

METAL & Mennesker

Apartheid i industrien er en trussel mod konkurrenceevnen

...Læs lederen side 2

Den norske offshore industri har fået øje på RIVAL

Læs om hasteordre til supply-båd i Houston

...Side 5

Guldmedajle til lærling fra RIVAL

Bedste lærling i 2.500 virksomheder

...Side 6



Henrik Holvad, RIVAL og Peter Frost Jepsen, Grundfos har samarbejdet siden 2006

Succes med bearbejdning af pumper *for Grundfos*

Flere og flere industrivirksomheder lægger dele af serieproduktionen tilbage til Danmark efter i en årrække at have produceret i Østen. Samtidig vælger mange at bibeholde den danske produktion af hensyn til service og fleksibilitet. Det mærker man hos Maskinfabrikken RIVAL, der oplever stor efterspørgsel fra kunder, der har haft negative erfaringer med at få produceret i udlandet

■ Grundfos købte for nogle år siden et patent på en kæmpepumpe til vand og spildevand. De havde ikke erfaring med at bearbejde så store dele. I samarbejde med RIVAL gik Grundfos' teknologicenter derfor i gang med at teste mulighederne for at bearbejde de store støbejernspumper.

Opsamling af produktionsteknisk viden

"Udfordringen var de helt vilde kvalitetskrav, som Grundfos stillede. Vi var nede på en tolerance på 2/100 mm – og vi taler om bearbejdning på op mod en meter. Det var en udfor-

dring, men vi fandt ud af det. Blandt andet købte vi de samme produktionsmaskiner, som Grundfos ville bruge, så vi kunne ensrette og dele viden. Vores opgave var i første omgang at bearbejde pumper til Grundfos' kunder. Derefter at samle og viderebringe produktionsteknisk viden, som skulle implementeres på Grundfos' fabrik i Ungarn," fortæller adm. direktør Henrik Holvad fra RIVAL.

Ungarerne havde imidlertid store problemer med at håndtere de produktionstekniske udfordringer, og det endte med, at RIVAL blev bedt om at overtage opgaven med at bearbejde pumperne.

Betaler sig trods fragtomkostninger

Indtil sidste år fik Grundfos også støbt pumpehusene i Danmark, men på grund af manglende kapacitet på danske støberier valgte man at lægge dele af produktionen til udlandet.

"Selvom logistikken med fragt fra Sydeuropa til Danmark og retur til Ungarn efter endt bearbejdning hos RIVAL ikke umiddelbart er optimal eller cost effective, så betyder den fleksibilitet og knowhow, der er tilgængelig hos RIVAL, at vi vurderer, det samlet set retfærdiggør at bibeholde produktionen hos RIVAL," fortæller Category Manager Peter Frost Jepsen fra Grundfos.

Hurtig omstilling

RIVAL begyndte at arbejde med pumperne i 2006, og siden er alle emner leveret til tiden og uden fejl. "Hvis Grundfos ønsker at fremrykke leveringen af en bestemt størrelse, kan vi prioritere om. Så Grundfos' kunder får

også glæde af samarbejdet, fordi de oplever en bedre service. Det kan man ofte ikke i Østeuropa, hvor fleksibilitet ikke indgår i aftalen," siger Henrik Holvad.

Peter Frost Jepsen fra Grundfos supplerer: "Markedet for disse pumper er stærkt præget af behovet for sikker og hurtig levering, da det drejer sig om projektsalg - ofte til meget store offentlige anlæg. Generelt har vi meget kort tid, fra vi får ordren på et projekt, til levering af de første pumper skal ske, og her er det igen vigtigt, at vi kan ringe til leverandøren og bede ham omprioritere rækkefølgen af ordrer. Leverer vi ikke til tiden, mister vi ganske enkelt ordrerne. Den fleksibilitet oplever vi hos RIVAL. Al kommunikation foregår mellem vore ungariske kollegaer og RIVAL. Det fungerer, som det skal. De kan ændre planen med en enkelt fax eller et telefonopkald, og herved mistes ikke vigtige dage med administrativt arbejde, inden selve bearbejdningen bliver foretaget," siger Peter Frost Jepsen.

LEDER

af Adm. direktør Henrik Holvad

Apartheid i industrien er en trussel mod konkurrenceevnen

Faren ved opdeling af funktionærer og timelønnede i et A- og et B-hold er, at vi ikke kan tiltrække dygtige produktionsmedarbejdere. Det er en trussel mod vores konkurrenceevne, som ofte er baseret på et højt fagligt niveau.

