



Världens snabbaste värmepumpinstallatör? Markus Hällbo susar fram i skogarna i uppåt 190 km/h. FOTO: FOTOGUBBEN

Världens snabbaste värmepumpinstallatör?

Dalmasen Markus Hällbo – världens snabbaste VVS-montör och installatör av värmepumpar? När han sätter igång går det i 190. Ja, i rallybilen, alltså.

Rallyintresset har gett mig ett enormt kontaktnät och lett till många affärer – inte bara för mig, utan även för andra installatörer av värmepumpar i närområdet. Kombinationen rallyförare och installatör av värmepumpar väcker nyfikenhet och intresse.

Det säger Markus Hällbo, ägare till MH Rörteknik AB i Stora Skedvi, 2,5 mil söder om Falun i Dalarna. Det är ett företag med fyra anställda, tillika certifierad återförsäljare av Thermia värmepumpar.

I oktober 2010 kördes den sista av fem deltävlingar i Rally-SM. Markus Hällbo och kartläsaren Lars Gustafsson, som

kamperat ihop sedan 2004, ledde klassen 4WD otrimmat inför sista dagen.

– Då stämde det inte lika bra och vi slutade på en fjärde plats. Det var lite tokigt, även om det var lärorikt.

Totalt i SM slutade paret på en femte-plats.

Rallyintresset i blodet

Markus Hällbo har med sig rallyintresset från modersmjölken. Pappa Lars var duktig förare, bland annat distriktsmästare i Mellansverige. "Debuten" skedde som tvååring, hemma i garaget.

– Pappa höll på att laga sin Volvo PV när jag lyckades pilla på startknappen, så att bilen startade och körde in i garagedörren. Fronten på bilen gick sönder. Den historien har jag fått höra många gånger...

Intresset fortsatte i skollåldern:

– När andra läste Bamse läste jag tidningen Motorsport. Jag kunde både namn och personnummer på alla förare, bland andra Ronnie Peterson.

– Jag åkte med i rallybil från tidig ålder. Det finns en bild på mig med napp i munnen i rallybilen.

Mellan 15 och 25 års ålder var det folkrace för hela slanten. Där upptäckte Markus Hällbo på allvar att han hade talang för rallysporten.

När han fyllde 25 började han köra rally "på riktigt", med en årsbudget på 500 000 kronor, mot 50 000 kronor i folk-race. Då arbetar ändå rallyteamet, som består av 3–4 servicemekaniker per tävling, ideellt. De får boende och mat som tack för hjälpen.

Förståelse på hemmaplan

Hemma finns en förstående fru, Karin, som själv körde rally till det att barn nummer tre kom. Då kändes det lite för riskabelt med två föräldrar som bränner omkring i skogarna i strax under 200 km/h.

– Utan min frus tålmod skulle det aldrig fungera att hålla på med rally, samtidigt som jag driver eget företag.

Rally är bra marknadsföring för en egen företagare i VVS-branschen:

– Det handlar om att vara ödmjuk inför uppgiften, ha skoj och bjuda på sig själv. När det går bra är det förstås lättare att få kontakt och bygga nätverk. Det är



Markus Hällbo, till höger, med sin kartläsare Lars Gustafsson, efter segern i klassen Mitsubishi Challenge i tävlingen Kullingstrofén förra året. FOTO: FOTOGUBBEN

många nyfikna frågor om vem jag är, vilket kan vara inledningen på en affär.

Tjusningen med rally är lätt att förklara för Markus Hällbo:

– Det är fart, fläkt, adrenalkick och uppladdning av batterierna för arbetet. Det renar hjärnan bra att köra bil fort! Vridmomentet i bilen är som en väldigt stor traktor. Jag behöver inte växla ned, utan bilen är växlad för att köra i över 200 km/h. Senast åkte jag 189 km/h, som fortast.

Värsta vurpan gjorde han och kartläsaren i skogarna utanför Arvika år 2000:

– Vi rullade fem varv och träffade några träd, som vek sig. Jag hann tänka att "fan, nu är det kört...", men vi klarade oss bra. Det var en fruktansvärd händelse. Det var värst direkt efteråt när vi stod och tittade på bilen, säger Markus Hällbo och citerar vad Juha Kankkunen, fyrfaldig världsmästare 1986–1993, brukade säga efter sina aväknings:

– Farten var okej. Det var bara kurvan som var lite snäv...

