad i mitt arbete när det gäller aktuella

byggregler och de senaste produkterna.

Får jag tid över kör jag gärna MC, både gamla och nya modeller. ■

“Får jag tid över kör jag gärna MC, både gamla och nya modeller”



Tony Brandt, en av tio utesäljare på nVent.

Alltid redo att hjälpa till

KUNDSERVICE har sin bas på kontoret i Mölndal. Kunderna som ringer hit är allt från konsumenter som behöver hjälp med sin termostat till elinstallatörer som behöver stämma av något mitt under en installation. Kundservice fungerar också som teknisk innesälj. De tar emot order från grossister och lämnar offerter till grossister, elinstallatörer och elkonsulter i byggprojekt av olika storlek, både nybyggen och renoveringar.

Niklas Isfeldt ger support åt Distrikt Norr och Göteborg. Han började på Thorin & Thorin redan 1986 och har nu alltså varit på företaget i mer än 31 år. I början arbetade han med att tillverka värmekabel, sen som säljare på industri sidan och nu åter på den kommersiella sidan med golvvärme och frostskydd.

Vilken är den största fördelen med de produkter ni arbetar med?

– Trygghet, att man kan lita på produkterna, de håller alltid högsta kvalitet.

T2 blir RAYCHEM, dina tankar om det?

– För mig som arbetat inom industrin känns RAYCHEM bara bra, det är ett varumärke som står för god kvalitet och

har mycket gott rykte.

Det bästa med arbetet?

– Arbetskamraterna, det är ett bra gäng och vi har en familjär känsla här. Men givetvis också all kontakt med kunderna, att hjälpa dem hitta lösningar och säkra upp att de blir nöjda. Man kan säga att vi odlar goda relationer på vår avdelning.

Fritidsintresse?

– En stor del av min fritid går till musik. Jag är sångare i Dream Evil, ett



liknande. ■

hårdrocksband som haft många internationella framgångar och regelbundet åkt på turnéer i Europa, USA och Japan. Jag spelar också i ett coverband som heter Jericho Brothers. Vi spelar 60-70-80-talsmusik, en blandning av Beatles, ABBA, Iron Maiden och

Rickard Sellman har främst kontakt med kunder i Distrikt Mitt och Stockholm. Han har en bakgrund inom livsmedelsbranschen. 2003 ville han byta bransch.

– Min fiskekompis Magnus Durell tipsade om tjänsten och min butikserfarenhet var ett välkommet tillskott.

Tankar om den nya termostaten i förpackningarna?

– SENZ är kanon, jag har flera själv! Bra att den nu ligger i de färdiga golvvärmeboxarna så att fler användare får den automatiskt. Vill man få tillgång till sin termostat via wifi kan man få det genom att enkelt

byta ut skärmen där processorn sitter.

Vad är det bästa med ditt arbete?

– Mina kollegor och all kundkontakt.



Ofta har vi möjlighet att vara generösa och ge våra kunder lite mer och lite bättre service än vad de förväntar sig, och det är väldigt roligt.

Företagskulturen, hur är den?

– Det känns fortfarande som ett familjeföretag tack vare kulturen man odlat genom åren,

och att många av mina kollegor haft långa anställningar. Även om vi är en del

av ett internationellt företag känns det som vi är mindre och tajtare. Alla hjälps åt och arbetar tillsammans.

Fritidsintresse?

– Förutom fiske så är jag intresserad av foto på hobbynivå, det blir mycket fiskebilder och bilder på hav och natur. Eftersom jag är intresserad av teknik och försöker hänga med i utvecklingen, blir det i mycket nördiga fotoprylar.

Men jag håller också på med musik och har spelat dragspel och andra instrument sedan jag var åtta år.

Framför allt är jag allmän sportnörd. En stor del av mitt liv har jag ägnat åt innebandy, både som spelare och tränare. Just nu är det mycket längdåkning med fokus på Vasaloppet. 50-årspris, kanske? ■

Magnus Durell har hjälpt kunder från Distrikt Syd och Väst sedan 2002. Han är utbildad elektriker i grunden men har tidigare arbetat med markanläggning som stenläggning, asfaltering och byggnation av trappor.