Vi kender det klassiske billede fra porten til værfiet. Der er tomt og stille. Men så lyder fløjten, og ud vælter en stor flok travle mænd i kedeldragter. Det er fyraften, og de har fri. Lad os så for sjov skyld forestille os Esplanaden i København foran AP Møllers hovedkontor. Klokkeren er 17. Der høres en sirene, og ud vælter kvinder i spadersedragter og mænd i habitter med mapper under armen. Nej vel. Der er stadig forskel på funktionærerne og de timelønnede. Mens funktionærernes arbejdsvilkår har ændret sig drastisk de seneste 15 år, er der ikke sket så meget i produktionen. Det er selvfølgelig ny teknologi, der har gjort det muligt, at funktionærerne kan arbejde mere fleksibelt – webbanke på jobbet og arbejde hjemmefra.

Men blot fordi ens tilstedeværelse er krævet på arbejdspladsen foran maskinen, bør man ikke behandles som en burhøne. Især ikke da den teknologiske udvikling i lige så høj grad har forvandlet produktionen. Den traditionelle specialarbejder findes stort set ikke mere. Arbejdet er overtaget af maskiner eller flyttet til udlandet. Det er ikke nok at være udpræget praktisk begavet, som erhvervsvejlederne kalder de elever, der er uden for kategori. Den moderne fabriksarbejder er en veluddannet specialist med stor teknisk indsigt.

Alligevel bærer kulturen mange steder præg af ikke at have ændret sig nævneværdigt siden 50'erne. Der er den omtalte sirene, der fortæller, at der er pause, at pausen er slut, og at det er fyraften. Værkføreren i sit glasbur, der er hævet, så der er udsigt over flokken. Stempeluret. Nogle steder er der stadig en apartheid-lignende adskillelse mellem funktionærer og timelønnede. En af mine bekendte, der er direktør i en produktionsvirksomhed, har indrettet et fitnesscenter for alle medarbejderne – blot med den forskel, at funktionærerne kan benytte det frit, mens de timelønnede skal stemple ud. På en anden fabrik har funktionærerne mulighed for at sætte sig i den fælles kantine klokken fem minutter i tolv og tage det bedste fra en ellers glimrende frokostordning. FØR de timelønnedes sirene ringer. Sådan er der mange historier. Ganske vist små, men nok til at overveje om vi opdeler de to grupper i et A- og et B-hold.

Det er en farlig udvikling, som nye generationer af maskinarbejdere ikke vil finde sig i. Det er en ny generation af individualister, der ikke identificerer sig som arbejdere, men som højt specialiserede og kvalificerede håndværkere, der ønsker medbestemmelse og udfordringer i arbejdet. Akkurat som alle andre i samfundet. Det er det, der gør, at en virksomhed som vores kan konkurrere med udlandet – medarbejdernes omstillingsevne, kreativitet, kvalifikationer og høje faglige niveau. Skal vi gøre det attraktivt at arbejde med industriproduktion, hvilket er nødvendigt for at følge med, skal vi også give medarbejderne nogle vilkår, der gør, at de føler sig værdsatte. I dag forventer vi jo, at vores medarbejdere tager ansvar, og derfor må vi også give dem den frihed, som andre grupper i virksomheden har.

RIVAL opruster på teknologi

Med indkøb af nogle af verdens mest avancerede maskiner er RIVAL i dag gearret til at imødekomme den stigende efterspørgsel på spåntagende bearbejdning - også af store emner.

■ Mazak er de tunge CNC-styrede maskiners svar på DEWALT – hvis man altså synes, de gule styrer for vildt. Samarbejdet begyndte i 2002, da RIVAL købte det første Mazak bearbejdningscenter. Siden har man løbende udvidet med produkter fra verdens største producent af værktøjsmaskiner til metalindustrien. Senest den store FH-10800, der kun findes på en håndfuld danske virksomheder.

Alternativ til udlandet

”RIVAL er en god og interessant kunde, fordi de er meget fokuseret på højteknologi, der kan gøre dem konkurrencedygtig i forhold til udlandet. Det gør dem i stand til at tilbyde bearbejdning af meget store emner, og det er en fordel i et marked, hvor kapaciteten på store maskiner er en mangelvare. De store producenter har jo ikke så mange

steder at gå hen i Danmark, så alternativet er udlandet, og det er dét, RIVAL forstår at udnytte,” siger direktør i Mazak Danmark, Kim Nielsen.