För att kunna köra riktigt fort behöver man åka av ett par gånger per år, enligt Markus Hällbo:

– Då vet du var gränsen går. Att kunna komma tillbaka efter en vurpa inger respekt hos konkurrenterna. Det gäller att lägga det bakom sig, ungefär som Anja Pärson efter sin vurpa i OS-störtloppet.

Bred installatörsbakgrund

Markus Hällbo började som VVS-montör

och fortsatte som industrirörmontör inom kulvert- och industrisvetsning.

Intresset för värmepumpar väcktes via grannen till en av hans tidigare chefer, som installerade en värmepump i sitt hus.

– Jag började med att installera Nibes värmepumpar. Jag försökte att få gå utbildningar åren 2001–2002, men det var nästan så att de skrattade åt mig. Något sådant fanns inte då.

– I samma veva började min svärfar, Mats Berglind, arbeta hos Thenanders Rör AB i Borlänge. Jag blev tillfrågad om att börja installera Thermias pumpar. Jag hakade på direkt och har alltid uppskattat den service och support som jag fått från företaget. Dessutom är det lätt att få tag i reservdelar snabbt, och distriktschefen är engagerad.

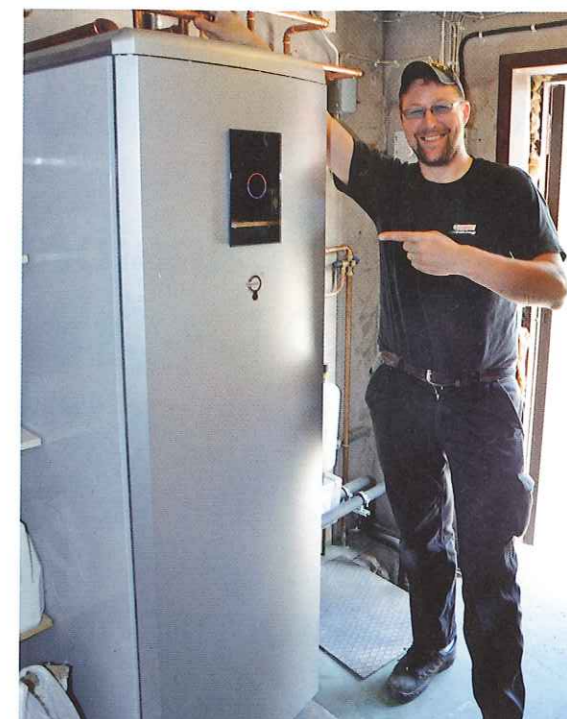
2003 blev Markus Hällbo auktoriserad återförsäljare av Thermia värmepumpar.

– Rörmontör är en bra bakgrund för att arbeta med värmepumpar. Jag skulle säga att det är en förutsättning för att lyckas. Dessutom ger det mig många extraaffärer när jag är hemma hos folk, för de flesta husägare behöver också hjälp med sina rörledningar.

Inte bara ekonomiargument

Utvecklingen har varit enorm inom området värmepumpar, enligt Markus Hällbo:

– Pumptechniken har utvecklats så att den skickar ut värmen i huset mycket



Det är det här han lever av, att installera värmepumpar. Rallyintresset har också gett många kontakter som har gagnat Markus Hällbos företag, MH Rörteknik AB. FOTO: PRIVAT

Fakta/Markus Hällbo

Ålder: 36 år.

Familj: Fru och tre barn.

Bor: Stora Skedvi, 2,5 mil söder om Falun.

Företag: MH Rörteknik AB i Stora Skedvi, certifierad Thermia-återförsäljare.

Grundades: 2002.

Antal anställda: 4.

Rallybil: Mitsubishi Lancer 4WD, otrimrad och turboladdad med 300 hk.

Bil privat: Volvo V70.

snabbare och effektivare. Dessutom har de nya modellerna blivit både tystare och snyggare. Design har faktiskt stor betydelse, för värmepumpen hamnar numera ofta i tvättstugan på nya hus.

Kundernas anledning till att installera en värmepump har också ändrats, från att bara ha varit ekonomi:

– Nu är även miljöargumentet intressant. Folk har insett att man inte kan elda med olja. När man är tvungen att byta ut ett värmesystem bestående av olja, blir det ibland till pellets, och sedan från pellets till värmepump. Det kan vara ett för stort steg att gå direkt till värmepump, men kunden upptäcker att pellets är en nödlösning som är svår att hantera och ställa in, har varierande kvalitet och dessutom börjar bli dyr, hävdar Markus Hällbo.

Thomas Björn