

OPSKRIFT på en succes

Ny, stærk aktør på pumpebranchen har på et lille år fået pumpet sig op til allerede at være en succes

Af Jesper Winther Andersen

Michael Lassen Schmidt satte sig den 1. august sidste år i chefstolen for Salg & Service Danmark Divisionen i DESMI A/S.

- Jeg har en meget stærk tro på, at vi i pumpebranchen får rigeligt at se til i forbindelse med strukturreformen. Den tro deler man hos DESMI, og derfor ønskede man en yderligere styrkelse på salg- og serviceområdet. Det er en udfordring, jeg ikke kunne sige nej til, og en satsning, der ligger lige for, pointerede Michael Lassen Schmidt den gang over for MILJØ MAGASINET.

Men der vankede flere udfordringer til Michael Lassen Schmidt. Allerede kort efter besluttede den øverste ledelse i DESMI A/S nemlig at oprette endnu et selskab under DESMI-koncernen. Navnet blev DESMI Danmark A/S, og ledelsen blev lagt i hænderne på administrerende direktør Michael Lassen Schmidt.

- Vi entrerede med Michael Lassen Schmidt, fordi vi så behovet for en styrkelse af profilen og markedspositionen i Danmark, pointerede administrerende direktør Henrik Sørensen, DESMI A/S.

Det var nu Michael Lassen Schmidts opgave at synliggøre det nye selskab og lægge vægt på stabilisering og styrkelse af selskabets kompetencer, vækst og indtjening.

virksomhed ansat flere medarbejdere og søger lige nu mindst fem nye folk.

- Vi har også oplevet en meget mærkbar vækst i vores aktiviteter. Jeg ved godt, at jeg den gang slog meget på kommunalreformens effekt. Den har måske ladet vente på sig, men til gengæld har vi haft rivende travlt, fordi vi jo har oplevet meget store regnmængder med deraf betingede ønsker om pumpeløsninger og, ikke mindst, service. Vi har set en markant vækst på serviceområdet. Det vælger vi at tro skyldes den måde, vi nu har skruet vores service-tilbud sammen. Men vi er ikke blinde for, at situationen på arbejdsmarkedet også spiller ind således at forstå, at det i dag kan være svært for kommunerne at skaffe den ønskede arbejdskraft, hvorfor der kan være fornuft i at outsource opgaverne, understreger Michael Lassen Schmidt, der tilføjer:

- Mit råd til kommunerne og andre, for den sags skyld, er at få faste serviceaftaler med deres pumpeleverandør. I aftalen skal ligge en overvågning af udstyret. De store regnmængder er et alvorligt problem. Følgeskaderne kan være enorme. Pumpe og pumpeapplikationer skal med andre ord virke. Det bør ikke være til debat eller genstand for besparelser.

Vi har fået et navn

Når man spørger Michael Lassen Schmidt om opskriften på succes, så falder svaret prompte:

- Det gælder om at kunne finde den bedste løsning og implementere den. Det har været vores ledetråd, og det har kunderne fundet ud af. Vi



- Vi er tilfredse med årets HI-Industrimesse. Vi fik langt større søgning, end jeg havde forventet, siger Michael Lassen Schmidt

- Vi imødeser en stigning i aktiviteterne som følge af strukturreformen, og jeg ser allerede nu, at vi er i markedet for flere medarbejdere, fastslog Michael Lassen Schmidt ved sin tiltrædelse.

På det trekvarte år, der er gået siden etableringen af DESMI Danmark A/S, har den nye

har fået et navn. Så enkelt kan det vel siges, fastslår Michael Lassen Schmidt.

DESMI Danmark A/S har flere gode kort på hånden, som spilles i forbindelse med, at det kommunale Danmarks-kort er ændret.

- Vi har tre gode tilbud til kommunerne: Et meget stærkt



Michael Lassen Schmidt gør status efter et år hos DESMI:

- Vi har fået øget fokus på forretningsområderne og strammet strukturen, så der er helt klare ansvarsområder. Vi lægger stor vægt på efteruddannelse af medarbejderne, og vi holder mange seminarer for kunderne. Samlet giver det bonus, pointerer Michael Lassen Schmidt

pumpeprogram, et serviceprogram som vi nu er færdige med at toptrimme og en ingeniøraftdeling, der udelukkende arbejder med kommunespørgsmål. Forrige år sikrede vi os forhandlingen af ABS- og de tidligere Pumpex-spildevandsprodukter på det danske marked. Dermed fik vi igen en placering blandt de førende inden for salg af pumper, løsninger og tilbehør til spildevandsafledning. ABS, der har overtaget Pumpex, er et kvalitetsprodukt i verdensklasse, understreger Michael Lassen Schmidt.

ABS er en global leverandør af spildevandsløsninger med et komplet produktprogram af pumper, mixere, beluftere, kompressorer, kontrol- og overvågningsudstyr samt service.