En moderne maskinpark

”Mazak har stor fokus på service. Det kan være dyrt for en virksomhed som RIVAL, hvis en maskine ligger stille – både økonomisk her og nu og som et minus i karakterbogen hos vores kunder, hvis vi ikke leverer til tiden” siger fabrikschef Arne Christiansen fra RIVAL:

”En af de væsentligste parametre i vores samlede konkurrencekraft er vores moderne maskinpark. Vi har løbende investeret i de mest effektive og moderne CNC-styrede maskiner. Vi har opnået en speciel kompetence i at kunne bearbejde enkelte emner med en meget stor grad af præcision og knowhow. Vi ved, hvor meget hvert enkelt emne er værd for vores kunde, samt hvor meget det betyder, at det færdige resultat er godt, og at vi gør det rigtigt første gang,” siger Arne Christiansen.

Mazak er verdens førende leverandør af CNC-styrede værktøjsmaskiner og produktionssystemer inden for spåntagende bearbejdning af metal.

Nyt Mazak horisontalcenter

FH-10800 er et meget stort og avanceret horisontalt bearbejdningscenter, med hurtig spindel- og bevægelseshastighed.

Facts:

| | |
|----------------------|------------------------|
| Bearbejdningsområde: | 1700 x 1400 x 1400 mm |
| Emnevægt: | 3000 kg |
| Spindelhastighed: | 7000 omdr./min. |
| Effekt: | 37kW |
| Feed rate: | 40 m/min |
| Værktøjsskift: | 5,9 sek. spån til spån |



Mazak FH-10800 er et avanceret horisontalt bearbejdningscenter, som findes på en håndfuld danske virksomheder

Manden med overblikket

Arne Christiansen spiller en vigtig rolle i RIVALs vækstplaner. På tre år har fabrikschefen strømlinet produktionen og indført ny teknologi, der har fået leveringsikkerheden helt i top.

■ Sagt på godt dansk er der ikke meget bullshit over Arne Christiansen. Han siger, hvad han mener. Men der er noget stødabsorberende over hans verbale jabs, som gør, at han kan slippe af sted med at sige lidt mere end de fleste. Nordjyden med de venlige øjne og den afvæbnende dialekt har stået i spidsen for RIVALs produktion siden 2005.

”Jeg kunne hurtigt se, at der var ting, der kunne gøres anderledes. Det var nødvendigt med de ambitioner og den vækststrategi, der var lagt. Det første, jeg gjorde, var at sætte fokus på produktionsstyring. Her manglede redskaber til at skabe overblik over de ordrer, der var inde,” fortæller han.

Produktion i blodet

Arne Christiansen havde prøvet det før. Han har arbejdet med produktion i hele sin 28-årige karriere, og det giver et godt indblik i alle faser.

”Jeg gik i lære som maskinarbejder i 1980. Allerede inden jeg var udlært, stod jeg for den største del af planlægningen på AVK Tooling i Sæby, hvor jeg efterfølgende arbejdede i 15 år. Først som produktionstekniker, senere værkfører og til sidst produktionschef. Samtidig læste jeg til merkonom i produktionsteknisk EDB samt kvalitet og produktionsstyring. Det spændende ved at optimere på produktionen er at se resultatet. Det, der driver værket, er, at man kan gøre en forskel,” fortæller Arne, der senere kom til Højbjerg Ma-

skinfabrik, hvor han var 10 år. Først som fabrikschef og derefter seks år som direktør.

IT giver overblik og effektivitet

I 2007 implementerede RIVAL ERP-systemet Navision, og her ligger bl.a. hele virksomhedens produktionsstyring i dag. Hver enkelt operatør har et overblik over hvilke opgaver, der ligger på hans maskine. Det er kørt sammen med indkøb og lager.

”Effektiviteten er blevet markant bedre. Virksomhe-

den har fået et løft, og den er nu gearet til fremtiden. Men det handler ikke kun om IT. Det handler om at holde fokus, når der skal laves forandringer. Hvert år udpeger vi nye fokusområder, som meldes ud til den enkelte medarbejder gennem vores dygtige gruppeledere. Det er vigtigt at diskutere forandringer. Du kan ikke bare sige, at noget skal ændres fra i morgen klokken syv. Det ændrer ingenting.”

Mere psykologi

På tavlen i kantinen hænger en række kurver, som viser tal for udviklingen i produktionen. Her kan den enkelte medarbejder se resultaterne af arbejdet med fokusområ-

derne.

