

Öppna hissystem vinner i längden



Renovering och service av hissar omsätter årligen lika mycket som hela den svenska nyhissmarknaden. Därför har många leverantörer ett intresse av att binda upp sina kunder för lång tid framöver. Det kan ske genom att nyinstallerade hissar förses med spärrkoder eller att de kräver specialverktyg för service samt speciella reservdelar. På så sätt kan dessa företag kompensera för ett, till synes, lågt installationspris.

Det är alltså viktigt att tänka efter redan innan man köper en ny hiss. Långsiktiga kalkyler visar i princip alltid att sådant som förefaller enkelt och billigt till en början ofta kan bli omständligt och dyrt i längden.

Till exempel upptäcker många bostadsrättsföreningar att servicekostnaderna för hissar springer iväg – utan att de har någon möjlighet att välja en bättre och billigare lösning.

Det öppna alternativet

Eftersom öppna hisssystem inte innehåller specialkomponenter talar totalekonomin för fria leverantörer samtidigt som underhållet redan från början blir enklare och billigare. Fler fördelar är att reservdelar alltid finns tillgängliga på en öppen marknad, och att den tekniska dokumentationen är tillgänglig för alla. Detta innebär att fastighetsägaren fritt kan välja mellan många olika servicepartners.

Den som väljer en öppen lösning får också helt andra valmöjligheter

med exempelvis större flexibilitet vad gäller hissens utformning och tekniska lösningar.

Läs alltid det finstilla

Det kan vara nog så svårt att handla upp installation och förebyggande underhåll av en hiss. Samtidigt som många av de stora aktörerna lägger installationspriset lågt erbjuder de ett långsiktigt och till synes prisvärt servicekontrakt. Men det kräver kunniga kunder för att på rätt sätt bedöma servicebehovet.

Allt som inte ingår i servicekontraktet faktureras separat och kan bli dyrt, eftersom det inte finns någon som kan eller får möjlighet att konkurrera. Det innebär att reparationer efter till exempel skadegörelse kan bli orimligt dyra. Service innebär ju så mycket mer än bara årlig tillsyn.

Det är därför professionella beställare och hisskonsulter väljer öppna system. De vet att de kan få bättre priser och bättre service på den öppna marknaden.

Det gäller alltså att tänka efter före när man väljer hissleverantör. Gör man rätt val, får man på en och samma gång god kvalitet, god service, den bästa ekonomiska lösningen och en flexibilitet inför framtiden. ■

Lars Walldén
VD; I.T.K. Hiss AB