

IVT värmepumpar ledande i Europa

ROTEK

ledande i Sverige

***Välkommen till oss
när du vill spara
riktigt mycket
pengar!***

Rotek erbjuder dig en bättre energilösning. Som återförsäljare till IVT ger vi dig de effektivaste värmepumparna på marknaden. Med mer än 20 års erfarenhet har vi den kunskap som behövs för att ge dig den mest optimala värmepumpsinstallationen.

Vi hjälper dig med allt

Vi ger dig en totallösning. Du får allt installerat och klart på ett säkert och bekymmersfritt sätt. Dessutom extra trygghet tack vare kraftfulla och heltäckande försäkringar.

Nöjda kunder

Vårt sätt att arbeta är mycket framgångsrikt. Tack vare ett nätverk av mycket kvalificerade samarbetspartners får vi nöjda kunder som rekommenderar oss till andra.

Bäst i Sverige

Vi har två år i rad 2004 och 2005 blivit "Årets IVT-återförsäljare". Kontakta oss i dag, vi hoppas att du också ska bli en nöjd kund.

AAA för vår ekonomi

Rotek AB är Trippel-A-ratade. Det innebär att vi har god ordning på vår ekonomi och att vi är ett stabilt företag med resurser att alltid fullfölja de uppdrag vi åtar oss.

Börja spara i dag!

Vänta inte, ring oss direkt och börja spara pengar med trygga miljövänliga värmepumpar från IVT.

www.rotetek.se

Tel: 040-42 41 30 E-post: rotetek@rotetek.se

Ständigt denne Gunnar...

Gunnar Tjernberg på Rotek i Malmö är ständigt med bland de IVT-återförsäljare som säljer flest värmepumpar. Den här gången kom han tvåa på listan. Detta är anmärkningsvärt med tanke på att Gunnar driver företaget med endast en anställd servicetekniker.



Hårt arbete, entusiasm och ett bra nätverk är Gunnar Tjernbergs recept för framgångsrik försäljning.

Vad är då hemligheten?

– För det första måste man tycka att det är roligt och så måste man jobba hårt, säger Gunnar. För mig har det blivit lite av en yrkesskada.

– Samtidigt hade framgångarna aldrig varit möjliga om jag inte haft ett mycket kompetent nätverk av olika partners. De rörföretag, elföretag och serviceombud jag samarbetar med gör alla ett mycket bra jobb. Därmed får vi nöjda kunder som pratar positivt om värmepumpar. Det blir en positiv spiral. Alla måste inse att man tjänar på att samarbeta. Om vi jobbar med varandra och hjälps åt kan vi göra bra jobb som ger nya jobb.

Fastighet växer

Gunnar har nu nått en nivå där han inser att företaget inte kan växa så mycket mer om han inte nyanställer. Därför kommer ytterligare en person att börja arbeta i företaget.

– Eftersom marknaden fortfarande är mycket expansiv känns det tryggt att nyanställa. Jag räknar med att omsättningen ska öka ytterligare nästa år. Speciellt fastighetssidan är het nu. De senaste tre veckorna har jag sålt fem 40 kW värmepumpar.

Köpt grävare

– Jag har även, tillsammans med Behrens Alternativ Energi AB och Maskintjänst i Ljungby, byggt en ny entreprenadmaskin för slangläggning. Därmed kan vi öka servicegraden till kunderna ytterligare.

– Här i Skåne är det dåligt med berg, därför är det mest jordvärme och grundvattenvärmepumpar. Och i de fall tomten är för liten är Optima en kanonprodukt. Vi sålde 110 Optima förra året.

IVT HOT NEWS 2004

Årets IVT Återförsäljare 2004

ROTEK AB

IVT HOT NEWS 2005



Jan och Gunnar Tjernberg är bröderna, som tillsammans med ett 20-tal samarbetspartners, svarat för bragden att bli Årets IVT-återförsäljare 2004.

Gunnar Tjernberg, Rotek AB i Malmö, tog hem den åtråvärda titeln "Årets IVT-återförsäljare" 2004.

– Härligt, säger Gunnar Tjernberg. Det var en hård kamp med P-O Kallies på ETV ända fram till mållinjen.

Pionjär med IVT

Gunnar Tjernberg har sålt IVT sedan 1987. Dessförinnan arbetade han bland annat som energirådgivare, och har etablerat goda kontakter i värmebranschen i Skåne.