- De produktprogrammer, vi råder over, er blandt markedets største og dækker enhver løsning inden for spildevand. Det er ikke alene et produktprogram med høje virkningsgrader, men også med levetidskostninger, der ligger blandt markedets bedste, pointerer Michael Lassen Schmidt, som fortsætter:

- Det stærkt udvidede produktprogram, der omfatter produkter fra spildevandet opstår til det bliver rensat, betyder også, at vi er i stand til at imødekomme enhver forespørgsel. Hertil kommer den

omstændighed, at vi markedsfører flere stærke brands. Derfor forventer vi, at DESMI Danmark A/S kan fastholde og også udbygge sin markedsandel. Men det kræver, at vi yder en ekstra indsats på serviceområdet. Og det er netop, hvad vi har gjort – blandt andet ved at igangsætte et intensivt ABS-træningsprogram, så vores servicefolk er fuldstændig opdaterede på de nye produkter, forklarer Michael Lassen Schmidt, der endvidere understreger, at DESMI Danmark A/S har tilført begrebet service en ny dimension.

- Med bærbare computere med trådløs opkobling i servicebilerne er vi i stand til at yde den optimale service lige på stedet hos kunden. Vores montører har via deres skærme hele tiden et opdateret overblik over lager, opgaver og endda, hvilke reparationer der tidligere har været udført på den pumpe, de er sendt ud for at servicere. Med indførelsen af mobile kontorer har vi således indført en central styring af vores servicemontører. Det giver et bedre overblik over medarbejderne og mulighed for hurtigt at kunne sende en servicemontør ud på en opgave – lidt ligesom når man bestiller en taxa. Det er jo den nærmeste vogn, som får opgaven, forklarer Michael Lassen Schmidt, der fortsætter:

- Vi er ved at oprette en selvstændig salgsafdeling for vo-

res service-tilbud. Vi finder og indfører nye forretningsområder. Service er et nøgleord.

Flere ben at stå på

To af de mere aktive aktører på pumpebranchen har indgået et spændende samarbejde, der har direkte adresse til det kommunale marked. DESMI Danmark A/S og PEO-TECH A/S har nemlig underskrevet en kontrakt om et tæt samarbejde inden for pumpestyring:

- Samarbejdet betyder, at vi ikke behøver at opbygge en organisation til at varetage styringsmarkedet. Hos DESMI Danmark A/S er vi pumpefolk, og vi mener, det er den bedste løsning at lade dem, der har mest forstand på tingene, løse opgaverne. Derfor har vi indledt et tæt samarbejde med PEO-TECH om service på og implementering af pumpestyringer, siger Michael Lassen Schmidt.

PEO-TECH har igennem flere år forhandlet Swedmeter. Imidlertid har DESMI-samarbejdspartneren ABS nu købt Swedmeter, og på den baggrund overgår forhandlingen af Swedmeter-produkter i Danmark til DESMI Danmark A/S. PEO-TECH A/S beskæftiger sig primært med salg og service af udstyr til industrien samt den offentlige sektor. Udstyret omhandler Automation SRO, overvågning, dosering, analyse, niveau, flow, tryk m.m.

- Vi er glade for aftalen med DESMI Danmark. Det betyder, at vi kan beholde og udvide vores kundekreds på pumpestyringer. Samtidig betyder det, at vi nu kan tilbyde et endnu bedre produkt, idet

ter E. Olsen, der er stifter af og direktør for PEO-TECH A/S.

PEO-TECH A/S er hen over sommeren flyttet i nye og større lokaliteter – stadig i Holbæk.

- Vi oplever en rivende udvikling, og vi har derfor måttet udvide rammerne for vores virksomhed. Således er vi også i markedet for flere medarbejdere, tilføjer Peter E. Olsen.

Hos DESMI Danmarks A/S ser man frem til samarbejdet med PEO-TECH A/S:

- Vi er glade for aftalen med PEO-TECH A/S. Vi har nu et komplet program til komplette løsninger. Det er i stort omfang kommunerne, der er vore kunder. Kommunerne har fokus på også fremover at oprettholde et godt miljø samtidig med, at der ønskes effektivisering. Det kræver f.eks., at spildevand i højere grad skal transporteres til centrale rensningsanlæg. Vi har en endda meget stærk forventning om, at det sammen med den fortsatte udbygning af kloakering især i det åbne land vil give et salgsopsving i efterspørgslen på vore total-løsninger. De rigtige pumpestyringer kommer til at spille en central rolle, understreger Michael Lassen Schmidt, der tilføjer, at DESMI Danmark A/S i det hele taget har øjnene åbne for nye markedsmuligheder:

- Det går rigtig godt for os. Vi ønsker at fastholde og udbygge vores gode position. Det vil vi blandt andet gøre ved at indlede nye samarbejder og ved at tage nye produkter ind, som matcher DESMI Danmarks krav til kvalitet og ønske om komplette løsninger. Lige for ligger en strategi om



Michael Lassen Schmidt (tv) og Peter E. Olsen:

- Når vi forudser, at strukturreformen vil medføre øget efterspørgsel på pumpe-løsninger, service og styringer m.v., så har vi noget at have forventningerne i. Baggrunden for strukturreformen er blandt andet et ønske om effektivisering, og det vil alt andet lige betyde færre og større rensningsanlæg og dermed mere spildevand, som skal pumpes og styres

Swedmeter under ABS-ejerskabet er blevet yderligere videreudviklet. Jeg har hørt kunder sige, at nu er det lige så nemt at betjene som en Nokia mobiltelefon, pointerer Pe-

at kunne levere store løsninger til industrien. Derfor finder vi udenlandske samarbejdspartnere til at komplementere det stærke program, vi allerede har.