

# En ægte ildsjæl

Erik Nystrom, der har mange års erfaring med biovarme og alternative energianlæg, har etableret et nyt firma i Langå ved Hesselager og udstiller på Det Fynske Dyrskue.

■ Bygningerne til det tidligere savværk på Svendborg Landevej 42 i Langå ved Hesselager vil fra nu af danne ramme om virksomheden DBVVS ApS, som med både en netbutik og en fysisk butik har som koncept »at sælge VVS-artikler med høj kvalitet til Danmarks laveste priser«.

- Navnet DBVVS står ganske enkelt for »Danmarks Billigste VVS«, fortæller primus motor – og foreløbig eneste beskæftigede – i virksomheden, Erik Nystrom, der vil være kendt af mange som grundlægger og flerårig indehaver af firmaet Biovarme i Årslev.

## Civilingeniør

Erik Nystrom, der er 57 år, er født i Stenstrup og blev uddannet civilingeniør i 1980. I 13-14 år arbejdede han med industrielle koleanlæg hos virksomhederne Sabroe og Atlas. Efterfølgende var han i nogle år ansat som erhvervsrådgiver i Svendborg Kommune, hvor han blandt andet skulle rådgive små og nye virksomheder.

Omkring årtusindskiftet – 1999-2000 – grundlagde han sit eget firma, Biovarme. Starten var i Krarup, men efter tre-fire år flyttede virksomheden til Årslev.

## Komplette pakkeløsninger

- Biovarme beskæftigede sig primært med træpil-



- Med en virkningsgrad på 90,2 % og en CO partikeludledning på mellem 147 og 202 mg/m<sup>3</sup> er Ecofire træpillefyret med i toppen af miljøvenlige træpillefyre, fortæller Erik Nystrom, der brænder for miljøvenlig opvarmning. Fyret, der er nemt at installere og fleksibelt i forhold til placering, kan blandt meget andet ses på DBVVS's stand på Det Fynske Dyrskue. (Foto: Anders Kurt Simonsen)

lefyre og brændefyre, fortæller Erik Nystrom. Det var en periode med stærkt stigende oliepriser, og firmaet fik en kanonstart. Jeg solgte rigtig mange anlæg – ca. 4.000 – i løbet af de 10 år, der gik.

- Blandt andet fik jeg forhandlingen i Danmark af Rota støbejernskedler, der var rigtig gode, men som udviklingen er løbet fra. I dag skal alle kedler og fyringsanlæg have certifikater, som dokumenterer blandt andet virkningsgrad og emissioner.

- Hurtigt fandt jeg ud af, at jeg skulle have et andet »ben« at stå på, og så stykkede jeg et anlæg sammen med brændefyring og en tilsluttet akkumulerings-tank. Det var en løsning, jeg fandt ud af i samarbejde med et svensk firma. Jeg lavede en pakkeløsning til det danske marked, og

det dannede præcedens for mange andre.

## Butik og netbutik

- For tre-fire år siden solgte jeg Biovarme til selskabet NRGi i Århus, som gerne ville arbejde for alternativ energi. Jeg skulle blive som direktør i firmaet. Men på et tidspunkt kom der ny bestyrelse, ny formand m.m. i NRGi. Biovarme blev sat til salg igen og blev solgt til Byggrøs koncernen.

- Jeg stoppede, da min kontrakt udløb for godt et år siden, fortsætter Erik Nystrom. I den situation var jeg ikke bundet af nogen klausul, så jeg besluttede at starte i et nyt firma, - hvor jeg er eneste ansatte og tegner firmaet. Jeg startede op for et halvt års tid siden, og nu har firmaet købt det tidligere savværk i Langå ved Hesselager. Det

ligger lige ud til Svendborg Landevej, så kunder og andre interesserede har let ved at finde os.

- Firmaet har salg både på nettet - via www.dbvvs-butik.dk - og i en traditionel butik. Jeg sælger mange ting over nettet, blandt andet reservedele og forskelligt udstyr. Og så er internettet i øvrigt en god måde at vise sig frem på. Butikken er åben mandag-torsdag kl. 8-16 og fredag kl. 8-14 eller efter aftale. Netbutikken er åben døgnet rundt hele året.

