

METAL & Mennesker

Succes med kalibrator

RIVAL® justerbar kalibrator er i dag i drift på ca. 1000 produktionslinier verden over.

... Side 3

Gert, Kent og Glenn

Læs om de kreative hoveder og hænder, der holder RIVAL i gang.

... Side 4

RIVAL i medierne

Læs hvad blandt andet Børsen og Erhvervsbladet skrev i januar.

... Bagsiden

Maskinfabrikken RIVAL udvider og bliver i Svejstrup



RIVALs nye produktionshal i mursten og glas.

Maskinfabrikken RIVAL er ved at vokse ud af sine lokaler, der blev opført tilbage i tresserne. Derfor udvider virksomheden nu med en ny fabriksal på grunden i Svejstrup.

■ "Det er meget vigtigt for os, at vi kan blive i Svejstrup. Vi er glade for tilknytningen og ønsker at blive i lokalområdet," siger adm. direktør Henrik Holvad. "Derfor bliver den nye bygning også opført med respekt for både naboer og medarbejdere. Vi har valgt et flot byggeri af mursten og glas, der arkitektonisk matcher omgivelserne. Samtidig er det vores ønske at skabe en unik arbejdsplads med inspirerende omgivelser og udsigt over et af Danmarks smukkeste områder."

Ingen opdeling

På et tidspunkt var der overvejelser om at dele virksomheden op i to og lægge industriproduktionen ud til motorvejen. Men det mente

hverken medarbejdere eller ledelse var en god idé

"Vi har en rigtig god kultur hos RIVAL. Den er vi bange for går tabt, hvis vi henlægger dele af virksomheden til en anden lokation. Desuden har vi gavn af hinanden i hverdagen, så vi har valgt en løsning, der tilgodeser alle parter," siger Henrik Holvad.

Hjem fra Øst

Vokseværket skyldes især vækst inden for den automatiserede produktion. Her er der en tendens til, at mange danske virksomheder igen ønsker at flytte en del af produktionen hjem efter i flere år at have satset på Østen:

"Mens danske virksomheder i mange år har outsourcet dele af produktionen til



Adm. direktør Henrik Holvad er glad for tilknytningen til Svejstrup

Asien og Østeuropa, er der nu tendens til, at man ønsker en lokal leverandør. Det skyldes, at man ønsker nærhed, fleksibilitet og samarbejde om løsningerne," siger Henrik Holvad: "Vores vækst skal ses i lyset af, at vores medarbejdere har forståelse for kundernes problemstillinger og er gearret til at samarbejde – og det får man ikke i Østen," siger han.

Det gode håndværk

Også RIVALs andet ben – den mere håndværksbetonede, spåntagende bearbejdning af enkeltstyks emner – er i vækst. Det var kernen i forretningen, da virksomheden blev grundlagt, og i dag er der også stor efterspørgsel efter maskinarbejdernes gode håndværk.

"Her er kunderne oftest produktionsvirksomheder. Hvis en maskindel går i stykker, og maskinen står stille, er det forbundet med store tab. Så frem for at vente på en reservedel fra udlandet, er der store besparelser ved at lade os fremstille den," siger Henrik Holvad.

LEDER

af Adm. direktør Henrik Holvad

Nye ambitiøse vækstplaner hos RIVAL

RIVAL vokser. Kunderne efterspørger mere end nogensinde vores ydelser og produkter, og det betyder, at vi nu udvider med 1800 m². Siden 1962 har vi arbejdet med spåntagende bearbejdning af enkeltstyks emner, konstruktion og fremstilling af maskiner eller maskinemner. Gennem alle årene har vores særkende været præcision, kreativitet og høj faglighed. Med fokus på det gode håndværk leverer vi præcise produkter til hurtig og præcis levering. I fremtiden vil vi styrke divisionens fleksibilitet, så vi altid kan tage et emne ind, se hvordan opgaven skal gribes an og finde den rigtige opstillingsmetode.

