

Byggeeksport mandag morgen news

Nyhedsbrev om byggeri, energi og miljø internationalt

Nr. 22

18. juni 2012

22. årgang

Euroconstruct-prognose præget af EU-finanskrisen

Den europæiske finanskrisen er en usikker faktor, når der skal laves prognoser. Også selvom det kun er få år frem. Det afspejlede sig også, da Europas førende prognoseinstitutter fra 19 europæiske lande i Euroconstruct-samarbejdet kom med deres bud på bygge- og anlægsmarkedets udvikling de næste par år. Det skete i fredags, få hundrede meter fra parlamentet i London, hvor britiske Experian var vært for Euroconstructs halvårslige konference. Et lille hundrede virksomheders repræsentanter fra mange forskellige lande lyttede intenst til eksperternes vurdering af den aktuelle og fremtidige udvikling. Eneste danske virksomhed var Rockwool, konstaterede Byggeeksport.

Selvom Euroconstruct altid har forsøgt kun at kigge et par år frem, erkender man, at selv på så kort en tidshorison er det svært at komme med en prognose. Det afspejler sig også i, at Euroconstruct samlet for de 19 lande har nedjusteret deres blot et halvt år gamle prognose.

For som Danmarks repræsentant i Euroconstruct seniorforsker Anders Bjerre, Institut for Fremtidsforskning, sagde til Byggeeksport i London, bruger man hverken prognosemodeller eller krystalkugler, men ganske almindelig sund fornuft og erfaring.

- Det er jo helt umuligt at lave prognosemodeller. Det har været forsøgt, men erfaringen viser, at naturen over kan forudsætningerne være ændret radikalt.

Cyklisk. Konferencen var Euroconstruct's 73. og erfaringerne fra de tidligere års prognoser i forhold til den faktiske udvikling er derfor meget stor. Den blev brugt til at påvise en cyklisk udvikling med 15-20 års perioder. Hvis det holdt stik vil krisen ville være ovre om 7-8 år!

Vækstlande. Konferencen viste at boligbyggeri og renovering/modernisering var eneste vækstmarked. Men som det fremgår af den viste landeoversigt er der ikke uventet store geografiske forskelle.

Men også at nyt boligbyggeri er i færrest lande og renovering i flere lande. For nyt boligbyggeri står Tyskland øverst på listen med en vækst der er næsten dobbelt så stor, som Danmarks på andenpladsen. Herefter følger Schweiz, Norge, Frankrig, Polen og Østrig. For alle de andre lande er væksten negativ og bundet med Irlands med over 40 procent.

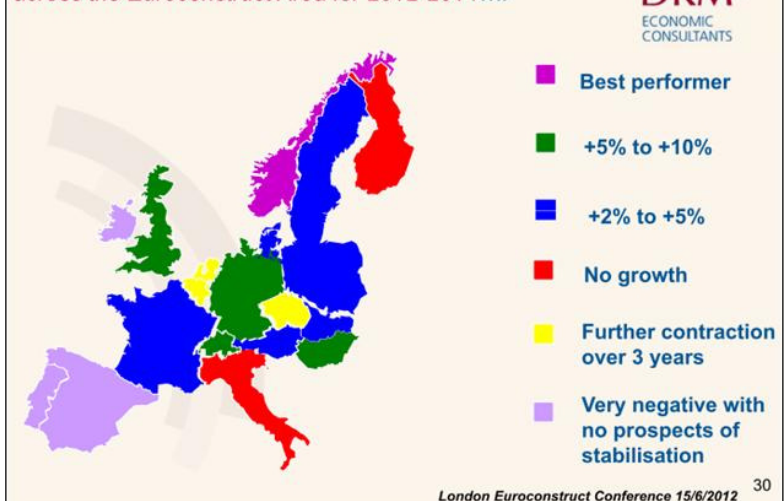
Svensk nedtur. Overraskende for måske mange er, at den svenske vækst også er negativ og over 20 procent og ligger næstnederst.



Anders Bjerre, Institut f. Fremtidsforskning, (tv) og William Thomson, Director of Economics, Experian.

Prognose samlet for nyt boligbyggeri af Annette Hughes, DKM,

Eurozone crisis and austerity generating mixed prospects across the Euroconstruct Area for 2012-2014....



Danske producenter markerede sig på Intersolar

Solenergi er aktuelt et hot tema i Danmark. Men danske virksomheder og deres udenlandske datterselskaber indenfor solenergiløsninger og produkter kan sagtens være med på europæisk plan. De var også ganske synlige, da der i sidste blev afholdt verdens største solenergi-messe for PV- og termiske anlæg, Intersolar i München. Det gjaldt både de seks virksomheder på den danske fællesstand men også de fem virksomheder på selvstændige stande bl.a. de to VKR-hel- og halvejede selskaber GreenOneTec og Emmvee, der begge var meget synlige via store flotte stande.