– Framgångarna hade inte varit möjliga utan det stora nätverk av duktiga samarbetspartners jag byggt upp, säger Gunnar. I Rotek arbetar endast jag och min bror Jan. Tillsammans med ett 20-tal duktiga installatörer och serviceombud bildar vi ett team som är framgångsrika på marknaden.

Nöjda kunder bästa reklamen

Gunnar kan också vittna om betydelsen av nöjda kunder.

– Det finns ingen bättre reklam än en nöjd kund, säger han. Den kund som får en bra besparing och känner trygghet med oss rekommenderar givetvis oss till andra. Enkel matematik säger att ju fler nöjda kunder vi har desto fler värmepumpar kan vi sälja. Det blir en god spiral. En missnöjd kund kan däremot orsaka stor skada genom att sprida missnöjet.

– Efter många år i branschen är vi också så etablerade och kända att energirådgivare och konsulter rekommenderar oss.

Fastighet ökar...

Rotek omsatte hela 30 miljoner (exkl moms) under 2004. Och Gunnar är övertygad om att kurvorna kommer att fortsätta uppåt.

– Marknaden är fortfarande stor och vi har alla möjligheter att sälja ännu mer. Fastighetsmarknaden ökar allt snabbare. Dessutom räcker det om var och en av våra 20 samarbetspartners ökar sin försäljning med fem värmepumpar så har vi ökat med 100 värmepumpar.

– Inledningen 2005 tyder på att den som ska slå oss som "Årets återförsäljare" måste sälja väldigt många värmepumpar, skrattar Gunnar...

Årets IVT återförsäljare 2005



Jan och Gunnar Tjernberg tog titeln Årets IVT-återförsäljare även 2005. Diplom och konstglas överlämnades som bevis. Åran värderas också högt av bröderna...

Rotek i Malmö blev för andra året i rad Årets IVT-återförsäljare.

– Det är ofattbart att vi kunde ta titeln igen. Men samtidigt väldigt roligt eftersom vi är utpräglade tävlingsmänniskor, säger en mycket nöjd Gunnar Tjernberg.

Med en omsättningsökning på 30 procent, vad gäller inköp från IVT, lyckades Rotek åter ha den högsta omsättningen bland alla framgångsrika IVT-återförsäljare. Gunnar, som numera även har med sin bror Jan i företaget, har flera förklaringar till framgångarna.

Proffsiga partners

- Vi har genom åren byggt upp ett nät av mycket kompetenta samarbetspartners. De gör alla ett kanonjobb och hjälper oss att få nöjda kunder. Genom åren har Rotek svarat för cirka 3500 installationer. Om dessa kunder är nöjda så är de samtidigt mycket goda ambassadörer för oss. Det sprider sig som ringar på vattnet.

Som en del i arbetet med nöjda kunder gör Rotek alltid en egen kontroll hos kunden efter installationen. När värmepumpen varit igång någon eller några veckor får kunden ett besök, eventuella justeringar görs och kunden får möjlighet att ställa frågor.

- Det är viktigt att skapa ett förtroende och inte släppa kunden när värmepumpen är installerad. Den synen på kundvård har inneburit att vi har mycket hög kundnöjdhet – det ser vi som en investering för framtiden.

Det är kul det här

- Både jag och Jan tycker att det här jobbet är så roligt att det inte blir några normala arbetsveckor. 70-80 timmar i veckan är inte någon onormal arbetstid för oss. När det går bra så är det inte så svårt att jobba mer. Och man får inte vara rädd för att jobba på obehagliga arbetstider. Arbete på kvällar och helger är självklarheter för oss.

Öka öka öka...

Rotek kände, liksom övriga branschen, av nedgången under november och december förra året då kunderna avvaktade det statliga bidraget.

- Det har faktiskt inte blivit någon riktig fart på försäljningen ännu, säger Gunnar Tjernberg. Men jag är inte orolig, det kommer att bli ett rejält drag framöver och vi har budgeterat med försäljningsökning även under 2006. Allt talat ju för värmepumpar och med IVT har vi ett sortiment som täcker behovet hos alla kunder.

Innebär detta att ni kommer att utöka verksamheten och anställa fler?

- Nej, vi får väl gå upp till heltid, säger Gunnar med ett skritt.

