

Det innovativa företaget

I över 60 år har företaget REC Indovent funnits med på marknaden, från början tillverkade man och sålde ventilations slangprodukter till industrin. Det var Rudolf Elvar Christensson som startade företaget 1954 efter att han sett en brist av produkter på industrimarknaden. Idag har företaget genomgått en förändring och de är nu experter på inomhusklimat i lågenergihus. Sedan 2015/16 ingår REC i Ernströmgruppen.

Tittar man tillbaka till för 15-20 år sedan var REC Indovent med och introducerade Iris spjället för den svenska marknaden. Då var det en storsäljare, men allt eftersom produkten blivit vanligare och andra typer av spjäll dykt upp har Iris spjällen sakta försvunnit mer och mer. Allt eftersom marknaden förändras följer även företaget med. 2005 startade de en egen tillverkning av ventilationsaggregat och 2008 sålde de av den delen av slang som inte hade med ventilation att göra. De gick då från att vara ett slang/industriföretag till att vara ett mer anpassat ventilationsföretag. Idag ser produktsortimentet helt annorlunda ut. Efterhand har ventilations och aggregat sortimentet utvecklats mer åt inneklimatslösningar. Det handlar mycket om ljuddämpande produkter, flexibla produkter, ventilations slangar med mera. Det senaste de kommit ut med är värmepumpar och en kombinerad ventilations- och värmepump.

NYHETER VARJE ÅR

– Vi jobbar mycket med att vara produktutvecklande och innovativa, säger Claes Jäderholm, Sales Manager på REC Indovent. Vi har ett

mål att ta fram minst en ny produkt varje år, vilket vi klarat av, fortsätter han.

Den senaste produkten de tagit fram är ett överluftsdon, RW60. Produkten är helt revolutionerande då den kan installeras utan att förstöra väggens ljudvärde. Produkten är en komplett lösning med ljuddämpare och undertaksdon som uppfyller alla ljudkrav vi har i Sverige. Produkten har tagit 2 år att ta fram från det att idén dök upp till att den är testad och redo att marknadsföras. Inte alla nyheter är lika banbrytande som RW60, det kan vara storlekar på en slang eller extra tjock isolering på en kondensdrasut som är nyheten för året.

”

Vårt mål är att ta fram minst en ny produkt varje år!

– Av 10 idéer är det kanske 1 idé som leder fram till något bra, säger Toomas Uussalu, Key Account Manager på REC Indovent.

– Vi är ju inte alls så stora men vi är ganska innovativa, fyller Claes i.

REC Indovent säljer endast sina produkter genom några utvalda grossister runt om i landet. Strategin är att själva skapa marknaden genom att jobba mycket med att få produkterna föreskrivna genom konsulter mot byggbolag och bostadsbolag. Bevego, som är en av grossisterna, har i över 20 år samarbetat med REC Indovent.

– Bevego har vi följt sedan begynnelsen, det är ju en utav våra absolut största och bästa kunder tycker vi på alla möjliga sätt. Det försöker vi såklart förvalta på bästa sätt.

I princip varje vecka tar filialerna runt om i landet emot leveranser.

Företaget fokuserar mycket på kvalitet och leveranssäkerhet, något som Daniel Franzén, produktansvarig Ventilation på Bevego håller med om.

– Förutom bra produkter, skall våra samarbetspartners bland annat kunna erbjuda hög servicegrad, leveranssäkerhet och ha en stark position på marknaden inom sitt produktsegment. Dessa kriterier uppfyller REC Indovent med bravur. Detta återspeglas också i att vi tillsammans har haft ett samarbete i mer än 20 år, vilket i sin tur ger en extra trygghet, säger Daniel.





DRIVA FRAMTIDENS BOENDE

Något som REC Indovent jobbar mycket med är att förbättra inomhusklimatet i bostäder.

Idag är boverkets byggregler stränga vilket gör att de flesta bostäder som byggs är lågenergihus. För att få ett bra inomhusklimat är det viktigt att tänka på energi, verkningsgrad, ljudnivåer och bra ventilation, vilket REC Indovent blivit experter på.

– Vi vill vara med och driva framtidens boende och då är inneklimatet en viktig del i det, säger Claes.

Vissa av produkterna är väldigt nischade mot lågenergihus men inte alla, de har både små och stora aggregat och de säljer även värme-pumpar.

En ny produkt som företaget lanserat är ett ventilationsaggregat kombinerat med en värmepump, REC Klimatanläggning. Den löser till- och frånluftsventilation, ditt värmebehov och ditt tappvarmvatten om du bor i en villa på ca 250 kvadratmeter.