Det er disse erfaringer og kompetencer, der gør, at vi også er konkurrencedygtige inden for serieproduktion. Her er nogleordene: Kvalitet, leveringsikkerhed og dedikerede medarbejdere med forståelse for kundens marked.

Forudsætningen er, at maskinparken er i orden og up to date. Vi investerer løbende i de nyeste og mest effektive CNC-styrede maskiner, og vi uddanner vores medarbejdere, som i høj grad føler et ansvar for, at slutproduktet er optimalt.

Hos RIVAL kan vi gøre en forskel der, hvor kunderne efterspørger forretningsforståelse, sparring og et tæt samarbejde. Alt det man ikke kan få i Østeuropa og Fjernøsten. Vi vil være der, hvor kunderne kan se en forretningsmæssig fordel ved at outsource dele af produktionen til en stabil dansk underleverandør, som er førende på planlægning, produktionsforberedelse, produktionsteknik, kvalitet og kapacitet. Til en konkurrencedygtig pris.

Vores styrker er i høj grad vores kultur og medarbejderne. Det er dem, der gør, at vi kan agere på et marked, der bliver mere og mere internationalt. Mens mange virksomheder rykker ud, er der en skare, som vælger at lade produktionen blive i Danmark. Det skyldes, at den merværdi, vi kan tilføje i form af dialog, markedsforståelse og fleksibilitet, i høj grad kan modsvare de ofte ubetydelige besparelser, der ligger i at flytte dele af produktionen til Asien og Fjernøsten.

Det handler ikke bare om faglighed og maskinkraft. Ansvarsfølelse og forståelse for kundens behov er et kernepunkt i vores forretning. At den enkelte medarbejder tager og føler et ansvar, giver de bedste betingelser for et samarbejde – mellem den enkelte medarbejder på RIVAL og vores kunder.

Det er en forudsætning for væksten, at vi har fokus på de kvaliteter, som har bidraget til succesen – tillid, engagement og menneskelighed. Medarbejderne imellem og i forholdet til vores kunder.

Levering og kvalitet

Det er RIVALs mål at være førende, når det gælder forandringsparathed, kvalitet og leveringsevne. Vi måler løbende vores leveringsevne og kvalitetsomkostninger.

MÅL

Leveringsevne: 98,0 % Kvalitetsomkostninger: 1,0 %

Realiseret

| | |
|---------------|-----------------------|
| Leveringsevne | Kvalitetsomkostninger |
| 2006: 98,09 % | 2006: 1,21 % |
| 2007: 98,03 % | 2007: 0,95 % |

Tallene opdateres hver måned på www.rival.dk

Stor vækst på enkeltdele

Danske produktionsvirksomheder har fået øjnene op for, at det kan betale sig at få specialfremstillet reservedele til produktionen frem for at vente på en reservedel fra udlandet.

”Det kan vi mærke hos RIVAL”, siger Henrik Holvad. ”Vi har blandt andet specialiseret os i hurtigt at kunne producere og levere dele til produktionsindustrien, hvis en maskindel går i stykker med produktionsstop til følge.

Dyrt at vente på reservedel

Når en stor industriproduktion går i stå, kan det være dyrt at vente på en bestemt reservedel fra udlandet. Kundens maskine står stille, og det koster rigtig mange penge for hver time, der går. Det handler om i hundredetusin-

devis af kroner. Vi ser en niche i at kunne rykke hurtigt ud og fremstille en ny reservedel helt fra bunden og dermed spare den ramte virksomhed for store tab. Dette arbejde foregår både direkte med kunderne samt som underleverandør til Dansk Plade Team, som beskæftiger sig med ombygning og reparation af pladebearbejdningsmaskiner.”

