

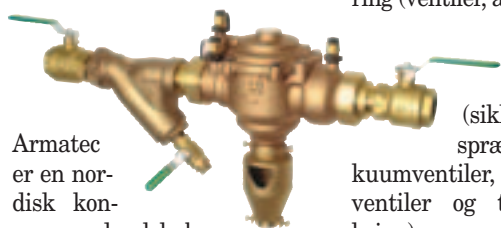
Renseanlæg: Foden inden for



Leverandør af tekniske systemer inden for varme, køle og proces er stærkt rustet til også at få foden inden for på renseanlæggene

Af Jesper Winther Andersen

- Der findes vist ikke det vandværk i Danmark, som vi ikke har leveret til. Og vi vil meget gerne også have foden mere inden for på renseanlæggene, siger salgschef Jens Brammer, ARMATEC A/S til MILJØMAGASINET.



Armatec er en nordisk koncern med selskaber i Danmark, Sverige, Norge og Finland og ejes af Ernströmgruppen. Armatec har været på det danske marked i mere end 40 år og er på nordisk plan en af de ledende leverandører af løsninger og komponenter til varme-, køle- og procesanlæg. Produkter og knowhow fra handels- og ingeniørvirksomheden indgår i projekter, hvor der er behov for tryksikring og automatisering af anlæg, energiforsyning

til procesanlæg, rensning af spildevand, varmforsyning til større bolig- og erhvervsejendomme, røggasrensning, vandforsyning, spildevandshåndtering og rene processer i fødevarer- og farmaceutisk industri.

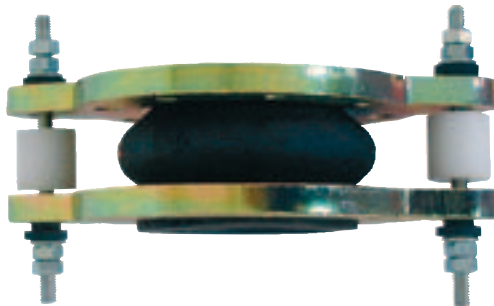
Koncernen har ca. 120 ansatte, hvoraf godt og vel en snes i Danmark. Den del af koncernen har en omsætning på ca. 300 millioner kroner.

- Vores kernekompetencer ligger inden for ventilautomatisering (ventiler, aktuatorer og reguleringsventiler), tryksikring (sikkerhedsventiler, sprængplader, vakuumentileringer, selvvirkende ventiler og tilbagestrømsikring) og varmeanlæg (vekslerløsninger, trykspansions-systemer, afluftning og varmekabler), forklarer Jens Brammer, der tilføjer:

- Vores kerneværdier står for viden, nytænkning og engagement - alle elementer der er nødvendige for at kunne lede udviklingen indenfor vores kerneområder.

Armatec Danmark, der er ISO9000:2000 certificeret, har forsynet dansk industri med ventiler, aktuatorer og system-

løsninger i mere end 40 år. Virksomheden repræsenterer en række leverandører af velkendte kvalitetsproduk-



ter, der alle opfylder vores kunders krav til sikkerhed, kvalitet og miljø. Armatec's systemløsninger er baseret på disse produkter. Leveringsprogrammet omfatter Ventiler, Aktuatorer, Armaturer/Fittings, Varmevækslere, Trykspansions, Varmekabler, Afluftere og Systemløsninger/Units til Varme, Køle & Proces. Armatec repræsenterer i Danmark bl.a. Bernard, Cetetherm, Kinetrol, Leser, Oseco, Pneumatex, Raychem, RTK, Somas, Spirotech og Wouter Witzel.

- Vi er ikke ret meget i Kina, kvaliteten er for svingende. Det er hovedsageligt gennemprøvede europæiske producenter, vi har et tæt samarbejde med, oplyser Jens Brammer.



Godt ry i branchen

Blandt kunderne hos Armatec finder man blandt andet Mærsk, Rambøll, NCC, Krüger, Lufthavnen, Rigshospitalet, COWI og Grontmij | Carl Bro.

- Jo, vi har flotte referencer, men for os er alle kunder vigtige, siger Jens Brammer.

