**PRESSMEDDELANDE**

2013-02-11

**ebm-papst i Göteborg hjälper regionens installatörer hitta den optimala ventilationslösningen**

ebm-papst har i ett antal år haft ett lokalt kontor i Göteborg. På kontoret, som ligger i Hisings Backa, finns idag två försäljningsingenjörer; Peter Hammer som ansvarar för försäljningen av ventilationsfläktar och Joakim Hjelmqvist som arbetar med kompaktfläktar och drivsystem. ebm-papst har stegvis flyttat fram marknadspositionen i regionen och det gäller inte minst inom ventilationsområdet. Som en del av framgångsreceptet ingår en långsiktig satsning på att ge ett starkt stöd till regionens installatörer, men även till större slutkunder med egna teknik- och installationsavdelningar.   
  
Peter Hammer berättar att satsningen verkligen gett resultat och han hoppas att ännu fler installationsföretag ska se värdet i att etablera det som kan liknas vid en partnerrelation med många win-win fördelar.  
  
- Vi har nått en position där väldigt många känner till fördelarna med ebm-papst EC-lågenergifläktar. Energisparmöjligheterna, kvaliteten och driftsäkerheten är starka och välkända argument och det vi nu satsar extra mycket på är att ge ett bra stöd till installatörer och slutkunder i samband med moderniseringar av äldre ventilationssystem. Fläktbyten där gamla fläktar byts ut mot nya och mer energieffektiva är något som ges hög prioritet idag. Eftersom vi finns på plats i regionen kan vi snabbt vara på plats och tillsammans titta på projekt och föreslå fläktlösningar. Målet är att hitta den mest ekonomiska och energismarta lösningen, men också den smidigaste rent tekniskt vilket kan ha stor betydelse för att minimera ombyggnadskostnaderna.  
  
Peters geografiska arbetsområde täcker in stora delar av Västra Götaland, från Strömstad i norr ner till Varberg. Installationsföretag inåt land hör också av sig i allt större utsträckning för att med Peter som bollplank söka sig fram till bra lösningar.  
  
- Vi märker verkligen av att vi börjar bli kända på den lokala marknaden och att vi satsar mycket på att ge ett bra installatörsstöd. Det är jätteroligt och min ambition är att öka marknadskunskapen ytterligare, säger Peter.  
  
**Bollar gärna idéer och visar på lösningsalternativ**  
  
Peter tar ett projekt för bostadsrättsföreningen Skintebodalen (läs mer via länken längre ned) som exempel på ett bra win-winprojekt genom ett nära samarbete med en installatör. Föreningen ligger ca 1,5 mil söder om centrala Göteborg och är med 320 lägenheter en av Sveriges största. För ett par år sedan beslutade sig föreningen för att renovera ventilationen. ISAB Ventilation AB i Göteborg fick uppdraget att installera närmare femtio nya takfläktar, ebm-papst EC-lågenergifläkt MXRC35-1740 med permanentmagnetiserad EC-motor (PM-motor), i en kostnadsbesparande lösning där man hjälpte föreningen att undvika onödiga byggkostnader.  
  
- Det var en tidigare kollega till mig som ansvarade för detta projekt men jag tar det ändå som ett väldigt bra exempel på hur vi vill samarbeta med installationsledet. I det här projektet fick ISAB Ventilation uppdraget av föreningen efter att ha föreslagit en lösning som hjälpte föreningen att spara mycket energi, men också fördyrande byggkostnader jämfört med ett annat installationsförslag som också var aktuellt inledningsvis. Det förslaget utgick bland annat ifrån föreningens önskemål att slippa besvärande fläktljud, men vi kunde visa att våra EC-lågenergifläktar var ett bättre alternativ och så tysta att det var helt onödigt att göra krävande ombyggnationer. Att bolla idéer och visa på olika lösningsalternativ är en mycket viktig del av vårt erbjudande och min förhoppning är att ännu fler utnyttjar denna installationsservice. Jag kan bland annat visa på många alternativ för hur en modernisering kan genom att nya EC-lågenergifläktar monteras i äldre ventilationsaggregat. Här finns det mycket tid och pengar att tjäna, och det betyder också att vi kan hjälpa installatörerna att i sin tur förslå attraktiva lösningar till slutkunderna.  
  
ISAB Ventilation har drygt 20 anställda och en årsomsättning på närmare 35 miljoner kronor. Patrik Brandt som är VD håller med om att projektet Skintebodalen är ett utmärkt exempel på ett bra samarbete som alla vinner på.  
  
- Under senare år har vi gjort många jobb där vi fått hjälp av ebm-papst att optimera ventilationslösningarna genom rätt fläktval. Tidigare valde vi fläktar från flera leverantörer men de positiva erfarenheterna vi har gör att vi idag nästan uteslutande väljer ebm-papst. Produktprogrammet är brett och av hög kvalitet. Att ebm-papst har lösningar som hjälper till att förenkla och snabba upp installationerna är också viktigt för oss, avslutar Patrik Brandt.

**För mer information kontakta:**

Peter Hammer, försäljning/ventilationsfläktar, ebm-papst i Göteborg, tel 010-454 44 63 e-post [peter.hammer@ebmpapst.se](mailto:peter.hammer@ebmpapst.se)

Anders Carlsson, Marknadsinformatör/Systemansvarig, tel 010-454 44 32 ,e-post: [anders.carlsson@ebmpapst.se](mailto:anders.carlsson@ebmpapst.se)

**För tekniska frågor kontakta:**

Pär-Johan Sandberg, Teknisk chef/Marknadschef, tel 010-454 44 12, e-post: [par-johan.sandberg@ebmpapst.se](mailto:par-johan.sandberg@ebmpapst.se)

*Mer information om ebm-papst finns på: www.ebmpapst.se*