Vækst gennem fleksibilitet og kvalitet

Den håndværksbetonede spåntagende bearbejdning af enkeltstyks emner er et vækst-

område, RIVAL satser stort på i fremtiden. Det var kernen i forretningen, da virksomheden blev grundlagt. I dag er der også stor efterspørgsel efter maskinarbejdernes gode håndværk.

”Men det kræver en veludbygget maskinpark, samt at vores medarbejdere løbende efteruddannes, så de kontinuerligt kan følge med udviklingen, siger Henrik Holvad. ”Vi har medarbejder- og maskinkapacitet til at tage et emne ind, når det forlanges af kunden. Vi skal være dygtige til hurtigt at se, hvordan opgaven skal angribes, finde den rigtige opstillingsmetode og komme i gang med den spåntagende bearbejdning. Vi har erfaringen og kompetencen til – også - på ét styk at være konkurrencedygtige. Og det kunne vi ikke, hvis ikke fleksibiliteten er på plads, og kvaliteten er i orden.”

Adm. direktør Henrik Holvad (tv) sammen med konstruktør Freddy Andersen



Nærhed og fleksibilitet giver vækst hos RIVAL

Flere og flere industrivirksomheder lægger dele af serieproduktionen tilbage til Danmark efter i en årrække at have produceret i Østen. Det mærker RIVAL, der oplever stor efterspørgsel fra kunder, der traditionelt får produceret i udlandet.

■ Blandt kunderne er Grundfos, som havde købt patentet på en kæmpepumpe til vand og spildevand. Grundfos' teknologicer center kontaktede RIVAL for et samarbejde om bearbejdning af pumperne. Der var meget store krav til

bearbejdningen. "Vi var nede på en tolerance på 2/100 mm – og vi taler om maskindele på flere meter," siger Benny Sørensen, kundeansvarlig på RIVAL.

Lokal underleverandør

Mens danske virksomheder i mange år har outsourcet dele af produktionen til Asien og Østeuropa, er der nu tendens til, at virksomhederne ønsker en lokal underleverandør. Det skyldes, at man ønsker nærhed, fleksibilitet og samarbejde om løsningerne," siger Benny Sørensen. "Vores vækst skal ses i lyset



af, at vores medarbejdere har forståelse for kundernes problemstillinger og er gearret til samarbejde – og det får man ikke altid i Østen."

Stor fokus på kvalitetsstyring og leveringsevne

RIVAL er bevidste om, at man er lille, men en meget vigtig lille brik i kundernes samlede produktion. Derfor har virksomheden stor fokus på kvalitetsstyring og over-

holdelse af leveringstid. "Vi sælger tryghed og er bevidste om vores plads i kæden. Selv om det umiddelbart ville være billigere at flytte produktionen til udlandet, har vi specialiseret os i de emner, der skal leveres funktionsklare til tiden, for at vores kunders produktion skal kunne fungere" siger Benny Sørensen. "Vi har i 2007 haft en gennemsnitlig leveringsevne på over 98 %, hvilket lever op til vores leveringsmålsætning".

Udflagning på retur

En undersøgelse foretaget af revisionsfirmaet Ernst & Young viser, at tendensen mod øget outsourcing til Asien m.v. er på retur. For få år siden havde hver sjette vækstvirksomhed konkrete planer om udflagning. I den nye undersøgelse er det kun 11 % af de 173 adspurgte danske vækstvirksomheder, der har konkrete planer. Ifølge undersøgelsen er virksomhedernes ledelse blevet langt mere opmærksom på at udflytning af produktion kan give voldsomme udfordringer.

RIVALs justerbare kalibrator har succes

■ Førende europæiske og australske rørproducenter har valgt at udskifte deres faste kalibratorer med RIVAL® justerbar kalibrator, og nu sætter den danske virksomhed på USA, hvor der ligger et stort potentiale.