Trippel A-ratade

Rotek och bröderna Tjernberg är ett lysande exempel på hur det går att utveckla en framgångsrik affärsverksamhet byggd på kunskap, entusiasm och ett nära samarbete med IVT. Företaget har mycket god ekonomi och är ett av de få i branschen som är AAA-ratade.



IVT:s marknadschef Krister Persson, Gunnar Tjernberg, och distriktschef Eskil Nilsson vid överlämnandet av priserna.

Ensam är stark

Hur omsätter man som enmansföretagare tolv miljoner kronor på ett år? Fråga Gunnar Tjernberg på Rotek i Malmö. Han vet...

BESÖKET!

–I grunden handlar det om hårt arbete. Och så gäller det naturligtvis att kunna erbjuda bra produkter via ett nätverk av mycket kompetenta partners, säger Gunnar Tjernberg.

Gunnar Tjernberg är en stark profil i VET-Gruppen. Som en av IVT:s största återförsäljare lyssnar man gärna på hans framgångskoncept.

Rätt i tiden

–Jag satsade på rätt produkt, från rätt företag och i rätt tid, säger Gunnar Tjernberg.

–En annan viktig del är att vara med på alla utbildningar som VET och IVT ordnar. Kunskaperna måste alltid utökas och uppdateras. Själv har jag gått alla kurser och är även certifierad för fastigheter. Jag anmäler mig direkt och är inte rädd att ge synpunkter på kursinnehållet.

–Det är nödvändigt för branschens trovärdighet och för kundernas trygghet att vi har så välutbildade återförsäljare som möjligt. Nöjda kunder blir våra bästa ambassadörer. En missnöjd kund sprider missnöjet till andra.

–Det är också viktigt att samarbeta med seriösa och skickliga underentreprenörer. Hela kedjan måste fungera för att kunderna ska bli nöjda.

Stora möjligheter

Gunnar Tjernberg har en bakgrund som vvs-konsult och energirådgivare hos ÅF Energikonsult. Där jobbade han mot kommuner och andra med olika former av energirådgivning.

–Jag insåg snart att värmepumpar var framtidens melodi och därför startade jag Rotek 1988 och började sälja IVT värmepumpar. Förra året sålde jag 205 värmepumpar och jag ser fortfarande mycket stora möjligheter på marknaden. Det stigande oljepriset och miljödebatten gör att allt fler äntligen inser värmepumparnas fördelar. Här finns fortfarande hur mycket som helst att göra. Dessutom kommer snart utbytesmarknaden igång på allvar.



pumpar och jag ser fortfarande mycket stora möjligheter på marknaden. Det stigande oljepriset och miljödebatten gör att allt fler äntligen inser värmepumparnas fördelar. Här finns fortfarande hur mycket som helst att göra. Dessutom kommer snart utbytesmarknaden igång på allvar.

Ansvar mot kunden

Gunnar Tjernberg har alltså valt att driva sitt företag Rotek som ett försäljningsbolag och har endast serviceteknikern Mikael Nilsson på lönelistan.

–Jag har byggt upp ett nätverk av vvs-företag, borrare och andra installatörer. Men Rotek tar ändå ansvar för varje installation genom att vi gör uppstartskontroller och eventuella justeringar hos varje kund. Kunden informeras också om hur det fungerar och vilka åtgärder han kan göra själv. En välinformerad kund gör att vi slipper många frågor senare.

Fixat förmåner

Gunnar Tjernberg spelar en aktiv roll som vice ordförande i VET-Gruppens styrelse, där han representerar installationsledet. Gunnar ligger bland annat bakom flera av de fördelaktiga avtal som gynnar VET-Gruppens medlemmar. (*Utnyttja fördelarna – läs mer på www.vet.se*)

–VET-Gruppen har blivit ett verkligt lyft för vår bransch, säger Gunnar Tjernberg. Vi har lyckats lyfta fram energifrågorna i debatten och Arne Lögberg har rätt inställning och kompetens och ställer upp när någon behöver hjälp.

Kvällsjobb

Längre än så hinner vår intervju inte innan Gunnars mobiltelefon ringer. Det är en kund med en 36 år gammal oljepanna och en läckande tank, som behöver snabb hjälp. Törs vi gissa att kunden snart har en IVT Greenline istället...

Tage Ekström

ROTEK

Spikgatan 2, 235 32 Vellinge

Tel: 040-42 41 30 Fax: 040-42 15 40 E-post: rotek@rotek.se

www.rotek.se