Vad skiljer er support från andra leverantörer?

– Vi har under många år skapat ett stort förtroende för oss som företag hos våra kunder, vi gör alltid vårt bästa för att hjälpa kunderna vilket gjort oss bra på att snabbt lösa olika situationer.

Vad är det bästa med ditt arbete?

– Arbetet är väldigt fritt och varierande, allt från kundsamtal till offerter, skisser och räkna på projekt. Men allra bäst är folket omkring i vår tajta och hjälpsamma organisation.

Fritidsintresse?

– Mitt stora intresse är fiske, främst havsfiske med stora fiskar på djupa vatten, gärna i Norge. Jag tävlingsfiskar med Team Isola och har under åren tagit hem några åtråvärda titlar.

Jag var den förste som fångade 100 olika arter i Sverige. 2012 fångade jag den näst största fisk en svensk tagit genom tiderna i hela världen. Det var en håkåring på 824 kg, den var 4,20 m lång och 2,40 m i omkrets och det skedde i Trondheimsfjorden, Norge. ■

Lösningen är nära

Även SERVICEAVDELNINGEN finns i Mölndal. Kunderna är elinstallatörer från företag i alla storlekar, fastighetsägare och privatpersoner. Om något med de installerade RAYCHEM-produkterna inte skulle fungera som det var tänkt är det hit man vänder sig. De hjälper till med felsökning, både när det gäller produktionsfel och installationsfel, hittar en lösning och skickar ut material eller tekniker. De samarbetar också med servicepartners över hela Norden, som är redo att snabbt skicka ut tekniker när helst det behövs.

Roland Larsson är servicehandläggare och är förhållandevis ny på företaget, han började 2017. I grunden är han elektriker men har under 25 år tidigare drivit ett företag som levererat industriportar.

Vilka fördelar ser du med de produkter ni arbetar med?

– Vårt sortiment inom golvvärme består av väldigt tillförlitliga produkter med hög kvalitet, god hållbarhet och långa garantier. Dessutom är det ett utbud som vidareutvecklas och nya produkter är på gång. Att RAYCHEM är så stort och väletablerat ger extra trygghet åt kunderna.

Vad är det bästa med ditt arbete?

– Jag gillar att prata med kunder på telefon, främst för att det är roligt att ge god support. Vi försöker alltid hålla oss ett strå vassare. Som bonus får man höra många intressanta historier som sträcker sig bortom själva ärendet och personen som ringer.

Fritidsintressen?

– Min fritid fördelas 50/50 mellan hästar och handboll. Vi har en gård med egen häst och boxar för uthyrning. Och både min fru och mina döttrar håller på med handboll.

Att köra till träning och ridning, åka på matcher och tävlingar kräver ett stort engagemang från oss som föräldrar. Tidigare gick mycket tid åt bara till logistik, därför köpte vi hästgården och fick mer tid till varandra. När jag får tid över för mig själv, tränar jag styrketräning på Friskis gym. ■



KONTAKT KUNDSERVICE/INNESÄLJ

Telefon: 031-335 58 00
E-post: SalesSE@nVent.com
Öppettider vardagar 07:30 - 16:30
Journummer: 020-210 100
Jourtider vardagar 6:00 - 20:00
Jourtider helger 9:00 - 18:00

KONTAKT SERVICE

Telefon: 031-335 58 00
E-post: SalesSE@nVent.com
Öppettider vardagar 07:30 - 16:30

SVERIGES ELINSTALLATÖRER HAR MED HJÄLP AV T2 BIDRAGIT TILL ATT:

- > rinnande vatten är en självklarhet året runt i alla sommar- och fritidsstugor.
- > vid renovering i villor och BRF, väljer 8-9 av 10 att samtidigt installera golvvärme.
- > göra golvvärmen till något som finns i de flesta hem.

