Gammel kærlighed ruster ikke

En af de ældste aktører på markedet for vandbehandling er rustet til nye opgaver – blandt andet har man nu oprettet egen produktion af rustfri emner

Af Jesper Winther Andersen

Fr. DAHLGAARD AS er nu kommet fuldstændig i orden i sit nye domicil i et industriområde i udkanten af Holbæk, hvor der har været mulighed for at gøre virksomheden mere strømlinet.

Fr. DAHLGAARD arbejder nu både i rustfri og i PE. Her svejses der i PE

- Vi er kommet helt på plads på vores nye adresse, og der vil fremover kunne blive tale om nogle gode synergier. For eksempel har vi nu mulighed for at holde kundeseminarer, ligesom vi har fået en bedre mulighed for at præsentere virksomheden. Det nye domicil er også gearet til vækst og den større efterspørgsel, som vi forventer. Eksempelvis vil vores grundareal det nye sted kun være 50 procent udnyttet i første omgang, så vi kan udvide i takt med den forventede ekspansion, oplyser administrerende direktør Anders Dahlgaard, Fr. DAHLGAARD AS til MILJØ MAGASINET.

Det større råderum, Fr. DAHLGAARD i dag råder over, har allerede resulteret i, at man har åbnet en afdeling for rustfrit stål.

-Der efterspørges flere løsninger i rustfri udførelse. Tidligere fik vi fremstillet det rustfri, vi skulle bruge, udenbys. Men da vi nu har rammerne til det, har vi valgt selv at arbejde i rustfri. Det giver os flere strenge at spille på og gør os også mere fleksible. Vi er i al beskedenhed blevet rigtig gode til det, og jeg synes godt, man kan sige, at vi leverer endnu bedre produkter nu, fastslår Anders Dahlgaard og tilføjer:

-Det ser jo godt ud, og der en er tendens til, at mange kommuner vælger rustfri løsninger på alt, hvad der er synligt. Men jeg vil godt understrege, at vi selvfølgelig stadig arbejder i PE – også på eget værksted.

Finanskrisen

Efter en lidt stille slutning på 2008 noterer Anders Dahlgaard, at der nu i højere grad igen kommer forespørgsler på projekter:

-Markedet var i slutningen af 2008 ikke præget af store udbud. Finanskrisen kan være en faktor. Ikke direkte, men mere psykologisk betonet. Vores kunder er især private vandværker, og forbruget af vand eller prisen på det er jo ikke faktorer, som repræsenterer store udsving. Men hvis ledelsen og bestyrelsen i vandværkerne hele tiden får at vide, at vi har finanskrise, så er det jo naturligt, at de siger, lad os lige klappe hesten. Det kan jo også være, at denne vent-og-se-holdning kædes sammen med en forventning om, at leverandørerne bliver så sultne, at de går ned i pris. Jeg skal ikke kunne sige, hvilke markedsmekanismer, der styrer det her. Jeg vil bare gerne fremhæve, at det går hæderligt her i virksomheden. Men vi har kapaciteten til at løse lidt flere og lidt større opgaver. Vi har erfaringen og styrken til at løfte også komplekse opgaver, pointerer Anders Dahlgaard.

Fr. DAHLGAARD AS blev grundlagt i 1905 med fokus på produktion af vindmotorer til vandpumper, vandsnegle og landbrugsmaskiner. Denne produktion blev senere suppleret med fabrikation af petroleumsmotorer. I 1929 startedes produktion af stempelpumper, men op gennem 1990'erne og frem til i dag har Fr. DAHLGAARD haft fokus på sit kerneområde med servicering af nye og gamle vandværkskunder

Fr. DAHLGAARD blev grundlagt i 1905, med produktion af vindmotorer til vandpumper, vandsnegle og landbrugsmaskiner. Denne produktion blev senere suppleret med fabrikation af petroleumsotorer.

I 1929 startedes produktion af stempelpumper. Ved leveran-