"USA er svær at komme ind på, fordi det kræver nogle solide referencer, før man vil give sig i kast med et nyt produkt", fortæller Jesper Andersen, eksportchef på RIVAL. "Vores kalibrator er i brug hos mange af de førende rørproducenter i Europa, Mellemøsten og Australien, og kundernes tilbagemeldinger er yderst positive"

Justerbar kalibrering af plastrør

RIVAL® justerbar kalibrator er i dag idriftsat på ca. 1000 produktionslinier ver-

den over. Produktet kan foretage en justerbar kalibrering af ekstruderede plastrør. Med RIVAL® justerbar kalibrator kan rørproducenten fremstille rør med 3-5 forskellige trykklaser med samme kalibrator. Betjeningen af RIVAL® justerbar kalibrator foretages enten manuelt eller via elektromotor. Aflæsningsnøjagtigheden er 0,01 mm, og den indstillede diameter kan aflæses på et display.

Effektiv produktion

"Vores kunder synes det er attraktivt, at vi har udviklet de store kalibratorer, og at vi i dag er i stand til at levere den justerbare kalibrator op til 1.600 mm. Samtidig har vi fastholdt den robuste og gennemprøvede teknologi, der gør kalibratoren i stand til at klare opgaver i det barske

miljø, som det jo er, når man producerer rør," siger Jesper Andersen.

Et revolutionerende værktøj

RIVAL® justerbar kalibra-

tor blev opfundet af virksomhedens grundlægger Knud Pedersen i 1996. Han havde da i mere end 30 år arbejdet som leverandør til plastrørindustrien. Dengang havde branchen i mange år arbejdet på at udvikle en kalibrator,

der under drift kan justere de toleranceforskelle, der er til selve kalibreringen afhængig af godstykkelse, råmateriale, ekstruder output, trækbenkens hastighed, køling og vakuum niveau.



I 2007 havde vi besøg af de to australske rørproducenter PPI og Vinidex, der begge har succes med at bruge RIVAL® justerbar kalibrator i produktionen.

En menneskelig arbejdsplads

Efter en rygskade valgte 35-årige Kent Hougaard at lade sig omskole og gå i lære som industritekniker hos RIVAL. Han er glad både for arbejdet og kollegerne.

■ Man skal lytte til sin ryg. Eller endnu bedre: være så god ved den, at den aldrig siger et kvæk. Det kan Kent

Hougaard skrive under på. Efter 14 år i en plastvirksomhed fik ryggen nok.

”Det var hårdt arbejde, og

vi havde ikke mange hjælperedskaber. Dem der var, måtte vi ikke bruge, fordi det tog for lang tid. Der var ingen forståelse for, at arbejdet var for tungt med mange akavede løft,” fortæller Kent, der er uddannet plastmager og arbejdede 14 år i samme virksomhed, før det gik galt med ryggen.

Ondt i ryggen

I 1995 fik han en palle ned over ryggen og gik sygemeldt i en uge. Han mener selv, at der var der, hans rygproblemer startede. Det begyndte at gøre mere og mere ondt. En dag vågnede han og kunne ikke komme ud af sengen. Han blev sygemeldt. Diagnosen lød på diskusprolaps, som ikke kunne afhjælpes med operation. Den skulle trænes væk, og det hjalp.

Fik en fyreseddel

”Da det begyndte at gå bedre, fik jeg en fyreseddel fra mit job. Efter 14 år. Heldigvis havde jeg gennem mit tidligere arbejde været i kontakt med RIVAL. Jeg kunne mærke, der var en god stemning på fabrikken, så jeg ringede til Henrik Holvad og spurgte, om jeg kunne komme i arbejdsprøvning. Det kunne jeg godt. Et halvt år efter havde jeg fået det så godt, at jeg gik i lære som industritekniker. Jeg havde en uddannelse

som plastmager i forvejen og kan derfor gøre det på tre år – mod normalt fire år,” fortæller Kent.