Läs mer om T2 blir RAYCHEM på www.T2blirRAYCHEM.se

Värmekabel på lager

– från belgiska Leuven skickas 66 000 förpackningar T2Blå varje år

Har du någonsin tänkt på hur den värmekabel du använder hamnar i Sverige? Var produkterna tillverkas? Och hur de kommer till hyllorna hos grossisterna? Följ med på besök hos nVents lager- och distributionsenhet i Leuven, det är härifrån RAYCHEMS produkter levereras till de svenska grossisterna och företagen.

Text: Cia Lindau
Foto: Patrick Hendrickx

nVent har tre lager som förser hela världen med produkter inom segmentet Thermal, det vill säga produkter inom golvvärme, varmhållning och frostskydd. Ett av dem ligger i Leuven 2,6 mil utanför Belgiens huvudstad Bryssel, de två andra ligger i San Fransisco, USA och Shanghai, Kina. Det är från lagret i Leuven produkterna levereras till Sverige, övriga

Europa, Mellanöstern och Afrika. Här finns också ekonomifunktion, support och kundservice som betjänar den europeiska marknaden, förutom de ryska och svenska marknaderna som har egna organisationer. Anledningen till att den svenska marknaden har en egen supportorganisation är historisk. Tidigare fanns ett Skandina-

viskt lager i Hindås, men 2004 flyttades dess verksamhet till Leuven. Eftersom den svenska marknaden var så stor fick den nationella supporten och kundservicen bli kvar, det är den avdelning som idag finns i Mölndal utanför Göteborg.

Stark svensk marknad

Gert Van den Vonder, operativ chef på nVent Logistik och lager i Leuven

beskriver T2 som ett "Scandinavian driven brand", ett välkänt och framgångsrikt varumärke som drivits av den skandinaviska marknaden.

– Vi har väldigt tät kontakt och god relation med de svenska kunderna.

Varje år levereras ca 66 000 förpackningar T2Blå golvvärme från lagret i Leuven, 64 % av dem går till Sverige. Av QuickNet levereras 38 000 förpackningar per år, 40 % av dem till Sverige.

– Med tanke på att vi levererar en nischprodukt, inte en snabbförlig konsumentprodukt, är dessa siffror imponerande, menar han.

För att möta den svenska marknadens behov lagras alltid ett brett urval av denna kategori produkter i Leuven. Leveranserna till Sverige går dagligen och om en order kommer innan kl 12:00 skickas den samma dag. Gert berättar att lagret till och med har en packstation som enbart är avsedd för att serva skandinaviska kunder. Där finns detaljerade instruktioner för specifika kunder och deras önskemål angående till exempel dag och tid för önskad leverans, märkning av gods och val av palltyp, allt för att kunna ge så god och snabb service som möjligt.

Välkommet namnbyte

För europeiska kunder är RAYCHEM vad T2 är för svenska kunder. Att produkterna nu får samma varumärke på förpackningarna innebär fördelar för både kunder och logistik.

– Jag har länge arbetat för att minska antalet varianter av artiklar, säger Gert.

Förpackningarna innehåller samma produkt med samma kvalitet, de har bara haft olika namn och design. Genom sammanslagningen har antalet artiklar minskat och vårt arbete har kunnat effektiviseras. Det betyder också att den totala lagertillgången på varje enskild produkt är större eftersom de nu är samma och kan skickas till vilken marknad som helst, fortsätter han och menar att det ökar servicegraden för kunderna.

Håkan Persson, Innesälj- och servicechef på nVent i Mölndal håller med.

– Tack vare sammanslagningen har vi nu en större frihet att leverera våra produkter och kan snabbare tillgodose våra kunders önskemål över hela Norden, säger han.

Effektiv lagerhantering

Av det sortiment som finns på lager i Leuven kommer 65 % från Raychems egen tillverkning i Union City, USA och Suzhou, Kina. 35 % kommer från globala leverantörer. Det finns också en fabrik i Polen som producerar elskåp.

Från dessa fabriker levereras varje vecka två containers med produkter för golvvärme till Leuven. Arbetet att lossa och ställa in produkterna på sin lagerplats tar tre timmar.

