

# Mod strømmen

**Dansk pumpe-koncern har ikke alene investeret betydelige summer i forskning og forstærket sin indsats indenfor spildevand. Salgsorganisationen går også nye veje**

Af Jesper Winther Andersen

For godt 12 år siden etablerede Grundfos DK A/S sin spildevandsafdeling (Grundfos produktions-selskabet lancerede den første mindre rustfri spildevandspumpe tilbage i 1984). Den gang i 1995 var der tre mand i afdelingen – den ene var Børge Holst Hansen. I dag er han salgsleder i Team Spildevand og fortæller her til MILJØ MAGASINET om sine visioner for spildevandsmarkedet:

- Vi har hentet nogle af de tunge projektfolk på markedet og går nu for alvor mod det professionelle marked, som vi ser delt i fire segmenter - den kommunale sektor, bygge og anlæg, contractor og industri. Historisk set har vi altid haft godt fat i bygge- & anlægsmarkedet, som i relation til Grundfos DK A/S er installatører og entreprenører. Det hænger lidt banalt sagt sammen med, at hvis man til et byggeri køber en lille rød Grundfos cirkulationspumpe hos grossisten, så er det også nemt og naturligt at købe den store Grundfos spildevandspumpe og/eller hele spildevandsløsningen samme sted. Relationerne er skabt, og vi har haft mulighed for at vise, at vi leverer kvalitet til den rigtige pris til den rigtige tid og med den rigtige service, for-

klarer Børge Holst Hansen. At Grundfos DK A/S har foden solidt inden for i bygge- & anlægsbranchen ses blandt andet af, at virksomheden har leveret projektløsningerne til det store DR-byggeri samt til opera- og skuespilhus-projekterne.

- Men kommunerne er mere kræsne end bygge- og anlægsmarkedet. I den kommunale sektor handler det i høj grad om personlige relationer. Disse relationer har vi kun haft 12 år til at opbygge. Til gengæld har vi i denne periode postet mange millioner kroner i at styrke os på det professionelle spildevandsmarked, og det ser vi effekten af i dag, hvor vi helt klart mærker en stigende interesse fra kommunernes side. Vi er blevet set an og kommer nu i betragtning, når de kommunale projekter skal rulles ud. I dag er vi klædt på til projektmarkedet. Det var vi ikke for 12 år siden, understreger Børge Holst Hansen, der tilføjer:

- Vi har en meget stærk spildevandsafdeling. Vi er totalleverandører og har for eksempel vores egen fabrik til fremstilling af præfabrikerede PE pumpebrønde og meget tætte samarbejder med aktører i de niches, der er i spil, når den komplette spildevandsløsning skal tilbydes og implementeres. Også på rådgiversiden har vi mangeårige relationer fra vort brede pumpeprogram.

## Kommuner som entreprenørerne

Den måde, entreprenørerne køber spildevandsløsninger ind på, mener Børge Holst Hansen vil smitte af på kommunerne i den nye forsyningsvirksomhedsform:

- I forbindelse med strukturre-



*Grundfos er i dag ikke kun leverandør af et stort pumpeprogram til spildevand. Nu handler det også om komplette løsninger til professionel spildevandshåndtering – ikke mindst løsninger til brug i det åbne land*

formen er vi gået fra 271 kommuner til i dag 98, som pr.1/1. 2009 overgår til virksomhedsform. Jeg tror på, at vi i løbet af en årrække vil se, at der bliver endnu færre kommuner. Disse kommunale forsyningsvirksomheder vil blive så store, at der kan og skal rationaliseres på en lang række felter. Det ser vi allerede i dag. Og det betyder, at kommunerne har indkøbsafdelinger, som ikke i samme grad som i dag ser på personlige relationer, men som går mere målrettet på bredden i produktprogram, leveringsevne og -sikkerhed, pris og mængde i form af rammeaftaler. Og dette set-up passer perfekt til os. Vi er med vores brede pumpeprogram også en del af et meget stærkt forhandlernet, bl.a. de landsdækkende VVS og VA grossistkæder og de mere teknisk service orienterede elektromekaniske værksteder under RepaMotor, hvoraf 10 af de største også er Grundfos Servicepartnere. Det er Børge Holst Hansens overbevisning, at den kommunale sektor fremover i større grad vil samle deres indkøb, fuldstændig som man i dag gør på bygge- og anlægsmarkedet.

- De kommunale virksomheder ved, hvad de vil have, og de vil utvivlsomt centralisere en større del af deres indkøb, pointerer Børge Holst Hansen og tilføjer:

- Forsyningselskaberne vil selvfølgelig også frem over se på et mere tværgående samlet indkøb. Det er jo ikke kun spildevandshåndtering som bruger arbejdsandsker og pumper, men også vand- og varmesystemer.

## Rådgivning

- Hvad så med rådgivning og vejledning?