”Da jeg startede, var der mange, der havde en idé om, at vi havde skrækkeligt travlt og ikke kunne tage ordrer ind. Her er det vigtigt at synliggøre, at tingene er anderledes. Der er mere psykologi i at være arbejdsleder i dag end for 15 år siden. Man skal være god til at lytte til, hvad den

enkelte medarbejder har af gode idéer og input. Her er RIVAL unik. Vi er en enhed og har et fantastisk socialt sammenhold. Folk er gode til at hjælpe hinanden og ser på opgaverne som fælles – modsat andre steder, hvor man går og putter med sine egne opgaver. Man skal lære fra sig, og det ved medarbejderne på RIVAL.”

>> Det handler om at holde fokus, når der skal laves forandringer. Hvert år udpeger vi nye fokusområder, som meldes ud til den enkelte medarbejder gennem vores dygtige gruppeledere. Det er vigtigt at diskutere forandringer <<

Fabrikschef Arne Christiansen (tv) og værkfører Heino Pedersen ved Mazak Integrex 400-III-S



Større udgifter til dokumentation



RIVAL har brugt betydelige ressourcer på dokumentation af bl.a. procedurer og kvalitetssikring. Det har givet nye kunder.

Små og mellemstore virksomheder skal i fremtiden opfylde langt strengere krav til dokumentation. Der skal gøres rede for alt fra etik til leveringssikkerhed.

■ Store danske og udenlandske virksomheder stiller i dag meget høje krav til dokumentation fra deres underleverandører. Det betyder, at små og mellemstore virksomheder, der gør sig håb om at blive leverandører til de større, er tvunget til at bruge flere ressourcer på dokumentation.

”Vi må se i øjnene, at det ikke længere er nok at komme med en Power Point præsentation af sin virksomhed - og ellers give sit ord på at man er dygtig. Der skal i dag langt mere til for at komme i betragtning,” siger Henrik Holvad fra RIVAL.

132.000 kroner til dokumentation

”Vi bød ind på et samarbejde med den norske virksomhed Vetco Gray, der er en betydelig spiller i offshore industrien. For at komme i betragtning skulle vi auditeres, og de stillede store krav til vores dokumentation af

kvalitetssikring, leveringssikkerhed, miljø, intern kommunikation, sikkerhedsarbejde, procedurer og etik. Internt var vi fire mand i gang i fire gange seks timer for at besvare de mange spørgsmål på engelsk. Det svarer til at bruge omkring 100.000 kroner på at komme i betragtning til opgaven. Herefter fik vi besøg af en repræsentant fra virksomheden, der brugte en dag på at kontrollere, om vores besvarelser var korrekte. Det tog fire menneskers tid en hel dag, og vi kan så lægge 32.000 kroner til de 100.000 kroner, vi i forvejen havde investeret i kunden.”

Tænk som de store

Henrik Holvad mener, at det er den virkelighed, som de danske virksomheder må acceptere, hvis de vil agere på det globale marked.

”Selv om vi er små, må vi tænke som de store og forstå

hvilke krav, de er underlagt. Det er ganske vist dyrt, men nødvendigt for at klare sig i konkurrencen. Det giver os mulighed for at samarbejde med de store, når vi taler deres sprog. Samtidig giver det os et forspring over for konkurrencen fra blandt andet Østeuropa, fordi vi er længere fremme med dokumentationen.”

Etik og samfundsansvar

De store danske og udenlandske virksomheder er i dag under pres for at offentliggøre deres holdninger til etik og miljø. CSR - Corporate Social Responsibility - er oppe i tiden. Det smitter i følge



”Selv om vi er små, må vi tænke som de store og forstå hvilke krav, de er underlagt,” siger Henrik Holvad

Henrik Holvad af på underleverandørerne. Selv de små virksomheder.

”Kan vi som underleverandør ikke leve op til vores kunders krav om etik og samfundsansvar, har vi ikke en

chance. Det er jo deres navn, der kommer til at stå på produkterne, og de kræver, at alle led i kæden har dokumentationen i orden,” siger han.

”Derfor har vi nedskrevet, hvordan vi gør tingene, sådan at vi kan dokumentere over for kunder og samarbejdspartnere, hvordan vi håndterer kvalitet, sikkerhedsarbejde, arbejdsprocesser og etik. Det samme vil mange andre små og mellemstore virksomheder blive tvunget til at gøre for at kunne blive i markedet,” vurderer Henrik Holvad.