Et firma der også mærker boomet, men ikke selv producerer hverken PV- eller termiske anlæg, er galvaniseringspecialisten Ib Andresen Industri.

Velux fremhævet af tysk PV-producent

Velux deltog ikke selv direkte på Intersolar, men den tyske solenergi-producent af PV-anlæg Schott lagde ikke skjul på, at de var taknemmelig for samarbejdet med Velux. Sammen med deres store tagudstilling af PV-anlæg var integreret to Velux-vinduer, der var tydeligt markeret med Velux's røde brand. Nederst fremhævet i blåt med en tak til Velux for godt samarbejde.

Hvorfor netop Velux, spurgte Byggeeksport en Schott-medarbejder, der svarede, at de som Schott var markedsførende i Tyskland!

Udstillere fællestand

AguaSol Aps.
Dansk Solenergi Aps.
Easy BIPV Aps.
EA Energy
Solar Venti A/S
Teknologisk Institut

Selvstændige stande

Danfoss Solar Inverters
Grundfos Holding
Ib Andresen Industri A/S
GreenOneTec (VKR-selskab)
Emmvee (halvejet VKR-selskab)

Intet jubi-år

InterSolar holdt sidste år 20 års jubilæum med rekorddeltagelse af 2.300 udstillere og 77.000 besøgende. Men i år kom armene ned igen fremgår det af pressemeddelelsen.

Antallet af udstillere skrumpede til lige godt 1.900 heraf en ikke uvæsentlig del fra Kina. Antallet af besøgende faldt også og endda kraftigt fra 77.000 til godt 66.000 besøgende.

Antallet af danske udstillere var uændret med 11 virksomheder heraf de seks på den danske fællesstand, som ambassaden i Berlin atter organiserede.

Byggeeksport fokus på

Byggeeksport besøgte Intersolar for bl.a. at få en snak med de danske virksomheder, som der kan læses mere om i denne udgave. Men også for at finde og se, hvad nyt der var indenfor solceller og termiske anlæg, der arkitektonisk passede ind i især tegl- og skifertage uden at de totalt spolerede det arkitektoniske som ellers ses.

Men til trods for en øget bevågenhed og kritik fra arkitekter og bygherrer fandt Byggeeksport kun to virksomheder, der havde sådanne løsninger. Mere om disse i næste udgave af Byggeeksport på mandag.



Eksportråd. vonne Davidis og Louise Preetzmann (th)

Dansk galvaniseringsfabrik gazellehopper ind på solenergimarkedet

Danske galvaniserede stålrammer og profiler fra landets største galvaniseringsfabrik Ib Andresen Industri A/S (IAI) har på blot tre år formået at hæve eksporten til solenergibranchen fra et rent nul til 60 millioner kroner. Derfor var det også helt naturligt, at IAI atter deltog med en stor stand på Intersolar, fortæller salgsschef for det tyske marked Søren Erik Jørgensen, IAI, som Byggeeksport møder på Intersolar.

Den præstation har andre også bemærket. For samtidigt med deltagelsen på Intersolar var IAI på Fredensborg Slot, hvor adm. direktør Ib Andresen og direktør i Profilvalsedivisionen Per R. Rasmussen modtog årets eksportpris, Kong Frederik d. IX's Hæderspris, for anerkendelse af virksomhedens internationale succes.

Om betydningen af eksportprisen fortæller Marketing Manager Jan Andersen, IAI, til Byggeeksport, at det er en anerkendelse internt, af det de laver. Udadtil et signal om at produktion og forældning i Danmark er kommet for at blive. Der har været mange profitier om, at man ikke kan producere stål i herhjemme. Det er det her et bevis på.

Tænkte alternativt i 2008

IAI er i dag en af de førende europæiske underleverandører af kundetilpassede profilløsninger til solarbranchen. De tog så småt hul på det i 2006, hvor de udviklede spejlkasser til de stor solvarmeanlæg (CSP). Det er foreløbigt blevet til to store ordrer. Et til Australien på 1,5 MW og senest et til Spanien af samme størrelse. Yderligere et projekt er på vej i udlandet, men hvor ønsker Jan Andersen ikke p.t. at fortælle.

