

TVIS skal være et mere åbent og udadvendt selskab

Direktørskifte i TVIS kommer på et tidspunkt, hvor selskabets gæld er afviklet. Den nye chef, Hans Bjørn, der afløser Villads Haaning, vil blandt andet fokusere på synlighed og åbenhed.



Af journalist Flemming Rasmussen,
Dansk Fjernvarme

Det er ikke sådan lige at finde frem til oplysninger om TVIS, Trekantområdets Varmetransmissionselskab, på Internettet.

En søgning på Google giver hovedsagelig henvisninger til en køkkenbutik og en håndboldklub af samme navn, og faktisk har transmissionselskabet slet ingen hjemmeside. Det er til gengæld et helt bevidst fravalg, der samtidig er med til at fortælle historien om både fortid, nutid, fremtid og om den aktuelle skiftetid på direktørposten hos TVIS.

- Vi har kørt lav profil gennem årene, og det har været en helt bevidst strategi, fastslår TVIS' direktør siden 1991, Villads Haaning.

- Jeg har fokuseret på at køre butikken og ikke blande mig for meget i forskellige udlandskonferencer osv. Jeg har set det som en hovedopgave, at sørge for at leve op til den 20-års plan, der blev lagt for at afvikle gælden i selskabet, og det har betydet, at en effektiv drift har været et nøgleområde for mig. Blandt andet er antallet af medarbejdere reduceret med en tredjedel fra 21 til 14 siden slutningen af 80'erne. I dag er gælden væk, og det er et godt tidspunkt for mig at slutte på, og tiden er også inde til at virksomheden åbner sig mere udadtil, fastslår Villads Haaning.

Naturligt skifte

Den afgangende direktør kalder det således "et helt naturligt skifte" for TVIS, at han til januar afløses af Hans Bjørn, der kommer fra en stilling som



Den 15. januar afløser Hans Bjørn Villads Haaning som direktør for TVIS. Skiftet kommer på et tidspunkt, hvor selskabets gæld er afviklet. Den nye direktør glæder sig til at udvikle TVIS videre, blandt andet som et mere udadvendt og åbent selskab. Foto: Flemming Rasmussen.

afdelingschef i Cowi, og som tidligere har været en årrække i det daværende Bruun & Sørensen.

- Selskabet ønsker mere åbenhed og synlighed - både i regionen, i offentligheden i bred forstand og i forhold til branchen. Vi har ikke noget at skjule, tværtimod kan TVIS være stolte af at have en lav varmepris og en høj forsyningsikkerhed. Da TVIS er et relativt lille selskab, er det nødvendigt at opbygge faglige og personlige netværk i branchen uden for organisationen, dette af hensyn til inspiration for selskabets videre udvikling - såvel teknisk som ledelsesmæssigt, siger Hans Bjørn og tilføjer, at en

større åbenhed blandt andet omfatter oprettelsen af en hjemmeside.

Udnyttelse af overskudsvarme

TVIS blev stiftet i 1983.

Forud var gået en tid, hvor Trekantområdet blev forsynet via en række kilder, der ikke var forbundet med hinanden. Fredericia fik blandt andet varme fra det daværende Superfos, og der var muligheder for at udnytte varmen fra både Shells raffinaderi og Skærbækværket, og derfor begyndte man se på, om ikke man kunne lave et samlet system for at udnytte energiresourcerne fuldt ud.

- Overskudsvarmen havde jo ikke

nogen værdi, hvis den ikke blev bragt ud til folk, som Villads Haaning formulerer det.

Derfor investerede Vejle, Børkop, Fredericia, Middelfart og Kolding kommuner i alt 1,6 milliarder kroner i at oprette TVIS og dermed forbinde kommunerne i Trekantområdet rent varmemæssigt. Én milliard blev investeret i selve TVIS, altså primært de nye forsyningsledninger, mens de sidste 600 millioner kroner blev brugt ude i de fem kommuner på nødvendige tilpasninger, så de lokale forsyningsnet kunne tilsluttes det nye samlede system.

En visionær investering

Den 1. oktober 1987 var forsyningsnettet fuldt udbygget, og siden har TVIS udfyldt sin rolle med at fordele overskudsvarme fra primært Shell og Skærbækværket ved at købe den og sælge den videre til kostpris til de lokale fjernvarmeselskaber.

De sidste gældskroner blev officielt afviklet den 2. november 2006, og dermed er selskabet klar til nye udfordringer. Alt i alt har TVIS været en rigtig god idé, mener Villads Haaning.

