

DBDH retter fokus mod Danmark

- DBDH skal være andet end en eksportorganisation. Der skal blandt andet mere fokus på lobbyisme på Christiansborg, siger direktør Jes Brinchmann Christensen.



DBDH

Af journalist Lone Völcker,
Dansk Fjernvarme

Små gule sedler har bredt sig ud over Jes B. Christensens skrivebord. Han har foreløbig siddet i direktørstolen hos DBDH i tre dage, og han har allerede utallige ideer til, hvad der bør ændres i organisationen. Nogle af dem bliver skrevet ned på gule sedler og placeret på skrivebordet, og endnu flere ligger parat på den indre harddisk, klar til at blive ført ud i livet, så snart tiden tillader det.

- Set udefra har DBDH været lidt i dvale, og nu er der en række områder, der kræver en øget indsats. Et af dem er påvirkning af beslutningstagerne på Christiansborg. Det ligger i DBDH's strategi, at vi skal hjælpe Dansk Fjernvarme med at påvirke politikerne. For at give et eksempel er det helt afgørende, at vi får ryddet de lovmæssige forhindringer af vejen, der blokerer for at kommunale fjernvarmeforsyninger kan etablere fjernkøling, siger Jes B. Christensen.

Han vil øge lobbyvirksomheden i forhold til danske politikere markant, og DBDH vil fremover generelt have mere fokus på Danmark end tidligere.

- En stærk fjernvarmeindustri i Danmark er en forudsætning for, at vi kan agere i udlandet. Vi har brug for at opretholde en referenceramme herhjemme, og derfor er det helt nødvendigt, at vi kan overbevise politikerne i Danmark om, hvor fantastisk en teknologi fjernvarme er. Kan vi ikke det, vil det være meget vanskeligt fortsat at få succes i udlandet, vurderer DBDH's 33-årige direktør.



- En stærk fjernvarmeindustri i Danmark er en forudsætning for, at vi kan agere i udlandet, mener DBDH's nye direktør, Jes B. Christensen. Foto: DBDH.

Fjernvarme i Kina

Han kommer fra en stilling på den danske ambassade i Beijing, hvor han varetog interesserne for DBDH-China.

Jes B. Christensen var meget glad for både jobbet og for Kina og havde ingen aktuelle planer om at flytte arbejdsadressen tilbage til Danmark, da han blev opfordret til at søge stillingen som direktør for DBDH.

- På det tidspunkt havde jeg været i Kina i halvandet år, og det er reelt for kort tid til en udstationering. Men da jeg havde læst jobbeskrivelsen og strategien for DBDH, kunne jeg se, at her var et tilbud, som jeg ville have meget svært ved at sige nej til. Så med en aftale om, at jeg kunne udskyde datoen for min tiltrædelse fra januar til april, sagde jeg ja til opfordringen.

Det tiltalte blandt andet Jes B.

Christensen, at der i DBDH ikke er så langt fra ide til handling.

- Jeg blev fascineret af, at kommandovejen er kort i en organisation som DBDH. De ideer, jeg får, skal kun cleares med bestyrelsen, før jeg kan gå videre og føre dem ud i livet. Det er selvsagt noget anderledes end de forhold, jeg kender fra Udenrigsministeriet.

Større synlighed

En af målsætningerne i DBDH's strategi er at skabe øget synlighed, og det er en opgave, den nye direktør ser frem til at tage fat på.

- Det tænder mig at gå ind i noget, hvor der er mulighed for at komme med resultater meget hurtigt. Det mener jeg, der er her, og hvis jeg sammen med Dansk Fjernvarme og FIF Marketing kan være med til at få fjernvarme tilbage i folkemunde, vil det være en stor tilfredsstillelse, siger

han og giver et eksempel, der illustrerer den udfordring, der venter.

- I dag er det sådan, at vi skal bruge et kvarter på at forklare udenforstående, hvem vi er. Først når vi har fortalt, hvem vores medlemmer er, begynder det at gå op for folk, hvad fjernvarmeteknologi og hvad DBDH er.

Ja tak til samarbejde

Jes B. Christensen vender ofte tilbage til muligheden for samarbejde med andre organisationer, som i hans optik er helt afgørende for at opnå succes. Derfor glæder han sig også over, at Dansk Fjernvarme og DBDH samtidigt, har valgt at sætte fokus på øget synlighed i deres strategier.