Men da finanskrisen kom i 2008 var der brug for at kigge på alternativer, fortæller Jan Andersen og peger på, at det faktisk var Søren Erik Jørgensen, der fandt ud af, at der lå masser af meter og profiler indenfor solarenergibranchen. Det blev til, at vi laver kundetilpassede underkonstruktioner og leverer profiler til solenergibranchen. Til trods for at konkurrencen er hård, har det altså vist sig, at når forældningen er der, så er vi konkurrencedygtige, siger Jan Andersen og tilføjer stolt. Faktisk er vi i Spitzenklasse Top 3.

Bag ham viser en stor fotocollage af et solenergianlæg til Spaniens største anlæg, hvortil de har leveret 3.500 tons stål på 14 måneder.



Jan Andersen, Marketing Manager, tv, og Søren Erik Jørgensen, salgsschef Tyskland, begge Ib Andresen Industri

Nyetableret EA Energy fokus på Afrika

Verdens største producent af præfabisolerede rør til fjernvarme og køling er danske Logstor. Men som sikkert bekendt er Logstor på skrupp for at koncentrere sig om deres kerneområder. En af Logstors tidligere medarbejdere Eg Andersen igennem 20 år fik tilbuddet om at overtage forhandlingen af Logstors Solarpipe i Europa og Afrika. Det har han haft siden årsskiftet og har samtidigt etableret eget firma EA Energy, fortæller Eg Andersen, som Byggeeksport møder på hans stand på Intersolar.

Det hele er endnu så nyt, at han endnu ikke har nået at få skiftet sit gamle Logstor-navneskilt ud med sit eget.

Men helt fra bunden starter Eg Andersen ikke, idet han fortæller at han bl.a. har meget gode kontakter til Afrika, hvor behovet er stort for alternativ energi til de store industrianlæg. Og de har pengene, bemærker han.

Det er især i Øst- og Sydafrika, der virkelig er vækst, hvor de er ved at omlægge til markedsøkonomi og nu skal til betale de internationale priser for olie og gas.

Udover Solarpipe har Eg Andersen også øje for andre alternative energiløsninger, som han ved der efterspørges.



Ejer Eg Andersen, EA Energy



Danhaus fra mareridt til drøm - rekordresultat i år

Tyskerne har atter kåret et af danske Danhaus's boliger som deres "drømmebolig". De har dog ændret stil. Fra lavenergihuset type Stockholm i 2011, mens det i forrige uge blev type Bornholm, der fik "drømmebolig-status" i økonomiklassen indtil 250.000 Euro, efter en afstemning blandt 30.000 læsere i det tyske og Europas største ejendomsmagasin Magazine Bellevue. I to andre klasser var der også afstemning, hvor "First class" gik til Seehausens fra Regnauer Hausbau og "Business Class" til Generation 5.0 fra Weber Haus.

Selvom Danhaus's huse har haft drømmebolig-status, har de sidste par år ikke været noget drømme-scenarie regnskabsmæssigt for Danhaus-koncernen. Nærmest mareridtsagtigt hvor bunden i 2010 blev nået med et underskud på 17 millioner kroner.

Men nu lyder der helt andre optimistiske toner og regnskabet 2011 viser også hvorfor med et plus før skat på 2,2 millioner kroner. Det viser dog endnu ikke den fulde effekt af de besparelser, der har været ved reducere af medarbejderantallet heriblandt et direktionsmedlem for de danske selskaber.

Sidste år blev salgsschef Johannes Wøldike Schmidt udnævnt til ny adm. direktør for de danske selskaber. Et job som hovedaktionær Bastian Erben og GF'er i det tyske moderselskab Danhaus GmbH. ellers også i en periode havde bestridt.

Rekordresultat på vej

Allerede sidste år sagde Bastian Erben i juni måned til Byggeeksport, at det så meget bedre ud for dem på deres største marked Tyskland, hvor salget var stigende og ville nå 130 huse i 2011. Men også det danske marked var i fremgang.

De optimistiske toner, som adm. direktør Johannes Wøldike Schmidt har været med til at skabe, fortsætter også i 2012, lover den nye direktør, der siger til Byggeeksport.

- Det bliver, tør jeg godt citeres for, det bedste resultat Danhaus har leveret siden 1998, da fabrikken i Esbjerg blev bygget. (red. Danhaus er startet i 1982 og har altid produceret husene i Danmark)

Business-to-business-koncept

Det underbygger han med aktuelle tal fra det tyske marked sammen med nye initiativer på det danske marked med business-to-business salg og udvikling af egne projekter.

På det tyske marked blev det til 126 solgte hus. Men allerede nu i forhold til samme halvår sidste år er salget fordoblet til 170 huse. Totalt forventer han, at de når mellem 250 og 300 huse i år.

Også på det danske marked, som han ellers betegner som det sværeste år for typehusbranchen, tegner godt for Danhaus. Sidste år blev det til 58 huse og i år bliver det omkring 70 huse.

