

Vola har guld i hannerne

Den familieejede producent af designarmaturer er kommet gennem krisen med overskud og satser nu på et nyt eksporteventyr i Kina

DESIGNARMATURER

Af Oskar Lund og Josefine Bøgh Nedermark

Stort plus på bundlinjen giver Volas nye topchef, **Johannes Saugbjerg**, mod på at vende blikket mod øst.



Kina og Asien er fremtidige vækstmarkeder for den familieejede danske producent af armaturer i luksusklassen til køkken og bad.



“Vi har for første gang etableret egen repræsentation i Asien, nærmere betegnet i Shanghai i Kina, hvor Vola stort set er ukendt. Allerede i beslutningsprocessen stod det klart for os, at det ville være en langsigtet investering,” siger Johannes Saugbjerg.

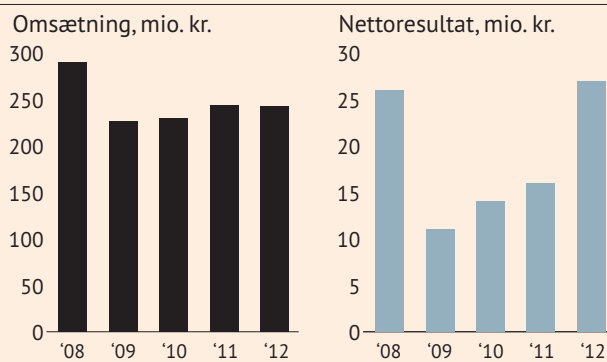
Med en omsætning på 243 mio. kr. og et driftsresultat (ebit) på 39 mio. kr. i 2012 er familieejede Vola med hovedsæde i Horsens godt på vej tilbage til niveauet før finanskrisen. I modsætning til konkurrenter har Vola præsteret overskud under hele krisen. Målt på en overskudsgrad på 16 pct. er der klar fremgang, selvom der stadig er et stykke vej op de 23 pct., som blev præsteret i 2007.

Andre danske spillere i branchen ser også lysere på fremtiden. Ny ledelse har gennemført en turnaround i **Damixa**, der fik et overskud på 14 mio. kr. efter skat i 2011/12 efter et samlet underskud på 309 mio. kr. de foregående seks år.



Vola spinder guld på designarmaturer

Omsætning og resultat i Vola-koncernen



Grafik: Bjørn Larsen • Kilde: Regnskaber

“Vola er stort set ukendt i Kina. Derfor er det en langsigtet investering med egen repræsentation”

Johannes Saugbjerg, adm. direktør, Vola A/S

“Vi kommer igen ud med fornuftigt overskud og et tilfredsstillende resultat i 2012/13. Så vi tjener stadig penge. Mere kan jeg ikke sige før generalforsamlingen sidst i august,” siger **Jens Heimburger**, bestyrelsesformand og medejer i Damixa.

Han afviser spekulationer om et salg af Damixa.

“Der er ingen aktuelle planer om et salg. Vi har haft virksomheden i fire år – og to år

FAKTA | Vola A/S

- Den familieejede designarmatur-producent **Vola** med hovedsæde i Horsens er grundlagt af nu afdøde fabrikant **Verner Overgaard** på fundamentet af **I. P. Lund**.
- Mange Vola-produkter er tegnet af den verdensberømte arkitekt **Arne Jacobsen**. Efter hans død fortsatte Vola samarbejdet med **Teit Weylandt**, der førhen arbejdede for Arne Jacobsen. Senere har Vola indledt et samarbejde med **Aarhus Arkitekterne** og førende internationale arkitekter. Tyske **Dornbracht** er en stor konkurrent.
- Vola har produktion i Horsens og salgsselskaber i en række europæiske lande. Samtidig har koncernen et verdensdækkende forhandlernet.

oskar

med overskud. Det er vi rigtig glade for,” siger Jens Heimburger.

Ifølge branchedirektør **Lars William Wesch, DI Handel**, har de danske vvs-grossister oplevet en vækst i eksporten i første kvartal 2013 på omkring 25 pct. til næsten 500 mio. kr. i forhold til samme kvartal sidste år. I tallene indgår ikke eksport fra producenterne i branchen. “Men jeg er ret sikker på, at

mønstret er det samme hos dem, nemlig vækst i eksporten,” siger Lars William Wesch.

