

Verdens største rørproducent: Størrelse forpligter

Løgstør Rør har købt Alstom og skabt verdens største rørproducent, LOGSTOR. Trods en dominerende markedsposition lover den nye direktør, at selskabet vil opføre sig professionelt.



FJERNVARMERØR

Af journalist Flemming Rasmussen,
Dansk Fjernvarme

Tirsdag den 24. maj dumpede en pressemeddelelse ind hos medierne. En meddelelse, der fortalte om en markant begivenhed i den danske fjernvarmesektor.

Løgstør Rør havde købt Alstom Power FlowSystems og dermed skabt intet mindre end verdens største rørproducent inden for fjernvarme og fjernkøling. LOGSTOR lyder navnet på den samlede virksomhed, der kommer til at omsætte for cirka to milliarder kroner med omkring 1.300 ansatte. Europæiske konkurrencemyndigheder har netop givet sammenlægningen grønt lys.

De to virksomheder er ved at blive samlet, og en ting ligger fast: Hovedsædet forbliver i Løgstør. Det er således også i det nordjyske, at selskabets nye direktør, Preben Tolstrup, tager imod FJERNVARMEN.

Han kommer til at stå i spidsen for et danskejet selskab, der bliver markedets klart stærkeste.

Hvad kommer den status som dominerende spiller på markedet til at betyde for LOGSTOR som selskab?

- Når man bliver så store, som vi er blevet, er det vigtigt, at man opfører sig professionelt og ordentligt. Og det agter vi at gøre i enhver henseende. Det er utrolig vigtigt for os, og faktisk tror jeg, at det kommer til at kræve endnu mere af medarbejderne end tidligere, da selskaberne var under egne flag. Størrelse forpligter, og vi skal undgå det, man kan kalde en



- Når man bliver så store, som vi er blevet, er det vigtigt, at man opfører sig professionelt og ordentligt. Og det agter vi at gøre i enhver henseende, fastslår Preben Tolstrup, direktør for LOGSTOR. Foto: Flemming Rasmussen.

Arla-effekt, hvor folk ikke vil handle med os, fordi vi er blevet de største.

Bespareser skal hentes internt
Hvilke fordele giver det jer at være ét selskab?

- Løgstør Rør og Alstom har hidtil været stærke på hver sine markeder, specielt i Central- og Østeuropa. På den baggrund mener vi, at der er markeds-mæssig synergi i at samle de to selskaber. En anden central ting er, at størrelsen af det nye selskab giver os det nødvendige fundament til at kunne ekspandere internationalt. Helt generelt kan man desuden sige, at vi vil bruge vores position til at være markedsskabende. Det skal være os, der sætter kursen og skaber morgen-

dagens teknologier i samarbejde med branchen.

Betyder det også, at I mere eller mindre kan sætte prisniveauet hvor I vil?

- Nej. Vi har hele tiden sagt, at det her er en integration af to spillere, hvor synergierne skal hentes internt. Vi skal være endnu mere konkurrencedygtige og vil satse på både at være bedst og konkurrencedygtige på prisen. Muligheden for at blive det, skal vi skabe ved at effektivisere vores processer. Vi har i dag otte fabrikker, og dem skal vi effektivisere yderligere i løbet af de næste 12-18 måneder.

Betyder det, at sammenlægningen kommer til at koste arbejdspladser?

- Det må vi sige klart ja til. Derfor er det også vigtigt, at sammenlægningen af de to selskaber kommer til at gå så hurtigt som muligt for at minimere usikkerheden hos den enkelte medarbejder. Medarbejdere skal behandles pænt, uanset om de bliver en del af det fremtidige team eller ej.

Fortsat to produktlinjer

Hvad kommer sammenlægningen af Alstom og Løgstør Rør til at betyde på produksiden?

- Historisk set har der altid været to forskellige filosofier om, hvordan fjernvarmeprodukter skulle designes, især omkring muffesystemerne. Alstom og Løgstør Rørs forskelligheder vil vi føre videre ind i det nye selskab. Der bliver ikke valgt side hos os, valgmuligheden vil fortsat ligge hos kunderne. Derfor får vi forventeligt et kombineret produktprogram, som bliver meget bredt.

Har sammenlægningen betydning for, hvor I vil satse på forskning og udvikling?

- Helt klart. Faktisk tror jeg, at udviklingen vil dreje sig om helt andre ting. Vi kommer til at bruge flere kræfter på at skabe nye teknologier og produkter, der både kan forbedre isoleringen og lette installationsomkostningerne. Der vil også komme tiltag, der vil være rettet mod andre brancher end fjernvarme, og derudover vil der selvfølgelig være den løbende vedligeholdelse af de produkter, som er kendte på markederne i dag.

Udlandet og Danmark

Du taler om en udenlandsk satsning. Hvad kommer den til at betyde for jeres interesse i det danske marked og for de danske kunder?

