



Nöjda kunder sedan 1984

TRE EXEMPEL FRÅN VERKLIGHETEN.



EUROPA 6, GAMLA STAN

I Gamla stan ligger fastigheten Europa 6, med anor från sent 1300-tal. Under årsskiftet 2009-2010 började bostadsrättsföreningens styrelse se sig om efter ett annat uppvärmningsalternativ. Men den charmiga stadsdelen, med små gågator och tätt mellan husen, ger inte de enklaste förutsättningarna för att byta värmesystem. Mats Heggstad, ordförande i bostadsrättsföreningen, berättar mer.

Vad gjorde att ni började se er om efter en annan lösning?

– Våra kostnader för eluppvärmningen blev allt dyrare och till slut insåg vi att det inte var rimligt att betala de summorna. Vi var sju familjer som delade på cirka 240 000 kronor i uppvärmningskostnader per år. Därför bestämde vi oss för att titta på andra uppvärmningsalternativ.

Hur kom ni i kontakt med Energipartner?

– Först tittade vi på luftvärmepumpar. Men det var ganska komplexa lösningar tyckte vi. Vi tittade även på fjärrvärme, men det spåret släppte vi ganska snabbt. Istället bestämde vi oss för att titta på andra typer av värmepumpar. Jag har tidigare arbetat som försäkringsmäklare och jobbat mycket med industri- och fastighetsbolag. En av mina gamla kunder har ett mångårigt, gott samarbete med Energipartner. De rekommenderade mig att kontakta dem, vilket vi också gjorde. För oss var det värdefullt att få tag på någon som vi kunde lita på och anförtro våra frågor och räkna med att få korrekta svar. Vi i styrelsen är lekmän – vi kan ingenting om värmepumpar och ville inte anlita någon som till varje pris ville sälja in sin lösning. Därför var det så viktigt för mig och för styrelsen med den personliga rekommendationen – att vi fick tag på någon som vi visste hade gjort ett bra jobb för andra kunder.

Hur tog ni det vidare därifrån?

– Jag kontaktade Energipartner och frågade om de kunde tänka sig att bli vår konsult, och formulera ett upphandlingsunderlag åt oss. Vi kom överrens, fick ett mycket bra underlag och kontaktade därefter fem stora värmepumpsleverantörer i Stockholmsområdet. Men när vi får in deras offerter anser vi i styrelsen att de är undermåliga, och dessutom har en otydlig prissättning. Vi kände oss inte trygga. Då vände vi oss återigen till Energipartner och frågade om de också ville komma in med en offert. Av dem fick vi en snygg, tydlig och prismässigt konkurrenskraftig offert. Vi beslutade då att anlita Energipartner.

Kan du beskriva hur processen med Energipartner såg ut?

– Vi ville ha en totalentreprenad, vilket innebar att Energipartner tog hand om precis allt, inklusive att söka alla tillstånd och sköta all hantering av olika myndighetsfrågor. Den processen var ganska lång, eftersom Gamla stan är ett område av historiskt och kulturellt värde. Dessutom hamnade vi i ett läge där tillståndsmyndigheten började lägga upp nya rutiner när det gällde borrhningar i Gamla stan. Många remissinstanser skulle tillfrågas, men allt det här hanterade Energipartner väldigt smidigt, vilket till sist gav oss ett borrhningstillstånd. Vi i styrelsen fick också bra och kontinuerliga uppdateringar på vart i processen vi befann oss. När alla tillstånd väl

var på plats tog det ungefär tre veckor att genomföra borrhning, markarbeten, bortforsling av den gamla anläggningen och installation av den nya.

Hur stor blev besparingen?

– Anläggningen är såpass nyinstallerad att vi inte har facit än, men kalkylen säger att vi kommer att spara i storleksordningen 100-150 000 kronor per år i uppvärmningskostnad. Det beror lite på hur elpriserna utvecklas.

Med facit i hand, vad är viktigt att tänka på i en sådan här process?

– Det jag skulle rekommendera andra styrelser som sitter i samma beslutsprocess är att fundera över vem som ska äga den nya värmeanläggningen. Det var faktiskt den frågan som gjorde att vi valde bort fjärrvärme som alternativ. Med en sådan värmelösning är det nämligen fjärrvärmebolaget som äger hela infrastrukturen för uppvärmningen – något de tar bra betalt för. Vi valde istället att göra en lite större investering själva, samtidigt som vi fick en egenägd infrastruktur. Värmepumpen behöver kanske bytas ut vart tjugonde år, men borrhålet och infrastrukturen finns kvar. Därför menar jag att den långsiktiga vinsten är att äga sin egen energikälla. Och är det så att någon som läser det här vill komma och se hur vår anläggning ser ut, så ta gärna kontakt med mig, Mats Heggstad ordförande för Europa 6.



OM VÄRMESYSTEMET:

Fastigheten värms av en värmepump med en effekt på 28 kilowatt. Det som gör den här installationen speciell är att energin hämtas från grundvattnet istället för berget. Orsaken är att större delen av Gamla stan ligger mitt på Brunkebergsåsen, som huvudsakligen består av grus och sand. Den stora fördelen med grundvattenvärme är den verkningsgrad som uppnås – grundvattnets temperatur är drygt den dubbla jämfört med temperaturen i vanligt berg, vilket innebär att värmepumpens effekt i själva verket motsvarar 35 kilowatt.

ÅLSTENSGATAN 22, BROMMA

Ålstensgatan 22 är en fastighet med 17 lägenheter och stor trädgård. Under 2005 investerade man i ett nytt värmesystem. Anders Öhrnell – kassör och styrelseledamot i bostadsrättsföreningen – minns tillbaka.