>> Kan vi som underleverandører ikke leve op til vores kunders krav om etik og samfundsansvar, har vi ikke en chance. Det er jo deres navn, der kommer til at stå på produkterne, og de kræver, at alle led i kæden har dokumentationen i orden <<

RIVAL ind på det norske marked

Den norske offshore industri har fået øje på Maskinfabrikken RIVAL. Både Vetco Gray, der er en del af giganten GE Oil & Gas, og motorleverandøren Wärtsilä, efterspørger i stigende grad RIVALs talenter inden for spåntagende bearbejdning. Det skyldes ikke mindst medarbejdernes kreativitet, håndlag og hurtighed.

■ En supply-båd sejler på en mole og må søge dok i den polske havneby Stettin. En melding går til Norge, hvor Wärtsiläs kontor hurtigst muligt må finde en ny reservedel. Kort efter dukker en mail op i Benny Sørensens indbakke på Maskinfabrikken RIVAL med en bestilling på en stempelestang.

”Det skulle gå stærkt. Det er dyrt at have en supply-båd til at ligge stille. Samtidig med at de sendte mailen med tegninger, afskibede de råmateriale fra Norge. Det mod-

tog vi tirsdag,” fortæller Benny Sørensen, der er RIVALs kundeansvarlige med speciale i ”bøvlede” opgaver.

Medarbejderne på RIVAL fik løst opgaven på 3 døgn. Fredag morgen kunne en specialtransport fragte reservedelen til Polen, hvor den blev monteret, så båden atter kunne komme ud at sejle.

Konkurrencedygtige Danmark

RIVAL er godt på vej ind på det norske offshore mar-

ked, der mangler underleverandører til maskinarbejdet. Danske virksomheder har fået ry som fleksible med en innovativ tankegang. Udflagningen har tvunget danske virksomheder til at gøre tingene på en anden måde.

”Vores medarbejdere er meget opmærksomme på, hvordan de kan løse en given opgave på den nemmeste måde. Så vi kan konkurrere både på tid og pris. Det skyldes, at vi har været tvunget til at omstille os, fordi efterspørgslen har ændret sig. Vi siger til vores medarbejdere, at det handler om målet – ikke midlet – og vi stoler på, at vores folk når et optimalt resultat,” fortæller Benny Sørensen, der i flere tilfælde har oplevet, at de norske firmaer sender det specialmateriale, de har behov for at få lavet emner i, til Danmark, hvorefter RIVAL

fremstiller emnet og sender det tilbage. Det er dyrt i fragt, men det viser, hvor stort behovet er. ”I fremtiden vil vi nok overveje at lagere de specielle rustfri stålmaterialer til offshore industrien, så vi kan blive endnu mere konkurrencedygtige.”

Mere samarbejde gennem dokumentation

De typiske hasteopgaver er reservedele til slæbebåde eller supply-både, som betjener boreplatforme. Men RIVAL leverer også reservedele til lager for blandt andet Vetco Gray, der får fremstillet nip-

ler til olieudstyr i Nordsøen. ”Her er vi altid foran med produktionen, så de løbende kan rekvirere til deres lager i Esbjerg.

Vetco Gray er en del af det globale GE Oil & Gas. Vi har leveret den krævede dokumentation til GE inden for vores kvalitetssikring, leveringssikkerhed, miljø, intern kommunikation, sikkerhedsarbejde, procedurer og etik. Det betyder, at vi kan være mere fleksible og udvide samarbejdet løbende og levere mere krævede komponenter. Vi forventer at komme ind i en fælles database for alle afdelinger af GE Oil & Gas,” siger Benny Sørensen.

Houston kalder Svejstrup

RIVAL fik en hasteordre fra Wärtsilä, da en supply-båd i Houston lå stille, fordi en maskindel var brudt sammen. Der var tidspres. Sådan et skib koster typisk 50.000 dollars i døgnet, så det er dyrt at have i havn. ”De ringer og bestiller en overgangsflange, som er et bindeled mellem en motor og en generator. De stiller samtidig krav om, at RIVAL skal finde et bestemt godkendt materiale. Vi finder det, får det skåret og forbereder det til svejsning. Selv om det skulle gå hurtigt, var der yderligere krav til certificering. Det norske Veritas skulle under arbejdet sammenholde certifikater og procedurer. Der kommer repræsentanter fra Norge til Danmark og følger procedurerne. Flangen bliver godkendt, pakket samt sendt til Kastrup og videre til Houston, hvor skibet kun havde ligget stille i seks døgn,” fortæller Benny Sørensen.