- Det er oplagt, at vi arbejder sammen på tværs af organisationerne, for vi har et langt stykke ad vejen de samme interesser. Det gælder også i forhold til Energi Industrien, som jeg mener, vi er nødt til at etablere et tættere samarbejde med, hvis vi vil nå de ønskede resultater. Energi Industrien kan tilbyde os et netværk og en ballast, mens DBDH kan tilbyde dem noget mere specifikt inden for fjernvarme, siger Jes B. Christensen.

Han mener, det er farligt ikke at ville samarbejde af frygt for at blive opslugt af en større organisation.

- Jeg tror ikke, vi skal være bange for at åbne os for en dialog med andre, og DBDH vil gerne samarbejde med alle, der vil arbejde for at skaffe bedre vilkår for fjernvarmen i Danmark.

Selv om DBDH vil øge aktiviteterne i Danmark, betyder det ikke, at eksportorganisationen skruer helt ned for rejseaktiviteten.

- Vi vil naturligvis fortsat rejse ud i verden sammen med medlemmerne, men vi vil i mindre grad lade det være op til virksomhederne at stå som arrangør af rejserne. I stedet vil vi i sekretariatet gå ud og finde mulige markeder, der er værd at besøge for medlemmerne.

Finansiering med

Når kunder i nye markeder fremover får besøg af DBDH, ser Jes B. Christensen gerne, at de ikke alene får tilbudt en teknisk løsning, men også et bud på finansieringen.

- Vi samarbejder slet ikke nok med den finansielle sektor og vi skal være meget bedre til at have koncepter med fra den finansielle verden, når vi går ud og tilbyder danske fjernvarmeløsninger i udlandet. Vi skal kunne præsentere en løsning, der helt fritager køberen for at tænke på finansiering, siger Jes B. Christensen og forklarer, at problemet for danske leverandører er, at køberen ofte kun fokuserer på prisen på eksempelvis en pumpe og ikke forholder sig til levetiden.

- Vi oplever, at danske kvalitetsprodukter bliver valgt fra, selv om de over tid vil være både den bedste og den billigste løsning. Det tror jeg, vi kan undgå ved at tilbyde en færdig løsning med finansiering.

Ny visualitet

Hjemme i DBDH's sekretariat i Høje Taastrup kommer der til at ske ændringer i forhold til hjemmesiden og til bladet, der udkommer fire gange om året.

- Som en moderne organisation skal vi også vise, at det er det, vi er. Derfor skal vi have lavet en hjemmeside, der

er nem at bruge, og som indeholder de oplysninger, folk har behov for. Som det er nu, har vi mange gode informationer, men vi kommunikerer dem ikke så godt.

For bladets vedkommende vil ændringerne blandt andet omfatte et navneskifte.

- Der er ikke nogen grund til, at et tidsskrift, der udkommer fire gange om året hedder "News". Der må kunne findes et mere dækkende navn ligesom vi vil se på både indhold og udseende, siger Jes B. Christensen.

Flere aktiviteter

Fremtidens DHDH vil tilbyde medlemmerne flere og mere forskelligartede aktiviteter, end det er tilfældet i dag.

- Et medlemskab hos DBDH skal være et levende medlemskab med mange aktiviteter. Alt behøver ikke have temaet "hvordan sælger vi flere produkter?" Jeg kan forestille mig, at der vil være interesse for emner som projektmanagement, finansiering og mediehåndtering. Det skal naturligvis planlægges i forhold til det behov og de ønsker, virksomhederne har, siger Jes B. Christensen.

Et besøg hos hvert enkelt medlem er lige nu det, der står øverst på Jes B. Christensens liste.

- Jeg vil, så snart det er muligt, tage ud og besøge alle vores medlemsvirksomheder for at få et indtryk af, hvad de forventer af deres organisation i de kommende år. Det er jo i virkeligheden det, det hele drejer sig om.

lv@danskfjernvarme.dk

Energipolitik 2.0

Årets store energipolitiske konference
1. oktober 2007, Scandic Copenhagen

Sæt allerede nu X i kalenderen