I lagerhyllorna lastas de in från ena sidan och plockas ut från den andra så att de två aktiviteterna inte stör varandra. Detta är bara ett exempel på hur lagret och arbetsprocesserna är organiserade efter lean management.

Tack vare noga genomtänkta rutiner har man ett effektivt flöde och en säker

arbetsplats. Varje dag görs dessutom rutinmässiga kontroller för att säkerställa att allt fungerar som det ska och att inga avvikelser förekommer.

Miljö och säkerhet

Överallt på lagret finns tydlig information om hur man ska bete sig när man befinner sig där vare man är anställd eller besökare, hur man ska utföra sina arbetsuppgifter, vilka säkerhetsåtgärder man ska vidta och så vidare.

– Eftersom en stor del av arbetet här kräver kniv för att skära upp plast, öppna kartonger och liknande så använder vi till 95 % säkerhetsknivar med en så kallad dödmansgrepp-funktion, berättar Gert. Godshantering genererar ofta en stor mängd spillmaterial från emballage. I Leuven återvinns allt spillmaterial och gamla pallar säljs vidare för återanvändning.

Miljötänket går också igenom i resten av anläggningen, belysningen på alla kontor styrs av rörelsedetektorer, regnvatten används för att spola i toaletterna och på alla rutor finns en skyddande solfilm som minskar behovet av luftkonditionering och därmed också elkostnaden.

Tittar man sig omkring i lokalen är den väldigt ren och städad, allt ligger på sin plats och inget damm syns i hörnen.

– När vi får besök av kunder är det faktiskt något de brukar påpeka. Då brukar jag kontra med att om lagret är rent och snyggt så är också resten av verksamheten också det, säger Gert nöjt. ■



Gert Van den Vonder är operativ chef på nVent Logistik och lager i Leuven. Han började här redan 1997 och firade förra året 20 år inom företaget.

OM NVENT LOGISTIK OCH LAGER I LEUVEN

Höglager yta:	2 550 m ²
Höglager höjd:	12,2 m
Antal pallplatser:	3 300
Antal hyllplatser:	15 000
Artiklar i lager:	2 500
Artiklar i beställningssortiment:	10 000
Antal anställda:	24
Antal skift:	2 (06:00-14:00, 14:00-22:00)
Antal truckar:	6 från svenska BT (numera en del av Toyota)
Öppettider:	Alla veckodagar, även röda förutom 1/1 och 25/12

IMPONERANDE FAKTA

Total längd av T2Blå värmekabel som lagras för den svenska marknaden är 470 km, det motsvarar sträckan mellan Mölndal och Stockholm.

Total längd av QuickNet som lagras är 1200 km, det motsvarar sträckan mellan Mölndal och Leuven.

Varje timme, dygnet runt, året om, installeras 43 meter T2Röd golvvärmekabel i Sverige.

CeraPro 11 W/m UTAN termostat MED fästmaterial

FRÅN
JANUARI
2018

Fd e-nr	Artikel	Längd	Effekt	Nytt e-nr
89 485 01	CeraPro	14 m	160 W	89 405 01
89 485 02	CeraPro	21 m	240 W	89 405 02
89 485 03	CeraPro	28 m	320 W	89 405 03
89 485 04	CeraPro	35 m	400 W	89 405 04
89 485 05	CeraPro	43 m	475 W	89 405 05
89 485 06	CeraPro	57 m	635 W	89 405 06
89 485 07	CeraPro	71 m	800 W	89 405 07
89 485 08	CeraPro	100 m	1140 W	89 405 08