God stemning

”Jeg er glad for lærepladsen og har et arbejde, jeg kan li’ at stå op til. Det er en helt anden arbejdsplads, end jeg tidligere har prøvet. Det sværeste var faktisk, at jeg skulle vænne mig til, at hvis folk roser dig, så er det ikke for at tage gas – de mener det. Stemningen er god, og kollegerne er gode til at hjælpe. Hvis man har en off dag, er det svært at bevare negativiteten, det skal kollegerne nok sørge for. Her er en flad struktur og varieret arbejde.” Kent nævner, at der både er mulighed for at arbejde ved drejebænken og fræserne og de mere moderne CNC-maskiner. Så han håber at kunne blive, efter han er udlært. For at undgå at rygproblemerne kommer igen, går han i et fitnesscenter tre gange om ugen.

>> Stemningen er god, og kollegerne er gode til at hjælpe. Hvis man har en off dag, er det svært at bevare negativiteten, det skal kollegerne nok sørge for. Her er en flad struktur og varieret arbejde.

Industritekniker, maskine uddannelsen

Uddannelsen til industritekniker, maskine er den moderne uddannelse til maskinarbejder. Uddannelsen dækker både de håndværksmæssige fag som fræsning, drejning og svejsning og mere teknologiske fag som programmering af computerstyrede maskiner (CNC) og fx produktudvikling. Hos RIVAL har vi 36 industriteknikere, hvoraf vi selv har uddannet de 17. På nuværende tidspunkt har vi 6 i lære som industriteknikere. Siden 1962 har vi uddannet 46 maskinarbejdere/industriteknikere, maskine.



Glenn griber chancen

En motor fra en fodervogn. En gearkasse fra en Morris 1000. Hjul og bagtøj fra en elektrisk kørestol. Og en sofa. Glenn Scharling er manden bag RIVALs efterhånden berømte selvkørende sofa, som for nogle år siden blev til i fritiden under RIVALs såkaldte fuskerordning.

■ Glenn er selvkørende som sofaen. Født med et drive, der lige nu har bragt ham til Virring som daglig leder af RIVALs serieproduktion. Trods sine kun 33 år har han været på virksomheden i 16 år.

Da Glenn gik i folkeskolen kom han i praktik – ikke én, men to gange - på RIVAL. Der var ikke så meget tvivl om, hvad han ville være, og hvor han ville blive det. Nemlig på RIVAL. Han har altid rodet med knallerter, gocards, og hvad der ellers kan skilles ad eller svejses.

”På RIVAL var stemningen god. Jeg havde været arbejdsdreng på en anden fabrik. Det var et sort hul, men på RIVAL var der muligheder.”

Dem har Glenn være god til at gribe. Trods sine kun 33 år har han alligevel 16 års erfaring, og gennem årene har han prøvet det meste på fabrikken og fået et godt all round kendskab til produktionen og produktionsgangene. Så han var et naturligt valg, da ledelsen valgte at satse mere på serieproduktion. Her fik han en nøglerolle.

Pladsmangel til produktion

Da der ikke var plads på fabrikken i Svejstrup, henlagde man produktionen til lejede lokaler i Virring. Glenn fik opgaven med at opstarte en ny produktionslinje. Først måtte han og direktør Henrik Holvad til Tyskland og indkøbe nye maskiner, og i dag er han ansvarlig for produktionen. ”Det handler om at gribe chancen. Nogle er bedst til at specialisere sig i én maskine, men jeg har det bedst med at være all round – og så må jeg acceptere, at jeg ikke bliver kanon god til én. Men det giver mig den fordel, at jeg har en forståelse for alle processer i virksomheden. I Virring er jeg lidt af en blæksprutte, der skriver fragtbrev, lodser lastbiler eller betjener maskinerne, hvis det er nødvendigt.

Det er selvfølgelig problematisk, at vi lige nu er to forskellige steder. Det er ikke godt for kulturen. Jeg glæder mig, til vi kan samle det hele i Svejstrup. Jeg glæder mig til igen at være med til at få no-

get nyt op at stå,” siger han og tilføjer: ”Mit mål er at udvikle mig med nye projekter på værkstedet og ikke at ende på kontoret.”

