**Pressemelding** Fredag 20 februar 2015

**

**

*Miba AS er importør av Mitsubishi Electric varmepumper i Norge. Omsetning i 2015 vil være ca 250 millioner kroner.*

*Produktene vi tilbyr er varmepumper, aircondition og avfuktere.*

*På verdensbasis har Mitsubishi Electric over 100 000 ansatte og er en av verdens største aktører innen klimasystemer.*

***Miba AS****T: 02650
Org nr 962 070 523*[*www.miba.no*](http://www.miba.no)

***Kontaktperson:*** *Einar Smidesang
einar@miba.no
48 89 19 37*

***Post/ Besøksadresse:*** *Gneisveien 2D
1914 Ytre Enebakk*

***Presserom:***[***www.miba.no/presse***](http://www.miba.no/presse)

**Mitsubishi Electric skal bli størst på luft til vann varmepumper i Norge**

**Som et ledd i målsetningen om å bli markedsleder på luft til vann varmepumper i Norge, har Mitsubishi Electric nå gjort flere strategiske grep sammen med importøren Miba.**

**Produktutvikling og driftssikker kvalitet**

Ett av de største grepene ligger innen produktutvikling. Her peker markedssjef i Miba, Einar Smidesang, på hva de har fått til. – Vi har utviklet en helt unik og komplett luft vann serie, med over 200 ulike kombinasjonsmuligheter. Sammen med fleksibilitet, er det selvfølgelig kvalitet, effektivitet og driftssikkerhet som har vært førsteprioritet, forteller Smidesang. Mitsubishi Electric kaller denne serien Ecodan, der Eco står for Economy og Dan står for Heating på japansk.

**Flyttet produksjonen til Skottland**

Et annet viktig strategisk grep for Mitsubishi Electric, har vært å flytte produksjon av Ecodan luft til vann serien til Skottland. Der produseres nå både innedeler og utedeler. – Dette gjør oss mye mer fleksible på varetilgang, reservedeler, kompetansebygging og kvalitetssikring, sier Smidesang. Fabrikken ligger rett ved Edinburgh, og produserer for det Europeiske markedet.

**Økt lagerkapasitet i Norden**

Mitsubishi Electric åpnet nettopp et nytt lager i Stockholm. Der har de 7100 m2 og over 5500 pallplasser. På det nye lageret skal reservedeler ligge lett tilgjengelig for levering innen 48 timer, så installatører og sluttkunder skal få den servicen de fortjener. – Vi har som mål å levere den beste servicen på produkt, reservedelshåndtering og teknisk kompetanse innen luft til vann. Skal vi lykkes mener vi dette er veien å gå, sier Smidesang før han avslutter med ett lite hint: - Det blir mye spennende innen luft vann fremover fra vår side!

**Informasjon**

**Kontaktpersoner pressemelding og ytterligere spørsmål:**

Einar Smidesang *Markedssjef* 48891937 einar@miba.no