

ernvarmen

NR. 5 OKTOBER/2021

DANSK FJERNVARMES MAGASIN

T
i Aalborg!

de 2021 slår
p for årets
rrangement
rmebranchen
ktober.

TEMA

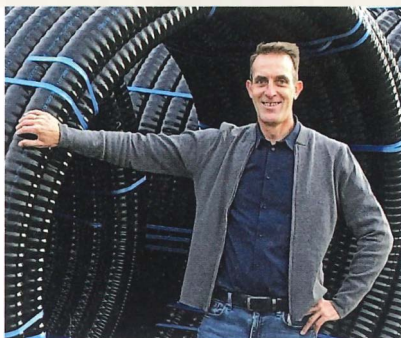
Centrum for det grønne Danmark

Fjernvarmen får en nøglerolle i den grønne omstilling – temaet har fokus på hvorfor og hvordan.

AKTUELT

Fjernvarme på fynsk fremmarch

Middelfart Fjernvarme har overvundet skepsis



John Berthelsen, BRUGG Pipes

BRUGG Pipes

BRUGG Denmark A/S (tidligere kendt som Skaftø AS) specialiserer sig i at producere og sælge rørsystemer til transport af væsker, gasser og varme i en global skala inden for sektorerne lokal varme, fjernvarme, køling, koldt vand, industri, tankstation og tankfaciliteter.

Hvordan har I oplevet prisudviklingen på fjernvarmerør de sidste par år, særligt i løbet af det sidste halve år – og hvordan har corona spillet ind?

– Vi har heldigvis, på baggrund af langsigtede partneraftaler med både vores råvareleverandører og leverandører af tilbehør, været i stand til at levere i Covid-19-perioden på trods af mange udfordringer med handlen over grænserne. I samme periode måtte andre brancher kæmpe med mangel på forsyninger. Da pandemien startede, begyndte også en økonomisk situation, hvor vi så råvareprisstigninger på grund af det overophedede råvaremarked og logistiske udfordringer, der konstant besværliggør leverancerne og øger transportudgifterne. Som et resultat af dette står vi nu over for markante prisstigninger på vores vigtigste råvarer (stål, polyuretan, polyætylen osv.) og på vores tilbehør.

Hvordan forventer I, at prisudviklingen vil se ud i de kommende år?

– Vi forventer, at prisudviklingen over de næste 12 måneder fortsat vil være urolig og ustabil, dog med en opadgående tendens. Ingen kan forudse, om priserne stiger med 5 % eller 100 %, da det er verdensmarkedet, der bestemmer. Vi forventer, at det vil

fortsætte, indtil råvaremarkedet stabiliserer sig, og at vi igen ser et mere stabilt og normalt niveau for prisudviklingen, og som følger de indeksreguleringer, vi kender fra rammeaftaler og inflationsraten.

Hvis vi ser lidt længere ud i fremtiden – hvilke udviklingstendenser ser I så på prærorermarkedet?

– Vi forventer, at fremtidens rør kommer til at ligne det, vi kender i dag. Det er bl.a. også varmemærkerne, der medvirker til at udvikle produktmarkedet ved at være nysgerrige på mulighederne. De har fokus på at energieffektivisere, så de kan levere fjernvarme ved lavere temperaturer, hvilket stiller færre krav til medierørene. Vi tror, at større fleksible rør løsninger bliver den næste bølge i forsyningsbranchen. De fleksible rør på rørledningsnettet vil spille en større rolle, når ideen når ud til fjernvarmemærkerne. De vil se, at der er fordele ved dette, såsom reduceret anlægstid og besparelser på lønandelen inden for smed- og entreprenørarbejdet. Det kunne for eksempel være levering af fleksible stålrør på ekstremt store tromler, der installeres direkte i rørkanalen, hvor røret efterfølgende dækkes af jord. Der findes allerede maskiner, der tilbyder dette.



Verner Rosendal, PipeLink



PipeLink

Jeg repræsenterer to af de mindre europæiske rørproducenter.

Virksomheder, der gennemgår kraftig vækst og i dag er repræsenteret på mange nye markeder, specielt i Nord- og Vesteuropa. De producerer både stålrør, alupex og pex som både enkelt- og twinrør med et komplet produktprogram. Produkterne produceres i henhold til EN-standard.

Hvordan har I oplevet prisudviklingen på fjernvarmerør de sidste par år, særligt i løbet af det sidste halve år – og hvordan har corona spillet ind?

– Jeg oplever ikke, at jeg nødvendigvis kan pege på corona som årsag til prisudviklingen. Personligt tror jeg måske mere, at den store vækst er medvirkende til prisstigningerne.

Hvordan forventer I, at prisudviklingen vil se ud i de kommende år?

– Det er et næsten umuligt spørgsmål, og jeg tror, priserne måske er presset til et niveau, der ikke står mål med de reelle kostprisstigninger. Derfor tror jeg også, at hvis man ønsker konkurrence, så falder eller stabiliserer priserne sig.

Hvis vi ser lidt længere ud i fremtiden – hvilke udviklingstendenser ser I så på prærorermarkedet?

– Jeg tror, der vil være en meget begrænset udvikling. Hvis man ser på de sidste 20-30 år, har der reelt ikke været nogen udvikling. Der er tilkommet nye produkter som eksempelvis twinrør, og der har været

udviklet på lambdaværdier, men selv lambdaværdierne har nået et niveau, hvor det næppe er lønsomt at forbedre disse.

De lavere driftstemperaturer har også reduceret værdien af lave lambdaværdier, og så viser test udført i regi af Distributionsgruppen gennem næsten 20 år, at der kun har været en forbedring på et par MW, og disse resultater er så svingende, at det er dagsformen, der er afgørende for lambdaværdien. Test er ofte test foretaget på "laboratorierør", og på den daglige standardproduktion er det næppe en forskel i lambdaværdien, der har forbedret økonomien hos værkerne mærkbart. Tværtimod har det måske reduceret konkurrencen. epart imellem bygherre og leverandør.