RIVAL er godt på vej ind på det norske off-shore marked, der mangler underleverandører til maskinarbejdet.





Årets industri- teknikerlærling *er fra RIVAL*

Klaus er all-round og har både et CNC-gen og lysten til at lave de konventionelle opgaver som manuel drejning og fræsning.

22-årige Klaus Bossow Sørensen fra Maskinfabrikken RIVAL fik lørdag den 21. juni overrakt DS Håndværk & Industri's guldmedalje ved en ceremoni på Radisson SAS Scandinavia Hotel i Århus. Guldmedaljen uddeles hvert år til en lærling, der har udmærket sig dels ved en høj faglig standard dels ved gode personlige egenskaber. Klaus Bossow afsluttede sidste år sin uddannelse som industritekniker - maskin med et 11-tal ved svendeproven.

■ Benny Sørensens familie kan noget med metal. Begge sønnerne er ligesom faderen maskinarbejdere. Og begge sønner har fået medaljer som bevis på, at de er blandt landets bedste. Klaus' bror Kim fik for nogle år siden Dansk Industri's sølvmedalje.

"Det må have været hårdt for min mor. Det hele har kørt på jern og metal omkring middagsbordet. Men hun er

god til at finde noget andet at snakke om," griner Klaus, da vi møder ham. Klokken er to om eftermiddagen. Han er lige stået op, for i denne uge kører han nathold.

Har du altid vidst, du skulle være maskinarbejder?

"Ja, det ligger jo til familien. Min far er maskinarbejder, og

min bror er det. Vi har altid gået og rodet med knallerter, så det var ikke unaturligt, at det blev den branche. Men det er heller ikke en ulempe at have rodet med motorer, når man tager den her uddannelse. Det giver føling med, hvordan tingene skal være."

Hjemmebygget knallert

Klaus' far, Benny Sørensen, har næste år 25 års jubilæum på RIVAL. Han begyndte som maskinarbejder, blev senere værkfører og er nu kundesvarlig.

"Klaus er videbegærlig og har rodet med ting, siden han var lille. Han fik engang nuppet en stump af sin finger, fordi han kørte på en hjemmebygget knallert med en plæneklippermotor. Den havde et kileremssystem og så forfærdelig ud, men den kunne køre stærkt. Han kørte til sidste skoledag i regnvej, og kileremmen blev våd og gled. "OK, så tager jeg en klud og tørrer kileremmen af, mens jeg kører," tænkte han. Men den fik fat, og nappede blommen af fingeren. Så mon

ikke han har lært lidt af det," griner Benny.

Forståelse for materialerne

"De lærlinge, der selv har stået og rodet med knallerter og gamle biler, er langt bedre at få fat i end dem, der har siddet og nørklet med en pc. De er meget mere kreative, fordi de har en forståelse for materialerne og kan have det færdige emne inde i hovedet, før de begynder arbejdet," mener Benny Sørensen.

En god læreplads

Klaus er glad for at være udlært på RIVAL. Han føler, at han har stået stærkere end mange andre.

"Jeg kunne helt klart mærke, at jeg havde fået lov til at prøve flere ting end dem, jeg gik på skole med. Andre steder går de efter en fast plan. Her på RIVAL skifter man først til et nyt arbejdsområde, når man er klar til det. Jeg startede med manuelle opgaver på de konventionelle maskiner. Derefter kom jeg til CNC-maskinerne og har siden kørt med de fleste drejebænke. Til sidst kom jeg ud til den store Mazak. Den passer jeg lige i øjeblikket – det er det ypperste."

Hvad laver du om 10 år?

"Hvis det er de samme opgaver og arbejdstider, er jeg her. Jeg er rigtig glad for at være her på RIVAL."

>> Klaus er glad for at være udlært på RIVAL. Han føler, at han har stået stærkere end mange andre. "Jeg kunne helt klart mærke, at jeg havde fået lov til at prøve flere ting end dem, jeg gik på skole med." <<

Bedste lærling i 2008

DS Håndværk & Industri er Danmarks største arbejdsgiver- og brancheforening med 2.500 medlemmer inden for industri-, VVS-, smede- og maskinvirksomheder. Der uddeles kun én pris årligt, så ud af alle 2.500 arbejdspladser blev Klaus Bossow Sørensen valgt som bedste lærling i 2008.

Industrihal på jernalderjord

Inden RIVAL kunne begynde opførelsen af den nye industrihal var en gruppe arkæologer ude med skeer og spader. Og de fandt resterne af en over 2000 år gammel landsby.