Han illustrerer det ved at pege på et fotografi, der hænger lige inden for døren på hans kontor. Det er taget langs med den gamle Lillebæltsbro, som om fotografen har hængt ude på siden af broen.

- Det er mit yndlingsbillede om TVIS, fordi det så godt illustrerer idéen med selskabet, forklarer han og fortsætter.

- Der på undersiden af broen løber fjernvarmerørene, der forbinder Middelfart med resten af Trekantområdet. Og oppe på siden løber el-kablerne. Det er et godt billede på den sammenhæng, TVIS har skabt for områdets forsyning, og det har været en succeshistorie fra dag ét, mener han.

Hans afløser, Hans Bjørn, erklærer sig helt enig.

- TVIS er en kæmpe økonomisk investering i Trekantområdet, det skal man huske. 1,6 milliarder kroner er rigtig mange penge. Det er en succes,

at man tænkte langsigtet dengang siger Hans Bjørn.

Fremtidsperspektiver

Forsyningssystemet i TVIS-området kan beskrives som flere lag, der lægges oven på hinanden efter behov og pris.

Nederst ligger den billigste og mest fordelagtige løsning, hvilket er overskudsvarme fra områdets affaldsforbrænding i Kolding - den udnyttes altid fuldt ud. Dernæst suppleres med overskudsvarme fra Shells raffinaderi, energi fra Skærbækværket, varme fra Carlsbergs store anlæg i Fredericia og til sidst med varme fra de enkelte varmeforsynings egne centraler.

Dette overordnede system har ifølge Villads Haaning fungeret fornemt. Han oplyser, at ledningsnettet er i fin stand, og at den dimensionering, man lagde nettet ud med, har vist sig at være fornuftig i forhold til områdets udbygning.

Den afgående direktør hæfter sig ved, at selskabet har levet op til et af sine kerneformål: Forsyningsikkerheden har været intakt gennem alle årene.

Ny produktionskapacitet

Dog bliver netop områdets udvikling en af de store udfordringer for TVIS i de kommende år.

Der er kommet mange nye forbrugere til i selskabets levetid, og væksten i området betyder, at den tendens fortsætter. Der er med andre ord brug for ny produktionskapacitet.

I den anledning har TVIS allerede gjort sig en række tanker om mulighederne og har blandt andet fået udarbejdet en rapport, hvori et nyt biomasseanlæg nævnes som en af flere muligheder. Uanset hvilken løsning, det ender med at blive, så skal der ske noget på det område. Hans Bjørn er heller ikke i tvivl om, at det bliver en af hans vigtigste opgaver.

- Min primære opgave bliver at fastholde sikkerheden for disponibel varme inden for forsyningsområdet, således forbrugerne til enhver tid har den billigste og mest sikre varmeforsyning, siger han.

Hvem der skulle eje et sådant nyt anlæg er "indtil videre et åbent spørgsmål" ifølge Hans Bjørn.

Intet salg på vej

Selvom TVIS har levet en stille tilværelse uden hjemmeside og udadvendt kommunikationsarbejde, har det alligevel vakt borgernes og den lokale presses opmærksomhed, at selskabet nu er gældfrit og dermed et potentielt super-salg for de fem ejerkommuner.

En hurtig søgning i avisernes arkiver gør det således muligt at samle en håndfuld artikler, der handler om et eventuelt salg og konsekvenserne af det, hvis det gennemføres. Bekymringen går især på, hvor et salg vil efterlade forbrugerne, der jo igennem årene har betalt for TVIS via deres varmeregning.

Modstandere af et salg frygter, at en køber vil søge at hente sin investering hjem igen, og at regningen kun kan havne hos forbrugerne, der således vil betale for TVIS to gange.

I en artikel i Fredericia Dagblad den 26. september 2006 anerkender Koldings borgmester, Per Bødker Andersen (S), og Fredericias borgmester, Uffe Steiner Jensen (S), at de har drøftet muligheden uformelt, og ingen af dem vil afvise et salg som en mulighed.

Borgmester i Børkop og kommende borgmester for Ny Vejle Kommune, Leif Skov (S), der ligeledes er formand for TVIS, afviser derimod tanken helt tydeligt.

Men hvordan er det for Hans Bjørn at overtage et selskab, der er genstand for den slags opmærksomhed?

- Jamen det har jeg det helt afslappet med. Selskabet har meldt ud, at vi skal fortsætte som nu, og det tror jeg er oprigtigt ment. Jeg er ikke hentet ind for at køre selskabet i stilling til et kommende salg - tværtimod skal jeg bygge videre på det hidtidige arbejde. Et salg har slet ikke været et tema i forbindelse med min ansættelse.

fr@danskfjernvarme.dk