På det danske marked begyndte engrosomsætningen i vvs-branchen at gå frem i midten af 2010 efter et dyk i finanskrisens start.

Men de sidste par år har omsætningen skvulpet lidt frem og tilbage på ca. 20 mia. kr. og dermed et stabilt niveau.

Til gengæld har forbrugerne ændret indkøbsmønster, idet

Designarmatur-producenten Vola har stadig produktion i Horsens. Virksomheden har dog netop etableret en repræsentation i Shanghai. Arkivfoto: Morten Groth Schärfe.

de i stigende omfang selv køber vvs-produkter på nettet og i byggemarkederne i stedet for hos vvs-firmaerne, siger branchedirektøren.

Vola-koncernen oplyser ikke sin eksportandel, men den er betydelig og har været stigende i de senere år, siger Johannes Saugbjerg.

I 2012 var omsætningen i Vola stort set uændret i forhold til året før. Et fald på det danske, spanske og japanske marked er blevet opvejet af vækst især i Nordeuropa og visse oversøiske lande.

Der har også været pæn vækst i nabolandet Norge, hvor Vola i 2012 etablerede showroom. Fremgangen på bundlinjen skyldes, at en række effektiviseringer og rationaliseringer er slået fuldt igennem i 2012.

Showroom i Shanghai

Den nye salgsorganisation med showroom i Shanghai skal opdyrke det kinesiske projektmarked, dvs. arkitekter og byggherrer til større projekter med hoteller, lejligheder og kontorbyggeri, og være centrum for koncernens langsigtede vækst i salget i Asien.

“Som alle andre steder går der også i Kina en rum tid, fra et byggeri bliver projekteret, til armaturet skal leveres. Vi har dog allerede nu givet tilbud på nogle meget spændende hotelprojekter og forventer en afgørelse omkring årsskiftet,” siger Johannes Saugbjerg.

Han budgetterer med en lille fremgang i omsætningen, men et lavere overskud i 2013 end året før.

“Det er en helt naturlig konsekvens af, at vi i 2013 styrker investeringen i nye produkter og markeder,” forklarer Vola-topchefen.

oslu@borsen.dk

jone@borsen.dk

Ny topchef skal løfte tung arv i armaturkoncernen

LEDELSE

Af Oskar Lund

48-årige **Johannes Saugbjerg** blev forfremmet fra økonomidirektør til topchef i **Vola**, da adm. direktør og hovedaktionær i den familieejede armaturkoncern, **Carsten Overgaard**, pludselig døde i marts i år i en alder af 64 år. Johannes Saugbjerg er ikke i

tvivl om, hvilken ledelsesmæssig arv han skal løfte.

“Carstens død i foråret har betydet et tab af en kulturbærer i virksomheden, hvor hans ordentlighed, grundighed og sans for perfektion ned i de mindste detaljer prægede hele Vola-organisationens arbejde. Det er i den ånd, virksomheden drives videre, hvor både strategien og familieejerskabet

fastholdes,” siger han. Dermed bekræfter han, at familien ikke vil sælge Vola efter Carsten Overgaards død. Carsten Overgaard ejede Vola sammen med sin bror.

At videreføre samme strategi med medarbejdere, der arbejder på at udvikle Volas tilpasningsevne, skal ifølge den nye chef danne grundlag for, at ledelsen kan træffe de

rigtige beslutninger og reagere hurtigt på nye muligheder.

“På den baggrund ser jeg optimistisk på fremtiden for Vola, på trods af at vi opererer i et svært og komplekst marked, hvor nøglen til succes netop er en velfungerende organisation,” siger Saugbjerg.

Volas største udfordring er ifølge topchefen at sikre, at virksomheden udvikler sig

med udgangspunkt i sin designarv og i de tekniske kompetencer, som organisationen har oparbejdet.

Ingen kommentarer

“Det er meget vigtigt for os at lytte til de behov, arkitekterne kommer til os med. Specielt inden for bæredygtigt byggeri møder vi mange nye krav til miljørigtige løsninger. Det in-

vesterer vi mange ressourcer i at kunne honorere,” siger han.

Direktøren vil ikke kommentere et erstatningskrav ifm. en handel med Vola-aktier. Bestyrelsen i **Verner Overgaards Familiefond** har i kølvandet på en familiestrid stævnet bl.a. Vola for 255 mio. kr. I Volas regnskab afviser ledelsen kravet som udokumenteret.

oslu@borsen.dk