Lige der, hvor RIVALs nyopførte fabrikshal ligger, lå der engang en stormandsgård. Den blev bygget mere end 100 år før Jesu fødsel. Her boede byens stormand omgivet af mindre gårde.

På grunden har arkæologerne fundet i alt ni huse, der er mellem otte og 12 meter lange og cirka fem meter brede.

Gårdsplads og lade

Den formodede stormandsgård er 17 meter lang og seks meter bred. Den er kraftigere bygget end de andre huse, og arkæologerne mener, at bygningen har stået det samme sted et par generationer, hvor de mindre gårde har overlevet knap så længe. Gården var omgivet af et kraftigt hegn, som skulle markere gårdens status. Desuden er der knyttet flere bygninger til gården, blandt andet en staklade til opbevaring af halm.

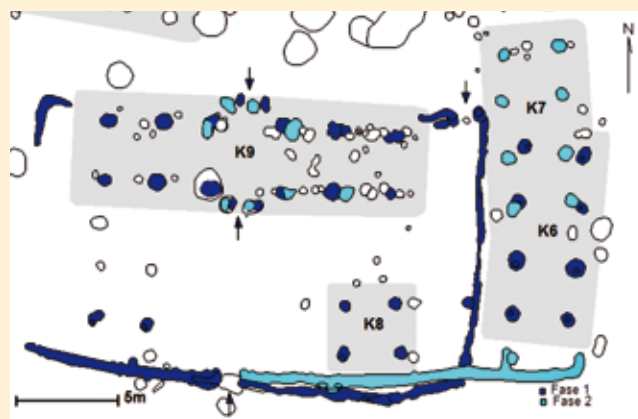
Måske større landsby

“Stormandsgården er fra det tidspunkt, hvor folk begyndte at samle sig i landsbyer. Vi har kun gravet i et lille område, så landsbyen kan sagtens være større. Men vi regner med, at stormandsgården har været en form for centrum i landsbyen. Stormanden kan have haft en administrativ betydning med mere jord og folk til at arbejde for sig,” fortæller Merethe Schifter Christensen, der er arkæolog på Skanderborg Museum.

Kunne man sejle til Svejstrup?

Gården har været meget synlig, og det første man ville se af landsbyen, hvis man kom fra Mossø og måske har kunnet sejle videre op ad det, der i dag er Svejstrup enge. Stormandsgårde begynder at dukke op i den førromerske jernalder, som er perioden fra 500 år f. kr. til år 0. De adskiller sig fra de andre huse ved at være omgivet af et selvstændigt hegn. Fundet i Svejstrup er unikt, da det hører til sjældenhederne at finde et så massivt hegn i de østjyske egne.

Stormandsgården (K9) med markering af indgangene og et hegn (K10), der har omgivet et areal på 290 m². Naboensene (K6 og K7) har sandsynligvis afløst hinanden, mens stormandsgården har eksisteret længere. K8 har fungeret som lade.



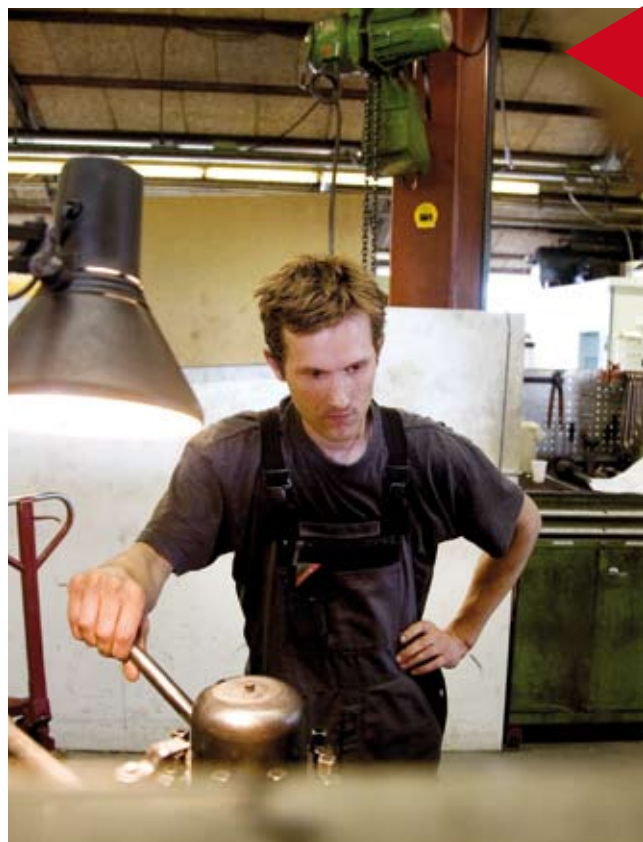
”Hegnet har dels været en praktisk foranstaltning til at holde løsgående dyr ude. Samtidig kunne det også godt signalere en form for status,” siger Merethe Schifter Christensen.