## Varm stand på dyrskuet

Erik Nystrom vil også gerne tage ud og rådgive folk og give tilbud på anlæg.

- Jeg har fuldt reservedelsprogram til de mærker, jeg har solgt, understreger han. Blandt andet TB Mini pilefyre. Jeg samarbejder

med VVS-installatører og kan regne pris ud på færdige pakkeløsninger – ikke blot anlæg til fyring med træpiller og brænde, men også solvarme- og jordvarmeanlæg.

- Jeg importerer delene selv og har dem på lager. Med mine mange års erfaring i branchen ved jeg, hvad jeg har med at gøre. Og det er vigtigt for mig, at jeg kan stå inde for det, jeg sælger.

- I år har jeg egen stand på Det Fynske Dyrskue. Standen er på 70 m<sup>2</sup> og vil rumme blandt andet træpillefyre, solvarme, varmepumpe, radiatorer og akkumulerings-tank. Folk skal kunne se – og mærke - at det virker.

Af Anders Kurt Simonsen



## Danmarks bedste transportuddannelser



INGEN VENTETID  
**Kr. 118,-**  
PR. DAG  
Samme pris for dag, aften eller weekend

EU-Efteruddannelse Gods ... (40704/40703 - 5 dage)	
Energirigtig kørsel .....	(45080 - 3 dage)
Køreteknik .....	(45122 - 2 dage)
ADR farligt gods .....	(44509 - 3 dage)
Lastbil .....	(40900 - 30 dage)
Vogntog .....	(45114 - 20 dage)
Bus .....	(40531 - 30 dage)
Taxa .....	(44780 - 30 dage)
Kvalifikation til taxa .....	(44779 - 12 dage)

www.tucsyd.dk • Telefon 75 55 77 66

TUC DK  
Transport UddannelsesCenter Syd A/S

## Sælgerskifte i Ringe

■ Efter godt 25 år hos Ringe Maskinforretning har Ebbe Jørgensen valgt at stoppe som sælger af entreprenormaskiner for at gå på efterløn. Han afløses af Torben Johansen, der tiltrådte 2. maj som sælger af primært entreprenormaskiner (»den gule linie«).

Ebbe Jørgensen, der er udlært automekaniker, blev ansat hos Ringe Maskinforretning i februar 1986 og kunne således fejre 25 års jubilæum i firmaet for fire måneder siden. Efter en kort periode som montør startede han 1. december 1987 som sælger af entreprenormaskiner. Han har dog også ind imellem solgt både traktorer og et par mejetærskere.

## Erfaren maskinmand

Torben Johansen, der er 41 år og bor i Villeshøj, blev i 1990 udlært som entreprenormekaniker hos Hans Jørgensen og Søn i Odense. Fra 1990 til 2008 kørte han servicevogn, alt mens firmaet i slutningen af 1990'erne blev til Skanska Danmark og senere blev solgt til Cramo Maskinudlejning. Fra 2008 til 2011 har Torben Johansen arbejdet på værket.

- Imidlertid ville jeg gerne være sælger, og de mange års erfaring som »skruer« betyder, at jeg har en solid teknisk baggrund, som er en stor fordel i jobbet som sælger, siger Torben Johansen. Det



En solid teknisk baggrund er en fordel, når man skal sælge entreprenormaskiner, siger Torben Johansen, som 2. maj tiltrådte som sælger af entreprenormaskiner hos Ringe Maskinforretning. (Foto: Anders Kurt Simonsen)

med at være sælger er nyt for mig, men maskinerne er de samme, og med erfaringen fra de mange år som kørende me-



Efter godt 25 år hos Ringe Maskinforretning har Ebbe Jørgensen valgt at gå på efterløn. (Arkivfoto)

kaniker er jeg vant til at have kontakt med kunderne.  
Af Anders Kurt Simonsen