

METAL & Mennesker

Tilfreds LO-formand
Harald Børsting besøger RIVAL

... side 2

RIVALs udviklingsafdeling
- er gearret til teknisk krævende opgaver

...side 6

Mere end 30 års
udbytterigt samarbejde
med Wavin

...side 7

"RIVAL stiller høje krav - til sig selv"



"Vi vurderer på de totale omkostninger og på, hvad det bedste set up er på langt sigt. Flexibilitet er også vigtigt i forhold til de produkter, jeg har med at gøre. Det kræver, vi har nogen med på banen, der kan reagere," siger Marlene Grønberg fra Johnson Controls om valget af RIVAL som underleverandør.

Johnson Controls Denmark Aps har valgt RIVAL som leverandør af specialfremstillede emner til køle- og fryseanlæg. Commodity Manager Marlene Grønberg lægger i samarbejdet vægt på kvalitet, fleksibilitet og forståelse for opgaven.

■ Marlene Grønberg begyndte hos Johnson Controls i 2004 som elev i indkøbsafdelingen og har siden fået mere ansvar. Hun sidder nu i en stilling som Commodity Manager, der på dansk kan kaldes indkøber. Hun har lavet aftalen med RIVAL om produktion af bearbejdningsemner.

"Vi bruger primært RIVAL til bearbejdning af nonstandardting. Det kan være emner, der skal fræses, svejses, bores eller bukkes. Opgaver der kræver fleksibilitet, hurtig reaktion og forståelse for vo-

res udfordringer – vores kunders behov. Ofte er det nye emner og nye tegninger. Her har vi stor fokus på leveringspræcision, kvalitet og pris – det skal spille sammen," siger Marlene Grønberg.

Ros eller skæld ud

Marlene Grønbergs har det overordnede ansvar for, at samarbejdet fungerer. Er der kvalitets- eller leveringsproblemer, lander sagen på Marlenes bord. Og hun holder løbende øje med, om RIVAL leverer som forventet og over-

holder de opstillede mål.

"Jeg får både lov til at rose og skælde ud."

Hvad gør du mest?

"Med hensyn til RIVAL har der været nogle situationer, hvor vi har haft nogle udfordringer sammen," siger hun kryptisk:

"Men jeg synes, det er en fed måde, vi har tacklet det på. Så jeg har givet dem meget ros. Og det, jeg har hørt, er, at kvaliteten bare er rigtig god. Det har vi også brug for. Vi har ikke tid til, at noget skal laves om i nonstandardprodukter. Vi kan jo ikke bare tage noget andet frem fra reolen. Det skal virke, når vi får det. Det er vigtigt for vores forsyningskæde, og det er derfor, vi har valgt RIVAL. RIVAL stiller høje krav til sig selv og er meget bevidste

om, hvad de vil med deres virksomhed, og hvad de kan tilbyde kunderne."

Billigere end udlandet

Var det ikke lettere og billigere bare at sende tegningen til Polen?

"Jo da, vi kunne sagtens få det billigere, hvis vi bare kigger på emnet. Men ser man på de samlede omkostninger på fragt, administration, ressourcer på samarbejde og kvaliteten, så viser det sig, at RIVAL er billigere på de mere krævende emner. Der kan de begå sig. Samtidig er

der emner, hvor materialet har rigtigt meget at sige og kræver certifikater. Det har RIVAL styr på. For mig er det vigtigt at have en totalleverandør, som sikrer, at vi ikke selv skal stå for en masse administrativt. Deres logistik set up fungerer. Samtidig har RIVAL nogle maskiner, der kan automatisere det, man i Polen vil gøre manuelt. Det er lige præcis det, der gør, at kvaliteten bliver bedre, og at tolerancerne bliver overholdt. RIVAL kan begå sig. Især på kvalitet, levering og fleksibilitet. Der begår de sig rigtigt godt."

>> RIVAL kan begå sig. Især på kvalitet, levering og fleksibilitet. Der begår de sig rigtigt godt. <<

LEDER

af Adm. direktør Henrik Holvad

Se mulighederne, når krisen bliver mantra

Som mange ved – i hvert fald en milliard kinesere – dækker det kinesiske skrifttegn for krise også over begrebet mulighed. Det kan vi lære noget af i Danmark. Det er nemt nok at råbe ”krise” og gå i defensiven. Især når man er påvirket af euforiske journalister, der i store temaer med FINANSKRISE i versaler dagligt puster til gløderne og bekræfter vinklen. Nogle virksomheder vælger at gribe krisen, før den kommer og skærer, hvor der skæres kan, trimme virksomheden og stoppe al markedsføring. Og i øvrigt droppe frugtordningen og firmaudflugten.