- Tallet kan dog komme meget højere op, siger Johannes Wøldike Schmidt, hvis nogle store projekter, som vi selv udvikler sammen med en jysk investor lykkedes. Herudover lancerer vi efter sommerferien et helt nyt koncept til business-to-business-markedet. Hidtil har vi kun produceret til os selv. Men nu tilbyder vi også præfab-elementer til andre og hele huse uden vort navn til mindre byggefirmaer, der opfører omkring en halv snes huse årligt.



Hovedaktionær, koncernchef Bastian Erben, tv, og adm. direktør i de danske selskaber Johannes Wøldike Schmidt.

MEINERTZ - Warming up for the future

MEINERTZ
www.meinertz.com



Aguasol klar til salg af kompakte solvandvarmer bedst i test

For andet år i træk deltog den danske producent af en kompakt, arkitekttegnet solvandvarmer AguaSol på Intersolar. Men til forskel fra sidste år er Aguasol nu klar til endelig at få gang i salget af den kompakte solvandvarmer Aguasol Unibody, fortalte partner og adm. direktør Morten Fuur, Aguasol, til Byggeeksport på Intersolar.

Det sker efter, at tre års millioninvestering i udviklingsarbejde og test er overstået. Kulmineret i foråret med EU-certificeringen SolarKeyMark, der er verdens strengeste test af solartermiske produkter.

- Testen viser også, at Unibody er bedst i sammenligning med andre lignende produkter. Nu har vi et håndfast bevis overfor både forhandlere og kunder, siger en stolt Morten Fuur, der på Intersolar konkret søgte forhandlere. Det bliver ikke noget problem, mener han via positiv respons fra deltagelse på tidligere udstillinger, senest på VVS-messen i marts Mostra Convegno Expo i Milano

- Selvfølgelig ville vi gerne have haft gang i salget allerede sidste år. Det har været træls at vente, men salget kommer i år. Vi holder fokus på Norden og Tyskland og regner med, at allerede i 2013 nås som minimum et breakeven i regnskab, siger Morten Fuur.



Medindehaver og adm. dir. Morten Fuur, Aguasol (th)

Rockwool bygger fabrik i USA

Opførelsen af Rockwool koncernens første fabrik i USA bliver i Marshall County i staten Mississippi, meddeler Rockwool. Den ny fabrik får en kapacitet på 100.000 tons stenuldsisolering årligt og investeringen forventes at blive ca. 125 millioner Euro. Det amerikanske marked er hidtidig blevet dækket fra Rockwools to canadiske fabrikker, der har oplevet en pæn vækst på det nordamerikanske marked.

- Vi oplever stor interesse fra førende gør-det-selv byggekæder, som ønsker at tilbyde vores produkter til deres kunder. Med den nye fabrik i det sydlige USA ser vi frem til at udvide vores geografiske dækning i denne del af Nordamerika. Den ekstra kapacitet vil også understøtte vores stærke vækst inden for andre vigtige isoleringsmarkeder såsom erhvervsbyggeri samt teknisk isolering af rør, kedler og industrielle processer i øvrigt, siger Rockwools CEO Eelco van Heel.

Vesttherm øjner fransk millionpotentiale efter NF-certificering

Det er blev forbudt i Frankrig sidste år at bruge el- eller gasvandvarmere til varmt vand, hvis de skal udskiftes eller nyinstalleres. Det betyder et potentielt marked på 60 millioner anlæg af varmepumper til brugsvand, fortæller salgsdirektør Torben Lauridsen, Vesttherm A/S, til Byggeeksport i forbindelse med, at de netop har fået den franske NF-certificering (Norm de France) af deres VT 3130 Eco varmepumpe.

Om certificeringens vigtighed forklarer han, at uden denne er det tæt på umuligt at sælge produkter på det franske marked, der ikke er NF-certificerede. Det gælder lige fra tandbørster til køleskabe. Med certificeringen kan Vesttherm nu også byde ind på offentlige og andre store udbudsrunder.

I forvejen har Vesttherm et stort salg til Frankrig, der altså nu kan blive endnu større og lettere uden hele tiden at skulle godkendes.

Vesttherm A/S producerer varmepumper til brugsvand til private label-markedet, og er helejet af Nilan A/S. Også Nilan har eksport til Frankrig, men kun i mindre omfang, siger Nilans eksportdirektør Peter Sønderskov til Byggeeksport.



www.BubbleDeck.com

Fremtidens dækløsning

Design

Fleksibilitet

Miljø

Tel/fax: + 45 44 95 59 59 . Røsevangen 8, DK-3520 Farum

