



Joakim Törnkvist, delägare och VD för Team PTL sedan något år tillbaka.

IVT-center med egen borrhigg

– Visst är det ovanligt, men mycket praktiskt, säger Joakim Törnkvist, VD för Team PTL sedan något år tillbaka.

– Det vanliga är att man endast säljer och installerar värmepumpar och anlitar något borrhingsföretag för att borra energibrunnen. Men med egen borrhigg klarar vi att ta ansvar för allt arbete som hör en komplett geoenergianläggning till. Det är bra för oss och bra för kunden.

Alla personal ute på jobb

Självklart är det en marknadsföringsfördel också - det är kanske inte så märkvärdigt att Team PTL har ca 25% av värmepumpmarknaden i Kronobergs län. Av de tio anställda är det endast Yvonne Ivarsson som stadigst finns på kontoret och tar hand om både bokföringen och telefonen.

– Alla vi andra är för det mesta borta, tillägger Lars Andersson som är företagets säljare och nästan alltid ute på kundbesök.

Nu är han nästan på väg ut och innan han försvinner får jag veta att företaget visserligen säljer all slags värmepumpar, men satsar mest på geoenergianläggningar.

Bergvärmeanläggningar bäst

– Det är kanske 15% av det geografiska området vi jobbar i som inte lämpar sig för energibrunnar. Det gäller att förklara för kunden vilka fördelar det finns i den typen av uppvärmningssystem trots den högre investeringskostnaden, förklarar Lars.

– Visst kan vi installera exempelvis ett grundvattensystem, men då bör man även satsa på rensningsbara mellanväxlare och en hel del annat vilket ökar priset och underhållskraven.

Det resonemanget kan kunderna ta till sig. Svårare är det att förklara varför Team PTL oftast offererar djupare energibrunnar än flertalet konkurrenter.

– Här är det okunnigheten om hur golvvärmen fungerar som ställer till det, förklarar Lars

– Många har svårt att förstå att med lägre arbetstemperatur blir värmepump-anläggningen effektivare och kräver djupare borrhål. Och golvvärme är det många som gärna vill ha.

Endast IVT-pumpar

Installation av nya anläggningar är givetvis inte det enda Team PTL lever på.

– Vi erbjuder fullständig service på befintliga anläggningar, dock endast de som bygger på IVT:s värmepumpar. För en låg kostnad kan vi göra årliga kontroller och injusteringar och kunden slipper då att överhuvudtaget ta hand om anläggningen, berättar Joakim.

– Det blir även några dricksvattenbrunnar per år, men inte många. Med en egen borrhigg kan vi ta de jobben också ifall den är ledig.

Märkliga statistikslutsatser

Lars är noga med att påpeka att företaget bedriver mycket aktiv kundvård – man hör av sig till gamla kunder och följer upp de anläggningar man installerat under långre period.

– Ett år efter installationen återkommer vi för en kostnadsfri kontroll av anläggningen. Den som önskar erbjuds ett underhållsavtal vilket passar den som vill ha så lite som möjligt att göra i pannrummet, säger han.

Företagets erfarenhet av värmepumpinstallationerna motsäger försäkringsbolaget Folksam något dystra statistik.

– De fel vi stöter på är enkla att åtgärda, det är inga stora haverier det handlar om. Det kan gälla att byta en trasig ventil eller packning, inga stora ingrepp. Anläggningarna fungerar faktiskt bättre än Folksams statistik ger sken av, påpekar Joakim.

Helst inget underhåll alls

En anmärkning undslipper sig dock honom.

– Fast det är lite märkligt. En kund kan lägga minst lika mycket pengar på en bil, som dessutom skall skötas, tvättas, göras service på och tas om hand för betydliga belopp varje år för att fungera problemfritt, säger Joakim

– Men en värmepumpänläggning ... ja, den förväntas gå i årtal utan något underhåll alls. Fast de gör det för det mesta, men så snart minsta fel dyker upp ...

Arbetande delägare

Team PTL har idag fyra delägare - Lars Andersson, Joakim Törnkvist, Tommy Bengtsson och Håkan Sandersson

– Det hela började med ett borrhingsföretag som utförde tjänster åt en värmepumpsäljare. Företagen slogs ihop och sedan 2001 har all verksamhet samlats under ett tak, förklarar Joakim.

– Vi fyra delägare arbetar aktivt i företaget, var och en med sitt eget specialområde. Lars är säljare, medan jag hopar in alltefter behov – vid installationer som behöver snabbas på eller hjälper till vid borrhning. Vi och de andra anställda arbetar längre än vanligt fyra dagar i veckan – det blir effektivare så. Sedan har vi tre lediga dagar, påpekar Joakim.

Ökad konkurrens

Både Lars och Joakim säger sig vara nöjda med företagets utveckling. Men visst har de känt av ökad konkurrens och svängningarna på marknaden.

– Det har tillkommit fler firmor som säljer värmepumpar, berättar Lars.

– För 10 år sedan fanns det kanske ett par – tre andra säljare inom vårt område. Nu har vi 5-6 som säljer IVT-pumpar, lika många för Thermia-pumpar och många fler som erbjuder installationer. Konkurrensen har hårdnat, vilket prisvärt gynnar kunderna. Om kvaliteten har hängt med i samma utsträckning kan man dock diskutera, säger han.

Lars påpekar att en egen värmepumpbutik inte är tillräcklig för att nå kunderna på dagens marknad.

– Visst håller vi öppet hus några gånger om året, men förts och främst gäller

det att aktivt söka upp dem och det tar mycket tid.

– Vi annonserar flitigt i tidningarna, besöker mässor och deltar i andra evenemang som lockar folk. Det blir faktiskt en hel del möten så almanackan fylls på ganska snabbt.

Joakim å sin sida pekar på fjärrvärmebolagen som en stark konkurrent.

– På lång sikt är det billigare att driva en egen värmepumpänläggning, säger han.

– Men så länge fjärrvärmebolagen här håller priser som är 40% under riksgenomsnittet kan vi inte konkurrera om kunderna. Anslutningsavgiften är ju betydligt lägre än en investering i en bergvärmeanläggning. Det är det som folk tittar på. Utanför fjärrvärmeområden har vi dock en stark ställning. Och där det

redan finns tillräckligt många värmepumpar vill inte fjärrvärmebolagen satsa.

Villamarknad viktigast

I branschen talas det mycket om de stora anläggningarna i mångmiljonklassen. Har Team PTL har varit med om något sådant projekt?

– Nej, inte än. Det finns inte så mycket av det i vårt område än. Här är det fortfarande villaanläggningar som dominerar, svarar Joakim.

– Men vi har gjort lite annorlunda installationer, faktiskt ganska ovanliga. Åk till växthusanläggningen i Kalvsvik och till Härlunda kyrka, uppmanar Lars.

Så det var bara att ge sig av.

foto & text: Henryk Rozenberg



Den fasta klippan på kontoret, Yvonne Ivarsson, håller koll på telefonerna och gubbarna De övriga i Team PTL:s personal är oftast svåra att få tag i under arbetstid.