Armatec's værksted, der er certificeret af arbejdstilsynet, udfører reparationer, sammenbygninger og specialopgaver, også ude på kundens anlæg. Serviceafdelingen udfører bl.a. reparationer, indstilling og plombering af sikkerhedsventiler, opbygning af units og besigtigelse af trykbeholdere. - Vores Industriafdeling er førende i branchen - dels som værdiskabende samarbejdspartner på løsninger, dels som en kompetent medspiller på enkeltkomponenter. Vi er altid i nærheden. Ud over vores interne specialister, har vi fire landsdækkende konsulenter, der med en solid faglig baggrund er i stand til at rådgive og udarbejde løsningsforslag ud fra kundens ønsker og behov, og vi gætter ikke bare på, om kunderne er tilfredse eller ej. Vi undersøger det jævnlige som en del af vort QA system (ISO 9001). Vi har netop foretaget en analyse, og som noget

nyt skete det over vores hjemmeside www.armatec.dk. Det er med stolthed, vi kan fremlægge resultatet, som er positivt - og sammenlignet med



Vi er med, hvor anlæg skal tryksikres, hvor man vil undgå udslip fra industrien, og hvor kunden ønsker smartere løsninger. Vi vil også meget gerne ind hos renseanlæggene. Vi har det, de skal bruge, understreger Jens Brammer.

den forrige undersøgelse i 2004 endda forbedret, oplyser Jens Brammer.

Blandt spørgsmålene var: Hvordan vurderer du Armatec's svartider på forespørgsler? Hvordan opfatter du Armatec's tekniske kompetencer? Hvordan vurderer du Armatec's evne til at overholde leveringstider? Hvordan vurderer du Armatec's evne til håndtering af dokumentation ved levering? Hvordan vurderer du Armatec's evne til håndtering af service og reparationsopgaver? Hvordan oplever du Armatec's balance mellem kvalitet, pris og service? Karakterskalaen spændte mellem 1. Meget tilfredsstillende, 2. Tilfredsstillende, 3. Middel, 4. Utilfredsstillende og 5. Meget utilfredsstillende. På alle punkter scorede Armatec resultater langt over gennemsnittet, og topscoren var karakteren for, hvordan kunderne opfatter Armatec's tekniske kompetencer.

- Det kommer ikke helt bag på os. Vi har et ry for at være tekniske "nørder", og alvorligt talt, det er vel ikke det værste, man kan blive kaldt i denne branche, pointerer Jens Brammer.

Specialiteter

Armateckoncernen er samlet under samme navn og logo i Danmark, Sverige, Norge og Finland og udgør tilsammen Nordens førende virksomhed indenfor løsninger til varme, køle og proces.

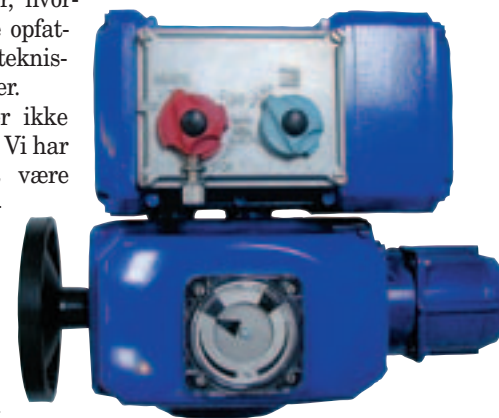
- Vi har vores specialer. Armatec's Varmeafdeling er førende indenfor komplette fjernvarmecentraler med vekslerunits,

Vi satser behårdt på at levere fra til dag. Vi har store lagre, og kniber det alligevel, så låner vi fra andre Armatec-afdelinger. Vores mål er, at kunderne skal have så korte driftsstop som muligt, forklarer Jens Brammer.

trykspansions-systemer, afluftere og varmekabler. Vi bygger vores filosofi på gennemstrømningsløsninger, der sammen med varmekabler udgør den sikreste løsning inden for legionellafri systemer samtidig med en optimal afkøling af fjernvarmevandet, forklarer Jens Brammer, der samtidig oplyser, at Armatec blandt andet har sørget for, at de store hospitaler er sikret mod Legionella. Også de nok som bekendte drikkevandsforurening giver Jens Brammer et ord med på vejen:

- Vi havde løsningen, og vi benyttede den kedelige anledning til at rette en kampagne for tilbageløbssikringer mod markedet. Men jeg skal indrømme, at interessen hurtigt faldt.

Jeg vil gætte på, at en stor del af kommunerne stadig er i farezonen for at få uheld, som



dem vi oplevede de senere år, understreger Jens Brammer, der slutter:

- Vi leverer enkeltkomponenter og løsninger til en lang række applikationer indenfor vandforsyning, rensningsanlæg, kraft- varmesektoren og procesanlæg. Vi vil fortsat udvikle løsninger baseret på gode produkter kombineret med kundernes og vores egne erfaringer og know-how. Vores mål er altid at tilbyde vores kunder den bedste teknologi til en konkurrencedygtig pris, og vi handler med dem, som gerne vil. Hvis et renseanlæg gerne vil i dialog med os, så skal de ikke lade sig skræmme af, at vi også handler med sværvægterne på markedet. For os er alle opgaver vigtige.