RIVALs nye fabrikshal er meget tæt på at være klar til indflytning. Myndighedsbehandlingen tog mere end 3 år. “Måske var det gået hurtigere, hvis vi havde vidst, at der blot var tale om en renovering af en eksisterende “Stormandsgård”,” udtaler Henrik Holvad med et smil.



Stormandsgården optegnet med mel



Fem hurtige - til industritekniker Frank Gustavussen

■ *Hvor lang tid har du arbejdet på RIVAL?*

Jeg har arbejdet her i 11 år. Oprindeligt er jeg uddannet på Hammel Maskinfabrik, hvor jeg efterfølgende arbejdede et år. Der var meget smedearbejde, så for at udvikle mig, søgte jeg over til RIVAL, hvor jeg fik mulighed for at arbejde med CNC-maskiner.

Hvad har ændret sig, siden du begyndte?

Da jeg startede, var vi kun 15, så der er jo kommet en del flere kolleger til. Derfor er der lavet selvstyrende grupper, hvor vi er 6-7 i hver gruppe.

Det gør, at vi i høj grad selv kan tilrettelægge vores arbejde. Og vi har stor indflydelse på vores eget job.

Hvordan er det at arbejde på RIVAL?

Der er frie forhold og spændende arbejdsopgaver. Det hele fungerer rigtigt godt, og der er en god tone. Ikke bare mellem kollegerne, også ledelsen er gode til at lytte og nemme at gå til.

Hvad er de bedste opgaver?

Det er de specielle opgaver, hvor et emne skal være færdigt i en fart. Det er udfordrende,

og samtidig er man med til at gøre en forskel, fordi man ved, at det er en stump, som nogen mangler for at kunne komme videre med driften.

Hvad betyder udvidelsen?

Den nye hal giver mere plads – det er jo ret snævert og svært at komme til her i de gamle lokaler. Nu får vi mere luft mellem maskinerne og lettere ved at håndtere tingene. Samtidig kan nye og større maskiner forhåbentlig gøre, at vi kan få endnu mere kørt igennem.

Fuskerordning er uddannelse i fritiden

■ På RIVAL har man en fuskerordning, der går ud på, at medarbejderne kan komme og bruge maskinerne i deres fritid. "Da jeg var i lære,

brugte jeg fuskerordningen rigtig meget," fortæller Klaus Bossow Sørensen. "Der var næsten ingen grænser for, hvad man kunne finde på at

lave. Det var sjovt, men det var også for at lære noget. Hvis jeg havde en periode, hvor jeg følte, det stod lidt stille, og jeg ikke kom videre,

så måtte jeg jo selv finde på noget, der kunne være godt at lave. Fuskerordningen er også en god mulighed for at holde kendskabet til de for-

skellige maskiner ved lige, hvis man ikke har arbejdet på dem et stykke tid. Lige prøve det igen, og se om man stadig kan."

Ny stor CNC-fræser fra Kiheung

■ Den er stor som et mindre parcelhus. Kiheungs [Kijung] flagskib af en CNC-fræser

med universalt vertikalthoved gør RIVAL i stand til at arbejde selv de største emner

med maksimal nøjagtighed. KNC-U1000 bed-fræse maskinens dimensioner er 13 x 7

meter, og den vejer mere end 32 ton. Maskinen kan håndtere emner på op til 13 ton

og i størrelsen 4500 x 1250 x 2000 mm.



Udgiver

A/S Maskinfabrikken RIVAL
Svejstrupvej 23, Svejstrup
8660 Skanderborg

Redaktion og layout

Adm. direktør Henrik Holvad
Ansvarshavende
hh@rival.dk

Steffen Walton, Cogni2
walton@cogni2.dk

Jette Bjerrehus, Cogni2
bjerrehus@cogni2.dk

Janni Poulsen, Freelancegrafik
jp@freelancegrafik.dk

Eftertryk og kopiering er kun tilladt efter aftale med A/S Maskinfabrikken RIVAL