Vilken uppvärmning hade ni tidigare?

– Vi hade oljeuppvärmning, med stöd av el.

Vad var det som gjorde att ni började se er om efter en annan lösning?

– Dels var det ekonomin, där vi tittade på prisen för olja och el samtidigt som oljepannan var gammal och krävde service. Sedan så var det också en miljöaspekt med.

Hur kom ni i kontakt med Energipartner? Och varför valde ni just dem?

– Vi gjorde en offertförfrågan till tre olika leverantörer, men fastnade snabbt för Energipartner. De ligger i vårt närområde och hade dessutom goda referenser. De återkom snabbt med offert och förslag på hur vi skulle gå tillväga. Vi fick direkt ett bra intryck. I vår beslutsprocess gick vi inte bara på pris, utan referenser och kvalitet var det viktigaste för oss. Vi visste också att Energipartner var ett stabilt företag, och det är viktigt att känna sig säkra på att leverantören av ett sånt här system finns kvar i framtiden. När vi sökte lån på banken var Energipartner även kända där och hade gott rykte – det var flera andra av bankens kunder som hade anlitat dem. De här vibbarna och de referenser vi fick gjorde att valet blev enkelt.

Hur såg processen med Energipartner ut?

– När vi bestämt oss satte de igång omgående. Jag var helt fascinerad över arbetet. De tog ut oljepannan, och genomförde sedan en ganska omfattande installation snabbt och smidigt. Fyra borrhål och en bergvärmepump med separat tank för varmvatten och fyra ackumulator-tankar. Det finns också en ny oljepanna som stöttar med tillskottsvärme om det blir riktigt kallt. De städade och gjorde i ordning allt jättefint efter sig. Enligt den kalkyl vi gjort beräknades återbetalningstiden till åtta år, men det har faktiskt gått snabbare än så.

Vilka råd skulle du ge till andra bostadsrättsföreningar som vill byta värmesystem?

– Det handlar om en stor investering, och då vill man känna sig säkra. Ta referenser. Gör en kalkyl ihop med leverantören. Ett sånt här arbete kräver särskild kompetens och du måste känna förtroende. Stirra dig inte blind på priset utan titta även på de andra bitarna. Vi fick offerter som var billigare än Energipartner, men tryggheten, förtroendet och närheten gjorde att vi valde dem.





KUNGLIGA DJURGÅRDENS FÖRVALTNING

Staffan Backdahl arbetar som teknisk förvaltare, med ansvar att tillgodose värmebehovet i cirka 200 fastigheter på norra och södra Djurgården. Utbyte av oljeuppvärmning till värmepump är en prioriterad fråga inom Kungliga Djurgårdens förvaltning, och sedan 2011 är det Energipartner som utför installationerna, och serviceuppgifterna.

Hur kom du i kontakt med Energipartner?

– Under 2011 gjorde Kungliga Djurgårdens förvaltning en ny upphandling för värmepumpsinstallationer. Det innebär att vi tar in offerter från flera olika leverantörer som vi sedan jämför. Energipartner var det alternativ som passade oss bäst, både sett till pris och kompetens.

Hur är det att arbeta med Energipartner?

– Det är ett företag som tar kundens önskemål till sig och som man kan bolla olika alternativ med för att hitta den bästa lösningen för ett specifikt behov. Just den kompetensen och lyhördheten är de största fördelarna med att arbeta med Energipartner. Installationerna, och även serviceuppgifterna har fungerat utmärkt under den tiden vi arbetat tillsammans.

Vilken är den största besparing ni gjort i en fastighet efter byte till värmepump?

– De största besparingarna hoppas vi få se på de två senaste installationerna som gjordes i år. Tidigare värmes dessa enbart med olja och el.

Vad tycker du är viktigast i valet av värmepumps/serviceleverantör?

– Helheten. Väg in allt från borrning till installation av värmepumpen och service. Det är också viktigt att ha en tydlig överrensommelse om slutresultatet – vad det är man köper och hur stor besparingen förväntas bli.

STOCKHOLMS MEST ERFARNA INSTALLATÖR.

Energipartner erbjuder marknadens bredaste sortiment av värmepumpar för alla typer av fastigheter och lokaler. De levereras och installeras dessutom med marknadens bästa garantipaket. Men det är inte därför du ska välja oss. Det är för erfarenheten vi skaffat oss under 30 år som värmepumpsinstallatörer i Stockholm med omnejd. Vi har kompetensen för att driva och genomföra hela processen själva – från projektering till installation och service. Med egna montörer kan vi själva kvalitetssäkra varje del i arbetet. Vi tar ansvar för allt och levererar driftsäkra anläggningar som sänker dina värmekostnader med upp till 80 procent. Återbetalningstiden är i normala fall så kort som 4-6 år.

Som ett första steg erbjuder vi dig en kostnadsfri utredning av fastighetens behov. Vi kartlägger då energianvändningen, utreder möjliga borrhälsplatser, åtkomster samt övriga specifika omständigheter kring det aktuella objektet. Detta arbete resulterar i ett anbud med detaljerad information kring framtida driftkostnad och besparing – ett komplett beslutsunderlag helt enkelt.

I denna broschyr har vi låtit några av våra befintliga kunder berätta om sina erfarenheter av samarbetet med oss. Självklart kan du själv få komma i kontakt med dem, eller några av våra hundratals övriga referenter. Nöjda kunder är vår paradgren.



Nöjda kunder sedan 1984

