**Geberit har producerat en miljard Mapress**

Geberit, 2018-05-07

**VVS-företaget Geberit har passerat en viktig milstolpe. Den Mapresskoppling som får nummer 1000 000 000 har precis producerats – och tillverkningen av den populära kopplingen som sammanfogar rör, går därmed från miljon- till miljardproduktion! Frågan är om Gunnar Larsson från värmländska Molkom, ens hade vågat drömma om att hans uppfinning skulle bli så revolutionerande, när han konstruerade den sinnrika och tidsbesparande pressmetoden, på 50-talet?**

Idag ägs varumärket Mapress av VVS-leverantören Geberit. Pressmetoden har blivit den dominerande tekniken för att sammanfoga rör och används inom VVS-branschen världen över. Istället för att gänga, svetsa eller löda ihop rördelar, trär man på en koppling och pressar ihop delarna med ett kraftigt verktyg. Idag består Mapress-sortimentet av cirka 2000 produkter anpassade för olika typer av medier och tillämpningsområden.

Historien om Mapress tog sin början i den värmländska orten Molkom, där Gunnar Larsson på 1950-talet tog fram en praktisk sammanfogningsmetod som populärt kom att kallas för ”Molkom-muffen”. Konstruktionen byggde på att man med hjälp av ett speciellt verktyg och ett sinnrikt utformat och prefabricerat kopplingselement kunde pressa samman rördelar med ett enkelt handgrepp. Det gjorde arbetet för rörmokarna betydligt enklare, när varje rördel kunde sammanfogas på några minuter och man slapp tidskrävande och riskabla arbetsmoment som att löda och svetsa.

Branschen var till en början skeptisk. Skulle det här verkligen hålla? Men 1963 fick man tillstånd att anlägga godkända värmeinstallationer med hjälp av metoden. Lite senare blev metoden betrodd att även användas för tappvatteninstallationer.

* Men branschen var rädd att det rostfria stålet som användes skulle kunna kontaminera vattnet, och man ville hellre fortsätta med kopparrör som man alltid hade gjort, säger Olle Månsson, produktchef på Geberit.

**Genombrott 1986**

1964 tog Gunnar Larsson patent på sin uppfinning, men han hade inte resurser för att få ut den på marknaden.Presskopplingspatentet ägdes länge av Helsingborgsföretaget AGA, men 1968 köptes det av det tyska företaget Mannesman. Det var även här presskopplingen fick namnet Mapress (förkortning av Mannesman Pressfitting).

Det stora genombrottet fick Mapress först 1986, då pressmetoden godkändes brett på global nivå. Nu användes metoden inte bara för att sammanfoga tappvatteninstallationer, värmeledningar och kylanläggningar utan började även användas av bil- och offshore-industrin, processindustrin och inom petrokemisk verksamhet.

* Mapress blev branschstandard och det mest ekonomiska och hållbara alternativet inom en stor del av framför allt tillverknings- och byggindustrin, säger Olle Månsson.

I Sverige blev användningen av Mapress stort först i början av 1990-talet, då försäkringsbranschen införde större brandsäkerhetskrav på byggarbetsplatserna.

* Då blev det komplicerat att fortsätta med lödning- och svetsningsarbeten inne på byggen och allt fler gick över till Mapress. Plötsligt blev en medelålders uppfinning högintressant och äntligen uppskattad även i sitt ursprungsland.

**2 000 produkter**

2004 förvärvade Geberit varumärket Mapress, och företaget har investerat stort i att förfina material och utförande på produkterna. Dessutom har man vidareutvecklat säkerheten i systemet, för att göra det tydligt om man skulle missa att pressa ihop någon av kopplingarna i ett långt rörsystem.

Idag finns det ca 2000 Mapress-produkter för rosttfritt, koppar och stålrör i Geberits sortiment. Stora delar av produktionen sker i Tyskland, där Geberit just nu bygger en ny tillverkningshall, vilken blir inflyttningsklar våren 2019. Fokus här ligger på att skapa ett maximalt optimerat flöde - från råvara till färdig produkt - och ska resultera i ännu högre kvalitet och bättre leveranssäkerhet.

Och nu kan alltså Geberit summera att man har tillverkat en miljard Mapresskopplingar. Något som firas stort på Geberit över hela världen.

* Vi kommer att ha fokus på Mapress en stor del av året. Dels genom en internationell tävling i sociala medier, riktad mot VVS-branschen, där priset bl.a är en Mapresskoppling i guld. Dessutom kommer vi att arrangera events dit 300 installatörer bara i Sverige kommer att bjudas in i höst, säger Petra Nilsson, marknadschef på Geberit Sverige.

**För ytterligare information**

**För högupplösta bilder:** <http://www.mynewsdesk.com/se/geberit/latest_media>

Olle Månsson, Produktchef Geberit Sverige  
olle.mansson@geberit.com

+46 73 443 90 89

Petra Nilsson, Marknadschef Geberit Sveirge  
[petra.nilsson@geberit.com](applewebdata://460832DA-7C0A-4FF2-B44D-0E1B6E953204/petra.nilsson@geberit.com)

+46 72 743 29 27

**Om Geberit**

Geberitkoncernen är marknadsledande i Europa inom sanitetsprodukter och har en global räckvidd. Geberit verkar som en integrerad koncern med stark lokal närvaro i de flesta europeiska länder, och bidrar med unikt mervärde när det gäller sanitetsteknik och badrumsporslin. Produktionsnätet omfattar 30 produktionsanläggningar och koncernens huvudkontor finns i Rapperswil-Jona, Schweiz. Geberit har mer än 12,000 anställda i 50 länder och en nettoförsäljning på 2,9 miljarder CHF 2017. Geberits aktier finns på den schweiziska börsen SIX; sedan 2012 finns Geberit med i SMI (Swiss Market Index). [http://www.geberit.se](http://www.geberit.se/)