- Danmark vil altid være et meget vigtigt marked for os. Men hvis man ser på fakta, så udgør Danmark en mindre del af markedet, hvilket kræver, at vi retter blikket endnu mere mod andre og nye markeder. Vi tror især på, at de ti nye medlemslande i EU vil være markeder i stærk vækst, specielt set i lyset af, at EUs strukturfonde vil bruge mange penge på energieffekti-

(Fortsættes side 12)

KOMMENTARER

KOMMENTARER

Jørgen G. Jørgensen, direktør, Dansk Fjernvarme.

- Udviklingen understreger Danmarks førerposition på fjernvarmeområdet, herunder både beskæftigelses- og eksportmæssigt i den brede følgeindustri. Det er altså ikke kun på vindmølleområdet, Danmark står stærkt, selvom det nok de seneste år har skygget lidt for fjernvarmeindustrien.

Som brancheforening ønsker Dansk Fjernvarme konkurrence på leverandørsiden, og en stor mastodont kan selvfølgelig godt give anledning til en smule bekymring.

Men på den anden side har vi også interesse i nogle lokomotiver, der kan medvirke til teknologisk udvikling, og indtil videre tror jeg, fordelene ved den nye konstruktion overstiger ulemperne.

Verner Rosendal, direktør, Isoplus.

- Jeg tror, det var sundt og nødvendigt for branchen, også selvom LOGSTOR naturligvis bliver en stor konkurrent for os. Branchen trængte til en konsolidering. Det kan dog blive en gunstig situation for os, fordi der også vil være fordele i at være et lille selskab. Men lad os nu se, hvordan det hele falder på plads omkring organiseringen af det nye selskab. Der er meget, vi endnu ikke ved om det.

Bent Jacobsen, direktør, MosFlowline A/S.

- Det er en situation, der har været ventet i nogen tid. Var det sket for at par år siden, tror jeg, at det lige så godt kunne have været omvendt, altså at Alstom havde overtaget Løgstør Rør. Noget måtte der ske, og nu blev det på denne måde.

Tidligere har der været overkapacitet på det vesteuropæiske marked, og jeg forventer, at der nu sker en markedstilpasning. Det vil nok resultere i bedre plads til andre selskaber på markedet, deriblandt MosFlowline.

Klaus Skjødt, direktør, Star Pipe A/S.

- Opkøbet var ikke uventet. Alstom-koncernen er jo blevet pålagt at frasælge dele af selskabet, og når man samtidig bemærker, at der er en kartelsag i gang i Tyskland, som kan svække konkurrenter, så er det jo også et gunstigt tidspunkt at styrke sig på. For vores eget vedkommende vil det ikke ændre så meget. Vi vil fortsat satse på vores strategi om at udvikle energieffektive produkter og systemer.

Astrid Birnbaum, formand, Dansk Fjernvarmes distributionsgruppe.

- Jeg er glad for, at det er lykkedes at samle de to firmaer sammen, så der forhåbentligt er skabt et sundt og stort selskab med base i Danmark. Sammenlægningen kan formentligt også føre til nogle effektiviseringer, der burde være til gavn for priserne. Samtidig håber jeg så, at det ikke udvikler sig til en monopol-lignende situation, der vil kunne være til skade for priserne.

Endelig har jeg et stort håb om, at et selskab på den størrelse kan og vil bruge endnu flere midler end hidtil på forskning og udvikling til optimering af fjernvarmerør og -komponenter til nedbringelse af ledningstab, hvilket vil være til gavn for hele branchen.

(Fortsat fra side 11)

visering over de næste mange år. Her vil renovering af udslidte fjernvarmenet stå højt på listerne.

Hvilken betydning har det for jer, at I fortsat er et dansk baseret selskab?

- Det giver politisk pondus at være fra Danmark, der jo i udlandet bliver identificeret som moder til fjernvarmen. Den styrke skal vi udnytte som branche – det har vi alle en interesse i. Det er ikke kun vindmøllerne, der er en international dansk energisucces.

Når der ikke er den store basis for at udvide fjernvarmen på det danske marked, hvad så med fjernkøling?

- Vi forventer os meget af fjernkøling, dog først og fremmest internationalt. Vores livsstil i dag er med til at skabe behovet, mener jeg. Virksomhederne har fået overskud til at indrette sig i store glaspaladser, og de har meget pc-udstyr, der kræver køling. Fjernkøling



LOGSTOR beholder Løgstør Rørs nuværende hovedsæde med det store tilhørende lagerområde. Verdens største producent af fjernvarmerør får således base i Danmark. Og det er langt fra uden betydning, fortæller direktør Preben Tolstrup. Foto: Flemming Rasmussen

er virkelig på vej i lande som Sverige og Finland, og jeg tror også på, at det kommer på dansk grund.

Men vi har været sene til at sætte det på dagsordenen rent politisk. Der er tale om et tog, der er kørt, men som vi godt kan nå at hægte os på.

Ørestaden, hvor man i princippet grundlagde en hel bydel, kunne have været et glimrende udstillingsvindue for dansk fjernkøleindustri, men nu må vi finde andre muligheder.

fr@danskjernvarme.dk