



De ska värma upp en fastighet till

Publicerad: 15 februari 2013

Författare: Lina Hagström

Bergslagens Energi och Kamin AB har börjat förbereda för inflytt i grannfastigheten. Ett hyreskontrakt på tre år är på plats och Jukka Löf ser fram emot utökat utrymme för sina skrymmande produkter.- Vi har inte haft en dag utan jobb sedan starten 2009, berättar Jukka Löf.

Med 80-100 kamin- och skorstensinstallationer om året behövs det också mer lagerutrymme. Förhoppningsvis hinner man få i ordning och ta grannfastigheten i bruk under mars eller april.

- Det blir både lager och butik i den nya delen, säger Jukka Löf.

Bergslagens Energi och Kamin AB säljer främst kaminer och skorstenar. Man utför också skorstensreparationer invändigt och utvändigt med slang och keramik och utvändig murning och putsning. Företaget har alltifrån små till stora vedspisar till vedpannor i sortimentet och nyinstallation av kakelugnar från Contura fyller många jobbveckor under året.

Kända svenska leverantörer är en stor del av Bergslagens Energi och Kamins framgång.

- Jag brukar säga att ROT-avdraget och Contura är viktigast för oss, säger Jukka Löf.
- Jag brukar också säga att hittar du inte en kamin i Conturas katalog så ta time-out på planeringen. Det är så klart ett skämt, men poängen är att deras utbud är så otroligt brett att de har något för alla smaker. Det är mycket som ska klaffa när man köper en kamin. Inte minst är det viktigt att man trivs med hur den ser ut även när det inte eldas i den. Den blir som en möbel i hemmet, säger Jukka Löf.

Från två veckor till ett år

Allt inom vedeldning – och lite till. Det är Bergslagens Energi och Kamins motto. Ett motto man kommer kunna leva upp till ännu bättre när nya lokaler tas i bruk och plats för vedpannor och skorstenar och andra tyngre produkter kommer att finnas.

- Men vi ska se till att hålla oss till det vi kan och inte spåra ur på allt annat kرافs, säger Jukka Löf.



Från det att en kund kliver in i butiken och bestämmer sig för en kamin tar det 2-4 veckor till den är installerad i kundens hus.

- Det förutsätter att de gjort en anmälan om eldstad till kommunen först och jag ger aldrig någon offert utan att först ha varit och tittat på huset, säger Jukka Löf.

Men steget till installation kan vara betydligt längre än ett par veckor.

- Man ska komma ihåg att det här inte är en produkt som man spontanhandlar. Det är en stor investering och för en del kunder kan det ta över ett år innan de kommer fram till vilken lösning de vill ha. Under tiden finns vi där med den information de behöver. Sådana här typer av installationer omgärdas av mycket bestämmelser och där blir vår

kunskap viktig, säger Jukka Löf.

Trivsselfaktor

Under tiden för intervjun är två av de anställda ute och installerar en Contura 520T till befintlig skorsten som renoveras vid installationstillfället.

– Det är så roligt med bra produkter. Man vill sälja dem för man vet att de verkligen håller vad de lovar. Utöver att det är en värmekälla så är det också en investering som ger hög trivsselfaktor, säger Jukka Löf.

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/de-ska-varma-upp-en-fastighet-till/>