T2Blå-10 (10 W/m) värmekabelpaket MED digital termostat och tillbehör

FRÅN
JULI
2018

Fd e-nr	Artikel	Längd	Effekt	Nytt e-nr
89 486 01	T2Blå-10	10 m	100 W	89 406 01
89 486 22	T2Blå-10	15 m	150 W	89 406 22
89 486 02	T2Blå-10	20 m	200 W	89 406 02
89 486 24	T2Blå-10	25 m	250 W	89 406 24
89 486 03	T2Blå-10	30 m	305 W	89 406 03
89 486 04	T2Blå-10	40 m	400 W	89 406 04
89 486 05	T2Blå-10	50 m	505 W	89 406 05
89 486 06	T2Blå-10	60 m	605 W	89 406 06
89 486 07	T2Blå-10	70 m	700 W	89 406 07
89 486 08	T2Blå-10	80 m	805 W	89 406 08
89 486 09	T2Blå-10	90 m	890 W	89 406 09
89 486 10	T2Blå-10	101 m	1010 W	89 406 10
89 486 12	T2Blå-10	121 m	1215 W	89 406 12
89 486 14	T2Blå-10	142 m	1420 W	89 406 14
89 486 16	T2Blå-10	160 m	1600 W	89 406 16
89 486 18	T2Blå-10	180 m	1800 W	89 406 18
89 486 20	T2Blå-10	200 m	2000 W	89 406 20
89 486 00	T2Blå-10 utan term.	101 m	1010 W	89 406 00

Reflecta isolerskivor för T2Röd

FRÅN
JULI
2018

Fd e-nr	Artikel	Nytt e-nr
89 462 50	Reflecta-sats 3,12 m ²	89 462 40
89 462 51	Reflecta-sats 0,944 m ²	89 462 41
89 462 60	Reflecta vändskivesats 6 st	Oförändrat
89 462 81	Reflecta lim, 18 kg ca 6+6 m ²	Oförändrat
89 462 84	Reflecta Primer 1 kg, till ca 6 m ²	Oförändrat
89 462 85	Reflecta Primer 5 kg, till ca 30 m ²	Oförändrat

QuickNet-90 (90 W/m²) golvvärmematta MED termostat

FRÅN
OKT/NOV
2018

Fd e-nr	Artikel	Storlek	Effekt	Nytt e-nr
89 484 01	QuickNet-90	1,0 m ²	90 W	89 404 01
89 484 15	QuickNet-90	1,5 m ²	135 W	89 404 15
89 484 02	QuickNet-90	2,0 m ²	180 W	89 404 02
89 484 16	QuickNet-90	2,5 m ²	225 W	89 404 16
89 484 03	QuickNet-90	3,0 m ²	275 W	89 404 03
89 484 17	QuickNet-90	3,5 m ²	320 W	89 404 17
89 484 04	QuickNet-90	4,0 m ²	360 W	89 404 04
89 484 18	QuickNet-90	4,5 m ²	410 W	89 404 18
89 484 05	QuickNet-90	5,0 m ²	455 W	89 404 05
89 484 06	QuickNet-90	6,0 m ²	545 W	89 404 06
89 484 07	QuickNet-90	7,0 m ²	630 W	89 404 07
89 484 08	QuickNet-90	8,0 m ²	725 W	89 404 08
89 484 09	QuickNet-90	9,0 m ²	800 W	89 404 09
89 484 10	QuickNet-90	10,0 m ²	915 W	89 404 10
89 484 12	QuickNet-90	12,0 m ²	1100 W	89 404 12
89 484 00	QuickNet-90 utan termostat	10,0 m ²	915 W	89 404 00

Termostater för golvvärme

FRÅN
JANUARI
2018

Fd e-nr	Artikel	Nytt e-nr
85 815 01	TE analog termostat	85 815 14
85 815 15	NRG-DM, IP21, P-vit	85 815 65
85 802 48	Raychem GreenLeaf, IP21, svart	Oförändrat
85 815 70	Raychem SENZ, IP21, vit och svart	Oförändrat
85 815 71	Raychem SENZ WIFI, IP21, vit och svart	Oförändrat
85 815 66	Raychem SENZ packningssats till IP44	Oförändrat
85 815 68	Raychem SENZ metallfront, Exxact	Oförändrat
85 815 69	Raychem SENZ antracitfront, Exxact	Oförändrat