– Den har även ett kylsystem för sommaren, det är vi ganska unika med, säger Toomas.

REC Indovent säljer även textildon som används för att få in mycket luft dragfritt. Dessa tas



fram på förfrågan. När en kund kommer med ett önskemål simulerar REC ett projekt med flöden, lufthastighet etc. för att räkna på vad kostnaden samt hur flödesbilden ser ut. Dessa don hittar man ofta i skolor, sporthallar eller inomhusarenor. Donen tillverkas i Tjeckien. REC har agentur och ensamrätten i Sverige och Norge.

PRODUKTION I SVERIGE

Huvudkontoret ligger i Mölndal, tillsammans med ett helt nytt höglager som invigdes tidigare i år. Även i Stockholm och Malmö finns det numer säljkontor.

REC Indovent har valt att behålla en stor del av sin produktion i Sverige även om det blir stor konkurrens från enklare, billigare aktörer i Europa. I Linköping finns högteknologisk fabrik på 1700 kvadratmeter där många av produkterna tillverkas.

– I Sverige och Norden har vi en ganska hög kravspecifikation på produkterna vilket har gjort att vi kan bibehålla produktionen här men ändå vara en aktör på den nordiska marknaden, säger Claes.

Mycket i fabriken är automatiserat istället för



handgjort, därför kan mycket av produktionen stanna i Sverige, det som produceras utanför Sverige görs i samband med ledande europeiska underleverantörer. Ofta med deras egna verktyg och varumärke.

– I Linköping gör man nästan en AKU-COMP var trettionde sekund, säger Claes.

Att företaget producerar bra produkter framgår av olika mätningar.

– Vi har nästan inga reklamationer och våra kunder är mycket nöjda, avslutar Claes.

Från 2018 inför REC 5 års garanti på alla produkter. •

Läs mer om nya produkter på nästa sida



Claes Jäderholm, Sales Manager
Toomas Uussalu, KEY Account Manager



Nyheter hos REC Indovent



RW60

RW60® är en komplett lösning med ljuddämpare och undertaksdon som uppfyller alla ljudkrav, när krav på hög ljuddämpning föreligger. Med RECs RW60® säkerställer vi att du håller väggens krav på ljudvärde. RW60® påverkar inte väggens totala Rw och en reduktionsberäkning behöver därför inte göras.

- Kan med fördel användas till skolor, kontor, sjukhus, trättstuga eller i andra utrymmen där det föreligger ljudkrav på vägg.
- Säkerställer att du håller väggens krav på ljudvärde
- RW60® uppfyller kraven för oavvärd material. Euroclass A1, enligt standard EN 13501-1 samt uppfyller även kraven för täthetsklass D



REC KLIMATANLÄGGNING

REC Klimatanläggning är en komplett energieffektiv systemlösning för värme, kyla, ventilation och tappvarmvatten till din bostad.

Klimatanläggningen löser så du får FTX-aggregatets stora fördelar, integrerat med en luft/värmepumpslösning (VP). Systemlösningen består av RECs FTX-aggregat RT Blue, REC VP Innedel och REC VP Utedel.

- Komplet systemlösning med värmepump och FTX ventilation
- Energieffektiv lösning för bostäder upp till 240 km
- Enkel installation
- 2 enheter med förberedda anslutningar
- Energieklass A++/A+
- Utvecklad för nordiskt klimat
- Låg ljudnivå



RECOM 2/4

RECOM bostadsaggregat finns i två olika utföranden. RECOM 2 är avsedd för mindre bostäder upp till ca 100m² (50 l/s friblåsande) och RECOM 4 kan användas för bostäder upp till 250m² (110 l/s friblåsande).

RECOM är utformat för att tillgodose ett ökat krav på energibesparing med hjälp av effektivare värmeåtervinning och lägre energiförbrukning. Som standard ingår en fjärrpanel med en modern touchskärm.

- Kompakt aggregat för bostadsventilation
- Motströmsvärmväxlare med 85-92% verkningsgrad (enligt EN15141-7)
- EC-fläktar med låg SFP
- F1-filter
- "Plug and play"

Läs mer om företaget och deras produkter på www.rec-indovent.se

**NU HAR VI GJORT DET ENKLARE
FÖR DIG ATT SKAPA OFFERTER
TILL DINA KUNDER!**

BEVEGO.SE



BEVEGO
BYGGPLÅT VENTILATION ISOLERING