

ENTREPRENÖR

DI:S REPORTRAR PÅ PLATS I HELA LANDET

Varje dag om små och medelstora företag

Redaktör: Rolf Hansson

Tipsa oss: entreprenor@di.se 08-573 650 00

							
UMEÅ	GÖTEBORG	NORRKÖPING	SUNDSVALL	KRISTIANSTAD	DEGERFORS	MALMÖ	STOCKHOLM
CAMILLA ANDERSSON	KIM LUNDIN	HENRIK LENNGREN	ANDERS LÖVGREN	BJÖRN SOLFORS	IDA THUNBERG	LARS TULIN	REET WAIKLA
camilla.andersson@di.se 070-598 70 04	kim.lundin@di.se 031-701 51 52	henrik.lenngren@di.se 070-891 98 06	anders.lovgren@di.se 070-300 37 19	bjorn.solfors@di.se 072-303 31 10	ida.thunberg@di.se 070-350 91 57	lars.tulin@di.se 070-548 98 11	reet.waikla@di.se 08-573 652 63



HET VILJA. Göran Olsson, vd för och ägare av isoleringsbolaget Elgocell, tog privata lån på en halv miljon kronor för att slå sig in i en konservativ bransch.

FOTO: JACK MIKRUT

Värmande idé ger lyft

Elgocells rörisolering skapar efterfrågan även i utlandet

KRISTIANSTAD

Ibland är det nyskapande att tänka fyrkantigt. Dåligt isolerade fjärrvärmerör blev starten för en egen teknik med helt vanlig cellplast.

Nu ökar intresset för Elgocell i både USA och England.

När el- och oljepannorna i den lilla byn Huaröd började gå sönder i slutet av 1990-talet beslutade man att satsa på fjärrvärme. Det fanns bara ett problem.

"Det fanns inga kulvertprodukter på marknaden som var tillräckligt välisolerade för att få ekonomi i det. Det var för långt mellan husen och för låga effekter, upp till hälften av värmen försvann på vägen", säger Göran Olsson, vd för och ägare av Elgocell.

Halverad värmeförlust

Hans far Lars Ohlsson, som arbetat många år i energibranschen, började titta på en ny idé. Tillsammans med en cellplastfabrik togs fyrkantiga isoleringsblock av vanlig cellplast fram – och testerna vid Lunds tekniska högskola bekräftade halverade värmeförluster.

"Med prototypen under armen träffade vi en vd för ett byggbolag i Värnamo. Och han sa ja direkt", säger Göran Olsson.

Affären innebar att far och son tillsammans bildade Elgocell 2002. Men bankerna var inte lika positivt inställda som den där bygg-vd:n i Värnamo.

Tog privat lån

"Vi producerar inte produkterna själva och utan maskininvesteringar fanns ingen säkerhet för banken. De trodde inte på idén. Så jag fick ta ett privat lån på en halv miljon kronor", säger han.

Att slå sig in med en helt ny produkt i en konservativ bransch var heller inte alldeles enkelt i början.

"Många ville använda det de kände till och visste fungerade. De visste inte ens hur

mycket värme de förlorade i sina kulvertsystem. Genom att lyfta fram energiförlusterna som en viktig fråga har vi gjort en stor insats i branschen", säger han.

Efterfrågad idé

Elgocell har fortfarande ett starkt fäste i kommunerna runt Värnamo, men kunderna sprider sig successivt över Sverige. I de norra delarnas tuffare klimat är den välisolerade affärsidén efterfrågad, och bland slutkunderna finns kommunala bostadsbolag, energibolag och privata fastighetsägare. Ett par lyckade försöksprojekt är bland annat genomförda i Kiruna inför den kommande stadsomvandlingen.

"Vi anlitar ett fristående säljbolag, som presenterar produkterna på ett tjugotal säljmöten varje månad. Det har varit en väldigt lyckad investering. Från början riktade vi oss direkt till slutkund men insåg efter ett tag att det är vvs-konsulterna som bestämmer."

Sveriges goda rykte inom miljöteknik gör att samma konsulter också efterfrågas utomlands. På så vis har Elgo-

cell fått följa med till både USA och den engelska jättemarknaden.

Miljonprojekt i England

"England har många radhusområden som är som våra miljonprogram. Man vill bygga bort gasen samtidigt som mängder av fabriker inte tar hand om sin spillvärme. Svensk miljöteknik är eftertraktad och det är inte svårt att ta steget utomlands när

man har konkreta projekt att jobba med", säger han.

Bara i England ligger projekt på över 3 miljoner kronor i startgroparna och i år klättrar Elgocells omsättning över 9 Mkr. Det där privatlånet på en halv miljon kronor har Göran Olsson sedan länge kunnat betala tillbaka.

Skippar börsen

"Jag har aldrig satsat på börsen, jag såg det som ett

riskkapital. Det hade varit hemskt att skaffa sig en livslång skuld, men det var värt den risken."

Har det till och med varit en extra drivkraft?

"Ja, faktiskt. Det är ingen annans pengar. Man fattar allvaret och blir extra taggad att lyckas."

BJÖRN SOLFORS

bjorn.solfors@di.se
072-303 31 10

Di Fakta

Göran Olsson

☀️ **Då var det som bäst:** "Erkännandet den dagen, efter över tio år, när vi som litet företag blev inbjudna till branschorganisationen Svensk fjärrvärms distributionsdagar för att hålla ett föredrag. Det var härligt att komma in på samma scen som man sett de stora företagen stå på."

☁️ **Då var det tungt:** "Under krisen 2009 tappade vi allt eget kapital vi byggt upp, det var verkligen tufft. Samtidigt blev det en ögonöppnare. Vi

ökade prispressen på leverantörerna, breddade sortimentet och kunde därmed öka lönsamheten långsamt."

🚧 **Så blåser vinden i branschen:** "Många energibolag vill expandera sitt nät och då måste de börja koppla på villaområden och i vissa fall mindre byar. Det finns även väldigt många gamla, undermåliga kulvertar, som är 40 år eller äldre vilka successivt måste bytas ut. Så nog finns det att göra i framtiden."

Di Fakta

Elgocell

■ Ägare: Göran Olsson, vd. Medgrundaren Lars Ohlsson, i dag teknisk chef.

■ Omsättning (2012): 8,1 Mkr.

■ Resultat efter finansnetto (2012): 988 000 kr.

■ Anställda: 4.

■ Produktion: Elgocell projekterar och säljer en egenutvecklad PEX-kulvert för fjärrvärme samt kulvertisolering för kyla och ventilation. Alla produkter köps in av underleverantörer och tillverkas på beställning för att undvika lagerhantering.