T2Blå-20 (20 W/m) värmekabelpaket MED termostat och tillbehör

FRÅN
JULI
2018

Fd e-nr	Artikel	Längd	Effekt	Nytt e-nr
-	T2Blå-20	11 m	205 W	89 406 31
89 486 32	T2Blå-20	14 m	285 W	89 406 32
-	T2Blå-20	18 m	355 W	89 406 33
89 486 34	T2Blå-20	21 m	435 W	89 406 34
89 486 36	T2Blå-20	28 m	575 W	89 406 36
89 486 38	T2Blå-20	35 m	720 W	89 406 38
89 486 40	T2Blå-20	43 m	845 W	89 406 40
89 486 42	T2Blå-20	50 m	980 W	89 406 42
89 486 44	T2Blå-20	57 m	1130 W	89 406 44
89 486 46	T2Blå-20	63 m	1270 W	89 406 46
89 486 48	T2Blå-20	71 m	1435 W	89 406 48
89 486 50	T2Blå-20	86 m	1710 W	89 406 50
89 486 52	T2Blå-20	101 m	2015 W	89 406 52
89 486 54	T2Blå-20	115 m	2300 W	89 406 54
89 486 30	T2Blå-20 utan term.	101 m	2015 W	89 406 30

T2Röd värmekabelpaket MED termostat och tillbehör

FRÅN
JULI
2018

Fd e-nr	Artikel	Längd	Effekt*	Nytt e-nr
89 462 12	T2Röd	16 m	160 W	89 462 30
89 462 13	T2Röd	23 m	230 W	89 462 31
89 462 14	T2Röd	30 m	300 W	89 462 32
89 462 15	T2Röd	37 m	440 W	89 462 33
89 462 16	T2Röd	44 m	480 W	89 462 34
89 462 18	T2Röd	58 m	580 W	89 462 35
89 462 20	T2Röd	72 m	720 W	89 462 36
89 462 22	T2Röd	86 m	860 W	89 462 37
89 462 24	T2Röd	100 m	1000 W	89 462 38

* Angiven ca effekt vid cc-avstånd 100 mm och förläggning i 15 mm avjämningsmassa under klinker

QuickNet-160 (160 W/m²) golvvärmematta MED termostat

FRÅN
OKT/NOV
2018

Fd e-nr	Artikel	Storlek	Effekt	Nytt e-nr
89 484 20	QuickNet-160	1,0 m ²	160 W	89 404 20
89 484 21	QuickNet-160	1,5 m ²	240 W	89 404 21
89 484 22	QuickNet-160	2,0 m ²	320 W	89 404 22
89 484 23	QuickNet-160	2,5 m ²	400 W	89 404 23
89 484 24	QuickNet-160	3,0 m ²	475 W	89 404 24
89 484 25	QuickNet-160	3,5 m ²	565 W	89 404 25
89 484 26	QuickNet-160	4,0 m ²	635 W	89 404 26
89 484 27	QuickNet-160	4,5 m ²	720 W	89 404 27
89 484 28	QuickNet-160	5,0 m ²	805 W	89 404 28
89 484 29	QuickNet-160	6,0 m ²	935 W	89 404 29
89 484 30	QuickNet-160	7,0 m ²	1140 W	89 404 30
89 484 31	QuickNet-160	8,0 m ²	1285 W	89 404 31
89 484 32	QuickNet-160	9,0 m ²	1440 W	89 404 32
89 484 33	QuickNet-160	10,0 m ²	1600 W	89 404 33

T2 BLIR RAYCHEM -
ETT MAGASIN OM
VÄRLDSLEDANDE
VÄRMEKABLAR
ges ut av nVent
Nordic AB.

ANSVARIG UTGIVARE
Jan Jönsson

REDAKTÖR
Eva Blomdahl

LAYOUT
Eva Blomdahl

HEMSIDA
raychemgolvvärme.se
T2blirRAYCHEM.se

TRYCK
PR Offset, Mölndal

KONTAKTUPPGIFTER
NVENT NORDIC AB

Box 214
431 23 Mölndal

Flöjelbergsgatan 20B
431 37 Mölndal

031-335 58 00

SalesSE@nVent.com



CADDY ERICO HOFFMAN RAYCHEM SCHROFF TRACER

nVent.com/RAYCHEM