- I fremtiden vil vi kunne koncentrere os mere om vores styrke - teknisk rådgivning og vejledning til de tekniske beslutningstagere i de kommunale forsyningsvirksomheder, i stedet for det rent handelspolitiske. Vi vil som teknisk leverandør koncentrere os mere om den tekniske del af salget, hvorimod andre leverandører, f.eks. de store landsdækkende grossister vil bruge deres styrke og kommercielle kompetencer hos forsyningsvirksomhedernes professionelle indkøbsafdelinger.

Jeg skal dog understrege, at det selvfølgelig altid er kunden, der bestemmer, hvor og hvordan han ønsker at gøre sine indkøb, fastslår Børge Holst Hansen.

De rådgivende ingeniører er også i den kommunale sektor en vigtig partner:

- Derfor bliver vores tilbud om at være sparringspartnere godt modtaget, siger Børge Holst Hansen og fortsætter:

- Pumpevalget og dimensioneringen er blevet mere og mere kompleks i takt med den teknologiske udvikling og de mange specialiserede krav. Og selvom pumperne er en vigtig detalje, er de jo som regel kun en lille del af det projekt, de indgår i. Populært sagt, så køber projektmarkedet jo ikke pumper - men pumpeprogrammer.

## Flere tilbud - værdier

- Vores opgave er ikke kun at distribuere flere pumper ud i markedet, men også viden og know-how. Nye og mere effektive måder at gøre tingene på.



*Grundfos DK A/S satser i høj grad på standard projektløsninger til den kommunale spildevandssektor.*

*- Som eksempel har vi stor succes med vores driftsikre og prisbillige løsning med servicevenlige tørt opstillede pumper i overbygning. Et standard koncept som kan leveres og opsættes på en og samme dag. Kan umiddelbart monteres oven på ny eller eksisterende brønd, f.eks. på en gammel betonbrønd med dykkede pumper hvor man ønsker at opgradere til en mere arbejdsmiljøvenlig pumpeprogram, forklarer Børge Holst Hansen*

Produktet skal tilsættes alle de mange ydelser – merværdier for kunden, som Grundfos, en af verdens største pumpeproducenter kan tilføre det kommunale marked. Vi har i Grundfos stort fokus på værdibaseret salg, pointerer Børge Holst Hansen.

Grundfos har suppleret rådgivningsfunktionen med en række konkrete tilbud og redskaber til rådgiverne og dermed også til kommunerne.

- Det web-baserede WebCAPS er fundamentet for samarbejdet med de fleste rådgivere. Det er et gratis og meget omfattende dimensioneringsværktøj, der på trods af et hav af faciliteter er let at anvende. Værktøjet opgraderes løbende forklarer Børge Holst Hansen og fortsætter:

- På baggrund af de oplysninger, der indtastes, udregner WinCAPS den mest energioptimale pumpeprogram samt et antal mere energiforbrugende alternativer. Hvis det ønskes, kan levetidsomkostningerne til de enkelte forslag udregnes, ligesom programmet kan give forslag til valg af tilbehør og styringer.

## Fokus på service og miljø

Grundfos tilbyder kommunerne serviceaftaler for beløb, som ligger under, hvad en fastansættelse koster, peger Børge Holst Hansen på og siger:

- Vi påtager os at servicere spildevandspumper gennem vores serviceafdeling, der er blevet opkvalificeret til at imødekomme kommunernes behov. Vi mener, vi har de helt rigtige løsninger, og jeg vil da godt tilføje, at vi også er på banen, når det gælder om at matche de stærke politiske signaler om at spare på energien. 25 procent af det samlede energiforbrug går til at flytte vand. Hos Grundfos er det en del af værdigrundlaget, at vi vil bidrage til at nedbringe energiforbruget.

Om fremtidens kommunale marked siger Børge Holst Hansen:

- Kommunerne har brugt ressourcerne på selve omstruktureringen. Nu vil vi se investeringer, der som mål har at opnå effektiviseringer. Det passer præcis til det koncept, vi har udviklet. I vores egen selvforståelse hos Grundfos DK A/S har vi været lidt nye, når det gælder spildevand. Men nu ser vi resultatet af et langt, sejt og også kostbart træk, og vi føler os i høj grad rustet til at honorere krav og ønsker fra kommunerne. Desuden er vores salgsorganisation indrettet på en måde, så den korresponderer med kommunernes ønske om at opnå rationaler og besparelser. Vi har i den grad fokus på kommunerne.



*Denne nyudviklede spildevandspumpe er Grundfos' bud på fremtidens tørt opstillede og servicevenlige pumpe. En helt ny og innovativ løsning på køling af en pumpes el-motor. En aluminiumskerne omkring motor leder varmen til pumpeolie – spildevandet som pumper siger Børge Holst Hansen*