At gøre en forskel

Da Glenn blev ansat i 1992 var der ingen serieproduktion på RIVAL. Han er opdraget med mantraet om, at man skal gøre en forskel med fleksibilitet, hurtig levering og løse problemer/opfylde behov med produkter af høj kvalitet.

>> Glen fik opgaven med at opstarte en ny produktionslinje. Først måtte han og direktør Henrik Holvad til Tyskland og indkøbe nye maskiner, og i dag er han ansvarlig for produktionen.

”Problemet med serieproduktion er, at det ikke giver medarbejderne de samme udfordringer som RIVALs traditionelle forretning. Grundstenen i forretningen er jo, at

vi kan levere specielle emner i høj kvalitet til tiden – men risikoen ved for meget serieproduktion er, at vi ikke kan holde på de gode folk,” siger han.



>> Da Glenn blev ansat i 1992 var der ingen serieproduktion på RIVAL. Han er opdraget med mantraet om, at man skal gøre en forskel med fleksibilitet, hurtig levering og løse problemer/opfylde behov med produkter af høj kvalitet.



Håndværkeren

Gert har arbejdet på Maskinfabrikken RIVAL i 36 år og har ikke haft en eneste sygedag, siden han startede som arbejdsdreng i 1972.

■ "Sådan kan de ikke købes," siger Gert og viser sin 36 år gamle nedstryger, der er still going strong. Det var en, Gert lavede, da han gik på filekursus på Teknisk skole først i 70'erne. Han bruger den stadig, når han saver derhjemme. "Prøv lige at mærke – lige den rigtige vægt. Den gør selv arbejdet," siger han stolt og lægger den ned i kassen med de andre ting, som opstod på skoleopholdets filekursus i læretiden.

Opslidte maskiner

Gert har været ansat på RIVAL i 36 år. Han har slidt én maskine og et boreværk op, og han er godt på vej med nummer to, hvor stålet bag startknappen er blankslidt af de mange timers arbejde. Her råder Gert. Ved den tjek-kiske maskine, der minder om Østblokkens foragt for design. "Bare det virker," som de tænkte.

Gert har ikke meget til overs for de nye computersty-

rede CNC-maskiner, der bliver flere og flere af på RIVAL. "Jeg har prøvet én i to timer – det var nok," konstaterer han tørt.

Tilbage til rødderne

For Gert er håndværket det helt væsentlige i arbejdet. Helt bogstaveligt. Hændernes kontakt med materialet. Gert står for at bearbejde de enkeltstykksemner, som er bøvlende at have med at gøre, men alligevel er den forretning, der går tilbage til rødderne. Her er der ingen facitliste og hvert emne kræver en forståelse for materialet og for håndværket.

Det har Gert. Evnen til at arbejde hårdt har han fået ind som ældste søn i en børneflokk på fem, hvor den stod på hårdt fysisk arbejde efter skole på husmandsstedet i Ry. Her var lokum i hønsehuset og brusebad i gården – en tønde der var spændt op og trak varme fra solen.

>> Gert står for at bearbejde de enkeltstykksemner, som er bøvlende at have med at gøre, men alligevel er den forretning, der går tilbage til rødderne. Her er der ingen facitliste og hvert emne kræver en forståelse for materialet og for håndværket.

"Der var ikke noget, der hed fodbold efter skole – til gengæld lærte jeg at arbejde," fortæller Gert, der ikke har haft en eneste sygedag gennem sine 36 år på RIVAL.

Hjemmebag i kaffepausen

Det var faderen, der sørgede for, at Gert kom til RIVAL. Gert havde det godt med metalsløj i skolen og fik plads som arbejdsdreng på værkstedet, hvor der dengang foruden grundlæggeren

Knud arbejdede en svend, en arbejdsmand og tre lærlinge. Dengang arbejdede de hver lørdag og holdt fælles kaffepause om eftermiddagen, hvor Knuds kone traktede med hjemmebag.

