

# De nationella pelletsdagarna lockade många

## Stort intresse i Växjö trots sportlov och influensa



*EnergiCentrumEtt i Växjö vid handelscentrat Västerport.*

Energirådgivningen i Växjö kommun hade i uppdrag att arrangera utställningen, med temat "Pelletsvärme Framtidsvärme", i Kronobergs län. Pelletsdagarna, den 25-26 februari, på EnergiCentrumEtt i Växjö blev en succé med 300-400 besökare, trots att det var sportlovsvecka och stort manfall bland utställarna på grund av influensa. Av ett 15-tal utställ-



*Lasse Holmgren ger energiråd om bland annat pellets.*

ningsmontrar i den fasta utställningen, med pellets som gemensam nämnare, var 6 stycken bemannade med återförsäljare. Växjö kommuns energirådgivare Lasse Holmgren, med hjälp av informatörerna Erling Sjöstedt, John Lauridsen och Laila Nilsson, gav besökarna opartiska råd. *Lasse Holmgren, Energirådgivare i Växjö kommun.*

## Pelletsdag i Trollhättan på Överby köpcentrum



*Maria Gerd informerar under pelletsdagarna i Trollhättan.*

Över 500 besökare ville inte missa möjligheten att prata med installatörer och tillverkare av pelletspannor, pelletsbrännare och pelletsaminer. Man kunde även få information om solvärme och pellets från olika tillverkare visades upp.

Utöver miljömedvetenhet och lägre driftkostnader självfallet var det Klimatinvesteringsprogrammets konverteringsbidrag som

lockade alla nyfikna besökare. Energirådgivaren Maria Gerd, projektansvarig för Klimp-bidraget informerade om konverteringsbidraget och svarade på frågor. Under 2004 har 98 familjer ansökt om bidraget och 60 anläggningar blev färdiga. Dessa 60 medvetna villaägare har tillsammans minskat koldioxidutsläppen med 670 ton per år.

*Maria Gerd, Energirådgivare/projektansvarig, Trollhättan*

## "Tar alltid hjälp av mina leverantörer när mina kunskaper inte räcker"

*Svar 1.* Jag lyssnar in vilka kunskaper kunden har inom den uppvärmningsteknik de är intresserade av och hur värmeanläggningen ser ut idag. Jag tar reda på hur kunden vill att den nya anläggningen ska fungera. Jag erbjuder besök, hänvisar till min hemsida och/eller skickar broschyrmaterial.

*Svar 2.* Jag erbjuder helentreprenad samt pelletsavtal och serviceavtal. Finansiering på anläggningar och pellets med räntefri betalning. Förmedlar kontakt till sotare och kommun.

*Svar 3.* Kunder med sämst extravärme får först hjälp. Telefonhjälp och/eller reparationer på plats oftast inom 24 timmar.

Kunder hämtar ofta reservdelar både kvällar och helger. Om problemen inte kan lösas med rimliga medel återköper jag anläggningen.

*Svar 4.* Genom att erbjuda totallösningar från förråd till bulkleverans och olika betalningsalternativ. Genom att visa nyheter, erbjuda system för både pellets, ved, spannmål och sol. Upplyser kunder om olika bränslealternativ. Marknadsföring genom annonsering, visningar, hemsida och mässor.

*Svar 5.* Att kontakten mellan mig och kunden är god från första telefonkontakten och framåt. Kunden ska känna att de kan lita på att anläggningen fungerar

med mig som leverantör och serviceperson. De ska känna sig bekväma med att ringa och ställa sina frågor under processen. De ska få ett glatt bemötande närhelst de ringer.

Jag försöker fortbilda mig

inom teknik och säljmetod. Tar alltid hjälp av mina leverantörer när mina kunskaper inte räcker till. Försöker må bra privat.

*Tomas Adolfsen, Svenskt Bränsle, Varmsta, Brunflo*



*Lisbeth och Sven-Åke Palmqvist, Brunflo. Konverterade från elpanna till pellets 2002. Eldar med en IWABO Villa S och Combifire. De gör av med 7 ton pellets per år. De värmer 220 m<sup>2</sup> och familjen består av 8 personer.*