

Oticon-chef: Monopollov bremser os

20 procent af verdensmarkedet for høreapparater er til salg, men er ikke tilgængeligt for regnskabsaktuelle William Demant. Og det er ikke klogt, siger direktør Niels Jacobsen.

STIG ANDERSEN

Forbrugerne vil formentlig juble, men administrerende direktør Niels Jacobsen fra høreapparatkoncernen William Demant Holding – kendt for bl.a. Oticon – opfatter det ikke nødvendigvis som særlig klogt, at han og hans forholdsvis få rivaler på verdensplan skal konkurrere sig til blods.

Det er nemlig situationen, efter at høreapparatafdelingen i den store tyske Siemens-koncern gennem nogen tid har været sat til salg. Uden at der har vist sig en oplagt køber.

Det skal ses på baggrund af, at de tyske monopolmyndigheder for få år siden bestemte, at mindre høreapparatproducenter ikke må købes af verdens få, store producenter af høreapparater. En beslutning, der for få år siden forhindrede et salg af danske GN Store Nord til den schweiziske høreapparatproducent Phonak.

I dag er det så Siemens' høreapparatdivision, en af de helt store på markedet, der er til salg. Men uden at de øvrige i branchen af den grund kan vinde markedsandele ved at købe af de ca. 20 procent af verdensmarkedet for høreapparater, som Siemens har.

»De tyske myndigheder sagde nej til, at en af de tre store producenter kunne købe en af de tre små«, fastslår Niels Jacobsen. »Og jeg har aldrig forestillet mig, at man ville acceptere, at to af de tre store (William Demant, Sonova, Siemens), var gået sammen. Så jeg opfatter det ikke som et realistisk scenario, at William Demant skulle kunne overtage Siemens-divisionen. Men vi ville meget gerne have deltaget i den konsolideringsproces, som

branchen med et salg af høreapparatdivisionen i Siemens kunne være var kommet ind i«.

Myndighederne vil have blod

Det lyder som en branche, der er lidt fastlåst?

»Konkurrencemyndighederne får, hvad de beder om. Nemlig at virksomheder tilsyneladende skal konkurrere sig til blods. Og at det, jeg vil kalde den humane løsning, nemlig at man slår sig sammen, efterhånden som tingene udvikler sig, så der er en fremtid for virksomhedens medarbejdere, ikke kan lade sig gøre. Det ønsker man ikke. Man ønsker, at der skal konkurreres, til der er én, der vælter, og sådan må det så være«.

Hvad synes du om det?

»Jeg synes, at man ud fra mange synspunkter kan diskutere, om det er klogt. Bl.a. om det er særlig effektivt, at der nu bruges endnu flere ressourcer på at udvikle det samme produkt. I den konkrete situation synes jeg ikke, det er det mest effektive for helheden«.

William Demant vil forholde sig til den noget specielle markedsituation, når virksomheden i morgen kommer med sit årsregnskab. Men den femtedel af verdensmarkedet for høreapparater, der lige nu er til salg, behøver ifølge Niels Jacobsen ikke at vende op og ned på branchen.

»Ejerskabet gør ikke den store forskel i vores branche. Især hvis et ejerskab af høreapparatafdelingen hos Siemens ikke er forankret i høreapparathistorik eller konkret viden. Om det er Siemens eller en kapitalfond, der ejer virksomheden, gør ikke den store forskel. Det afgørende er, hvordan man lykkes med at få en ledelse ind i virksomheden, og om man vil ændre strategi. Ejerskabet er uvæsentligt«.

Ikke penge der mangler

Netop kapitalfonde menes at have vist interesse for Siemens?

»Man skal tænke på, at høreapparatindustrien er det, man kalder cash-genererende, det vil sige, at det ikke er mangel på kapital, der gør, om man lykkes eller ikke lykkes i den industri. Alle virksomhederne tjener penge, og derfor kan man ikke sige, at en eventuel udefrakommende med penge vil komme med noget, der er mangel på«.

Siemens-høreapparaterne har tabt markedsandele de seneste år, og nu er virksomheden til salg. Profiterer William Demant på det?

»På verdensplan har høreapparatbranchen seks spillere. Der er to, som har vundet markedsandel de seneste 10-12 år, nemlig Oticon og Sonova (tidligere Phonak, red.). Andre har tabt markedsandele,



og andre svinger lidt mellem at tabe og vinde markedsandele. Men samlet er det, hvad man kan kalde et nulsumsspil, så når nogen vinder, er der andre, der vil tabe. Det kan ikke være anderledes i en branche med så få spillere«.

Kan ende med lovligt monopol

I kampen til 'blodet springer', hvor står William Demant så?

»Siden 1999 har vi vundet verdensmarkedsandele hvert eneste år, og det har vi tænkt os at fortsætte med. Det er forudsætningen for, at vi kan blive ved med at udvikle bedre høreapparater, som kan vinde i konkurrencen. Vi står stærkt, og vi er meget tilpas med den aktuelle konkurrencesituation«.

Hvem vinder opgøret?

»Jeg tror ikke, man skal regne med, at det her ender med et monopol, hvor der er en enkelt, der vinder. Det, som kan ske, er, at der bliver en eller to af de virksomheder, som findes i dag, som taber. Men industrien vil også i fremtiden bestå af mere end én virksomhed. Den situation, at der kun er en enkelt tilbage, tror jeg ikke på. Der vil være flere, og vi forventer selvfølgelig at være blandt dem. Men at der er

FLERE. Niels Jacobsen tror ikke på monopol i høreapparatbranchen. »Industrien vil også i fremtiden bestå af mere end én virksomhed«.

Foto: William Demant

HØREAPPARATER 'DE SEKS STORE'

Siemens (Tyskland)
Starkey (USA)
Sonova (Schweiz)
William Demant (Danmark)
GN Store Nord (Danmark)
Widex (Danmark)

BLÅ BOG NIELS JACOBSEN

52 år. Administrerende direktør i William Demant Holding.

Uddannelse: Cand. oecon. fra Århus Universitet 1982.

Karriere: Efter poster i Thrige Titan og Atlas Industries blev han i 1992 ansat i høreapparatkoncernen Oticon som viceadministrerende direktør. Overtog i 1997 posten som administrerende direktør. Samme år skiftede Oticon navn til William Demant Holding.

Er formand for Lego A/S og sidder i bestyrelsen for A.P. Møller-Mærsk. Er desuden i hovedbestyrelsen for DI – Organisation for erhvervslivet.



Siden 1999 har vi vundet verdensmarkedsandele hvert eneste år, og det har vi tænkt os at fortsætte med Niels Jacobsen

en eller to, som måske træder ud af branchen, det kan godt komme til at ske«.

Forsøget på at undgå monopoltilstande kan altså ende med, at høreapparatmarkedet bliver endnu mere monopoliseret. At der bliver færre producenter?

»Ja, det er klart. Et monopol er jo som sådan ikke ulovligt, bare man opnår sin monopolstatus på lovlig vis ved sund konkurrence og ved at gøre det bedre end konkurrenterne. Det er der ikke nogen lovgivning imod. Det, lovgivningen tager højde for, er, at man gennem opkøb skaffer sig monopolstatus. Det kan man ikke. Men man må gerne konkurrere sig til det«.

okon@pol.dk