Siden er alt vokset, men for Gert er det stadig udfordringerne med at arbejde med de mere specielle enkeltdele, der driver ham. Eller som han siger:

"Hvad det mest spændende er, hm, tja," og han lysner op i et grin: "Det er at gøre lortearbejdet til en udfordring..."

>> Siden er alt vokset, men for Gert er det stadig udfordringerne med at arbejde med de mere specielle enkeltdele, der driver ham.

RIVALS

udsendte medarbejder

Eksporthchef Jesper Andersen har været med til at gøre RIVAL® justerbar kalibrator til en succes i Australien, og står det til ham, følger resten af verden snart med.

Jespers kuffert hedder Fido. Den bliver luftet mellem 70 og 80 dage om året. Turene går til Australien, Mellemøsten og Fjernøsten, hvor RIVAL har succes med sine justerbare kalibratører.

Jesper er netop vendt hjem efter 14 dage i Australien, hvor han har besøgt rørproducenter over hele kontinentet. Hver dag et nyt hotel i byer som Sydney, Melbourne, Brisbane og Waga Waga, der ligger langt ude i bushen. Jesper har på få år opnået at få de tre største australske rørproducenter som kunder. Kendskabet til RIVAL® justerbar kalibrator er større i Australien end noget andet sted i verden.

Gode erfaringer

”Det medfører, at det er nemt at få nye møder med potentielle kunder. Alle kigger jo på, hvad de største gør, og de har gode erfaringer med vores kalibrator, som blandt andet sparer dem penge i indkøb af råmaterialer til produktionen. Mellem en og to procent. Det lyder ikke af så

meget, men når man køber ind for 50 mio. Euro om året, så vil det alligevel give en besparelse på én million Euro, og det er jo svært at sige nej til,” griner Jesper, der har haft verden som sin arbejdsplads, siden han for 10 år siden stoppede i shippingbranchen til fordel for et job som regional eksporthchef på Sciteq, der dengang hed Hammel Maskinfabrik.

Debut som handelsrejsende

”Min rejseerfaring var begrænset til charterrejser, så da jeg som noget af det første blev sendt til Ægypten, blev jeg kastet lige ud i det. Men det gik godt, jeg fik en kontrakt med hjem, og siden har jeg været handelsrejsende,” fortæller Jesper.

Det var med disse erfaringer, han i 2002 kom til RIVAL som eksporthchef med det formål at udbygge salget af RIVAL® justerbar kalibrator. Siden da er omsætningen på kalibratorerne steget fra 3 mio. kroner til 10 mio. kroner.

>> Alle kigger jo på, hvad de største gør, og de har gode erfaringer med vores kalibrator, som blandt andet sparer dem penge i indkøb og råmaterialer til produktionen. Mellem et og to procent. Det lyder ikke af så meget, men når man køber ind for 50 mio. Euro om året, så vil det alligevel give en besparelse på én million Euro

Speciel RIVAL ånd

Også internt i virksomheden er der sket noget. Da Jesper blev ansat, var der 22 medarbejdere, og i dag er der 45.

”Det er selvfølgelig ikke så familiært som dengang, men der er stadig den specielle ånd, der kendetegner RIVAL. Respekten for hinandens arbejde og den flade struktur. Og ikke mindst forståelsen for, at vi skal levere produkter

i høj kvalitet,” siger Jesper, der netop har fået en ny kollega, Kenneth, der skal stå for Østeuropa og USA, som man nu også satser på. Når Jesper har ladet op efter rejsen til Australien, går turen til Ukraine og

senere Saudi Arabien.

Men først skal han og familien på skiferie i Østrig, hvor de har lejet en hytte. For som han siger ”Hoteller får jeg nok af til hverdag.”



