

# Positivt för braskaminen

**P**å Nibe Brasvärme bedömer vi framtidsutsikterna som mycket ljusa berättar Björn Valentin.

– Alla faktorer som gynnar marknaden för brasvärmeprodukter är för närvarande positiva.

- **Höga energipriser**, jag tänker då i första hand på el och oljepriserna.

- **Låga räntor** som ger villaägaren pengar över till att investera i sitt hem.

- **Osäkrare klimat** med stormar och strömavbrott varje år, som medför att villaägaren vill se över sin uppvärmningssäkerhet

- **Fler TV-program** om heminredning och gör det själv-produkter ökar intresset för att göra förändringar i hemmet.

- **Ökad nybyggnation** av småhus

- **Högt upp på önskelistan**, sist men inte minst, i alla under-

sökningar står en brasvärmeprodukt överst på vad villaägaren helst vill ha.

– Sedan några år tillbaka är Nibe Brasvärme marknadsledande i Sverige, säger Björn Valentin

– Vi har nu satsat mycket hårt och målmedvetet på export, i första hand till de närliggande marknaderna och vi har en egen utbyggd försäljningsorganisation i Norge, Danmark, Finland och Tyskland.

I Italien, Belgien, Holland, Frankrike, Schweiz och Japan arbetar vi tillsammans med importörer. Exporten utvecklar sig mycket positivt, tack vare en intensiv marknadsbearbetning och en produktutveckling som tagit stor hänsyn till dessa exportmarknader.

Vår exportandel har därför snabbt vuxit till c:a 25 procent av omsättningen.

## Några brasvärme råd innan köp

**I**våra grannländer Norge och Finland är det mer eller mindre obligatoriskt att bygga in en skorsten i huset när det byggs. Sedan är det enkelt att komplettera med en eldstad.

– I Sverige borde alla, se till att ha en lokaleldstad i sitt hus, oavsett om det är en villa eller ett fritidshus. Det är tryggt att veta att man alltid kan hålla huset varmt, säger Björn Valentin.

Det likaså ekonomiskt, för varje gång man eldar i spisen spar man på sina uppvärmningskostnader.

Det är dessutom avkopplande, att sitta framför den sprakande elden och bara njuta av värmen och eldens liv.

Motivet att köp kan variera från person till person.

- Är det trivseln, tryggheten eller värmeekonomi som står högst upp på listan över köpmotiv?

- Finns det skorsten i huset?

- Är det träbjälklag eller gjutet fundament att ställa spisen på?

- Hur stort är värmebehovet?

- Välj en produkt som är enkel och praktisk att sköta, med glas som håller sig rena och helst med inbyggd asklåda.

- Är huset försett med mekanisk ventilation är det en fördel att välja en produkt där det går att ansluta uteluft direkt till eldstaden.

- Välj en produkt som passar in i Din hemmiljö. En produkt med hög verkningsgrad är bränslebesparande, dvs man får ut mer värme ur varje vedträ.

- Se också till att Du, om möjligt, får se spisen brinna innan Du köper den.

## Leverantörer går ihop

**C**amina AB, Exergon Skandinaviska AB och Svenska Kakelugnar i Emmaboda AB går samman i ett gemensamt bolag.

Det nya bolaget heter Camina AB och blir i samband med sammanslagningen en av brasvärmebranschen största aktörer.

Huvudkontoret samt produktionsanläggningen kommer att ligga i Motala med försäljningskontor i Vetlanda och Emmaboda. Återförsäljarnät blir rikstäck-

ande med över 150 försäljningsställen.

Produktsortiment är brett, braskaminer i olika utföranden, kakelugnar, murspisar, gjutjärnsaminer, vedspisar, spisinsatser, kökspannor och gjutjärnsspisar. Som tidigare arbetar man med varumärken som: Camina, Svenska kakelugnar, Dovre, Jydepejsen, Lohberger Euro-flame mfl.

## Från energi till inredning

**K**eddy har det största sortimentet av spis- och kaminprodukter i Sverige under ett och samma varumärke. I september drog företaget igång en massiv annonskampanj för produkterna och varumärket Keddy i inredningsmagasin som till exempel Elle Interiör, Sköna Hem, Residence men också i tidningar som National Geographic och Gourmet.

Målsättningen är att flytta positionen från brasvärme till inredning. I alla år har försäljningen och marknadsföringen skett under beteckningen "Keddy Brasvärme" och precis som alla andra i branschen använde man kortsiktiga argument och talade bara om den effektiva förbränningen och alla värdefulla värmekronor som finns att spara.

På Keddy anser man det som självklart att deras eldstäder är och måste vara effektiva värmekällor som lever upp till högt ställda krav på funktion.

Men en eldstad är lika mycket inspiration, avkoppling och inredning. Och god design är minst lika viktigt som funktionen och det goda hantverket. Vid de undersökningar som Keddy gjort har det visat sig att folk i allmänhet inte köper en eldstad bara för att den blivit "bäst i test" i Råd & Rön.

Man köper den som är snyggast och som har den bästa upplevda kvaliteten. Det bekräftar inte minst alla trendmagasin som har gjort eldstaden till ett hett inslag i inredningsvärlden.

Under devisen "Eld är inredning" ska Keddy få folk att se eldstaden som en del av inredningen, som en god investering och värdehöjare av hemmet. Och med sitt breda sortiment kan Keddy erbjuda sina kunder ett varumärke som, oavsett vilken typ av eldstad de är intresserade av, erbjuder funktion och effekt, men också form och design.



Ett fristående laboratorium

Konsultation,  
Utbildning  
Prestandaprovning

En objektiv part inom småskalig  
bioenergianvändning.

Tel: 0510- 262 35 (Kontor)

Fax: 0510- 252 35

Tel: 0510- 272 35 (Labbet)

[www.afabinfo.com](http://www.afabinfo.com)

**Pellets för  
Stockholm  
Brännare  
Kaminer  
Bränsle  
även hemkörning**  
*Svenska Gräs AB*  
tel: 08 -88 06 95  
fax: 08-646 02 88