



En brønd fra MARSØ sættes på plads i landskabet

Stærk aktør på pumpe-markedet fortsætter sin ekspansion og indleder samarbejde med ekstern producent af pumpebrønde for blandt andet at være ekstra godt rustet til at løse opgaverne i Det åbne land

Af Jesper Winther Andersen

MARSØ A/S blev startet den 1. februar 1998 med henblik på at servicere firmaer i nærområdet med mindre stål-opgaver og arbejdskraft. Siden starten har firmaet udviklet sig, og opgaverne er nu ikke kun relateret til nærområdet, men løses i dag – ti år efter starten - også uden for landets grænser.

- Det skal ses i lyset af, at vi har valgt at sætte kvaliteten i højsædet, men også af at vi har en stor fleksibilitet, hvilket indebærer, at produk-



MARSØ har oprettet en ny afdeling, hvor virksomheden fremstiller alle former for PE rør og brønde efter kundens ønsker

Åben for Det åbne land

get produktion ud til samarbejdspartnere, og da der især er efterspørgsel på løsninger til det åbne land, var det nærliggende for os at søge en kompetent partner til fremstilling af blandt andet pumpebrønde. MARSØ har åbnet en særskilt produktionsafdeling for den slags opgaver, og det var på den baggrund helt naturligt for os at se på, om vi kunne supplere hinanden. Vi designer og markedsfører pumpebrøndene, og MARSØ producerer og installerer. Det er det, man med et moderne udtryk kalder en win/win-situation, hvor ressourcer og kompetencer bliver brugt bedst muligt, understreger Michael Lassen Schmidt.

Fornuft i outsourcing

DESMI Danmark A/S er en forholdsvis ny virksomhed under DESMI-koncernen. Siden etableringen for lidt over et år siden har den nye virksomhed ansat flere medarbejdere og indgået en række samarbejdsaftaler.

- Vi har oplevet en meget mærkbar vækst i vores aktiviteter. Vi har blandt andet set en markant vækst på serviceområdet. Alene til kommunerne noterede vi en vækst på 30 procent sidste år. 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. DESMI Danmark A/S tager nu sin egen medicin i den forstand, at man vælger at outsource produktionen af pumpebrønde:

- Det ser vi en god fornuft i. MARSØ har 15 mand, som kan rykke sammen, når store opgaver skal løses. For eksempel forventer vi en leverance på 60 pumpebrønde, og her er det vigtigt, vi kan leve op til målsætningen om kort leveringstid. Som mål har vi, at en pumpebrønd skal kunne leveres på tre dage. Vi ser ofte, at entreprenører glemmer, at der ved et nybyggeri måske også skal etableres pumpebrønde. Vi ser os selv som dem, der kan rykke hurtigt ud med en total-løsning. MARSØ produ-

cerer, har servicevogne og montageteam, og med deres beliggenhed nær motorvejsnettet i Vejle kan de næppe være mere centralt placerede for hurtig udrykning. I forhold til, når DESMI selv producerer pumpebrønde, opnår vi nu en hurtigere produktionstid og bedre logistik med deraf kortere leveringstid. Samtidig opnår vi adgang til det, man kunne kalde en "indsats-styrke". MARSØ har kapacitet til at sætte det antal medarbejdere af til opgaven, som der er brug her og nu, konkluderer Michael Lassen Schmidt. Mens DESMI Danmark leverer pumper og pumpefodder og står for salg og design, får MARSØ rollen som det udførende led:

- Vi ser en klar fordel i ikke at skulle levere til slutkunden, men have DESMI Danmark som kunde og samarbejdspartner på projektbasis. Heri ligger, at vi får en stærk salgsorganisation bag os. Vi har certifikater til svejsning i rustfrit og PE, og vi har opnået stor erfaring med at levere hele løsninger – ikke blot herhjemme, men også til eksport, for eksempel til Kina, Letland og Norge, oplyser Martin Krogh, der startede sin virksomhed for ti år siden med kun to mand.

Flere samarbejder

Også på andre felter har DESMI Danmark A/S outsourcet og underskrevet for eksempel sidste år en kontrakt med PEO-TECH A/S om et tæt samarbejde inden for pumpestyringer:

- 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



Henry Hoeck (tv), der har mange års erfaring i branchen og har arbejdet med pumper og pumpebrønde siden 1979, er netop ansat hos MARSØ med henblik på produktion af pumpebrønde. Her ses han i diskussion med Martin Krogh og Michael Lassen Schmidt (th). Emnet er de mange spændende opgaver, som ligger lige om hjørnet for det nye samarbejde

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 Swedmeter under ABS-ejerskabet er blevet yderligere videreudviklet, pointerer Peter E. Olsen, der er stifter af og direktør for PEO-TECH A/S. 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 opretholde 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 salgssving 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:

- Nu har vi så indledt et samarbejde med MARSØ. 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. 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. Det stærkt udvidede produktprogram, der omfatter produkter fra spildevand 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.



- Ret beset er ingen opgave for stor for os. Vores erfaring inden for spildevand og drikkevandssektoren er stor - ikke kun som producerende virksomhed, men også i forbindelse med montageopgaver. I konstruktions- såvel som serviceopgaver har MARSØ ligeledes en stor erfaring, forklarer Martin Krogh