

# Elfirman som återkopplar

När Patrik From och Simon Eklund startade Umeå Elinstallation AB ville duon vara elfirman där kvalitet innefattar klar kommunikation.

Gensvaret var starkt och idag arbetar man med en stor andel återkommande kunder i och kring Umeå.

– Vi har starka samarbetspartners och tillsammans hanterar vi större projekt, säger vd Patrik From.

■ nästa mening säger han att stommen i företaget ändå är de anställda som har lång erfarenhet och fixar det mesta. Faktum är att man gärna skulle växa med ytterligare tre eller fyra elektriker, men att utmaningen är att hitta rätt folk.

– Det är högtryck från maj och fram till jul då tempot går ned en aning i början av året. I dagsläget skulle vi med lätthet kunna anställa fler för att möta efterfrågan, säger vd:n.

*Hur många är ni på företaget som det ser ut idag?*

– Vi är elva stycken. Jag är främst här på kontoret i Umeå medan Simon mest är ute i fält. Vi hade både varit anställda på andra elfirmor tidigare när vi 2018 bestämde oss för att starta Umeå Elinstallation.



Patrik From & Simon Eklund

## Goda samarbeten

Kunderna finns i samhällets alla sfärer vilket innebär att utmaningarna som man möter på i vardagen både är stimulerande och utvecklande. Gemensamt i alla led är att Umeå Elinstallation alltid har ett rakt och tydligt bemötande. Det ska aldrig finnas några frågetecken för vad som gäller i ett projekt.



I dagsläget är företagets riktigt stora uppdrag i stadsdelen Ålidhem tillsammans med VVS-företaget Norrtech.

– Projektet gäller energiåtervinningsåtgärder och är totalt på 350 miljoner kronor. Just Norrtech samarbetar vi ofta med och då arbetar vi främst med bergvärme och luftvärmepumpar. I Ålidhem jobbar vi även med flera byggare från Vännäs som vi har väl etablerade relationer med. Vårt nätverk är en stor resurs, berättar Patrik From.

”Det går att tjäna bra pengar på att lagra el och sedan sälja den till kraftbolagen.”

## Lagring ökar

Han fortsätter med att berätta att Umeå Elinstallation idag ser ett starkt uppsving i förfrågningar gällande energibesparing. I sommar hade man uppåt 40 förfrågningar inom segmentet, i jämförelse med runt tio stycken under samma period förra året.

Det hela utgår förstås från oron för stigande energipriser. Patrik säger i samma andetag att den senaste trenden är batterilagring.

– Det går att tjäna bra pengar på att lagra el och sedan sälja den till kraftbolagen. De använder elen till att stabilisera elnätet, något som blir allt viktigare idag.

*Elbilsaddare har också varit i ropet under senare år. Hur ser det för er på den fronten?*

– Efterfrågan på laddare är fortfarande hög. Det är flera bostadsrättsföreningar som kontaktar oss idag då de har insett att det är dags att komma igång med installationerna nu.

## Sätter standard

Patrik har själv varit en del av elbranschen sedan 1989 och säger att utvecklingen numera går extremt fort. Faktiskt lite för fort då standarder inte har hunnit med marknaden.

– Utbudet bland laddare och solceller har präglats av olika normer där alla skiljer sig åt. Nu börjar det ordna till sig vilket underlättar hanteringen – både för oss men framför allt för slutkunden. ■



Kristina Stenmalm