Men krise på vej eller ej, kunne man overveje kinesernes tolkning af ordet og se på, hvilke muligheder, der er. Hvordan ser verden ud lige nu, og hvordan skal jeg forholde mig til den? Før man skærer ned på frugtordningen. For det kan man naturligvis også blive tvunget til.

Da Muhammedkrisen var på sit højeste, mistede vi flere store ordrer i Mellemøsten, da de danske virksomheder blev boycuttet. Det gav krise. Tro mig. Men frem for at se os slået, vendte vi blikket mod Australien, og efter et flot benarbejde fra vores eksportchef fik vi gennembrud og er i dag repræsenteret hos en lang række af Australiens rørproducenter, heriblandt de tre største.

Det seneste år har også stået i finanskrisens tegn. Det fik os til at kigge på de muligheder, der lå i en virksomhed som vores. Vi satte fokus på vores kompetencer og spurgte os selv: Hvad kan vi gøre for hvem i den virkelighed, vi agerer i. Et af svarene lå i Norge. Den norske industri manglede underleverandører med fokus på lige netop det, vi kan. Vi tog derop, holdt møder og er i dag leverandør til blandt andet Wärtsilä.

Et andet stort marked findes i vores egen baghave. Det danske. Selv om mange virksomheder stadig outsourcer en stor del af produktionen til Centraleuropa og Fjernøsten, er der i højere grad end før brug for kompetencer som viden, kreativitet og leveringssikkerhed. Og det er det, vi kan i Danmark.

Derfor: Se mulighederne frem for truslerne, når krisen bliver mantra.

Fælles forståelse giver sedler i baglommen

■ Det var en tilfreds LO-formand, der sammen med sit følge kl. 8.40 forlod Maskinfabrikken RIVAL en kold torsdag i november efter en rundtur i virksomheden og en snak med medarbejderne.

Og det var ikke bare turen i den selvkørende sofa, der hjalp på humøret.

”Jeg kan se, at medarbejderne har det godt,” sagde han, før han gik.

”Her er en god fælles forståelse for, at hvis vi skal have sedler i baglommen, så handler det om et godt samarbejde mellem medarbejderne og virksomheden.”

En virksomhed i udvikling

Harald Børsting havde aldrig hørt om RIVAL, men på opfordring fra den lokale Metal-formand valgte han at besøge virksomheden som en

del af en rundtur i det Østjyske.

”Han skal da besøge RIVAL – det er en virksomhed i udvikling,” sagde Palle Langkjær fra Dansk Metal i Skanderborg til den århusianske LO-formand og byrådspolitiker Hans Halvorsen, som lod det gå videre til toppen.

Og sådan blev det.

Konkurrence på faglighed og kvalitet

For selv at få en fornemmelse af, hvordan hans 1,3 millioner medlemmer trives, besøgte Harald Børsting hver måned udvalgte virksomheder. Den tidligere fiskeriar-

bejder fra Glyngøre viste, at han stadig kunne komme tidligt op. Allerede klokken 7.05 mødte han op sammen med blandt andet Hans Halvorsen og Palle Langkjær. Delegationen blev budt velkommen af Henrik Holvad og en række medarbejdere, heriblandt den nyvalgte tillidsmand Thomas Glistrup Nielsen, som fik en lykønskning fra formanden, mens deltagerne sugede til sig af viden fra de fortællelystne RIVAL-folk.

Også den tidligere maskinarbejder Hans Halvorsen var imponeret!

”Det er rart at høre, at vi kan konkurrere på innovation, faglighed og kvalitet,” sagde han.

>> *Det er rart at høre, at vi kan konkurrere på innovation, faglighed og kvalitet.* <<

LO-formand Harald Børsting i snak med Gert Jensen, der ikke har haft en eneste sygedag, siden han begyndte på RIVAL som arbejdsdreng i 1971.



Hamid og kranarmene

RIVAL har siden 2003 bearbejdet 8.500 kranarme for Højbjerg Maskinfabrik A/S med en leveringsevne på 96,3 procent. Hamid Fadavi har stået for bearbejdningen af 1.850 af dem – og har kun måttet reparere tre på halvandet år.

■ Det første, man møder hos Hamid, er et varmt smil og et fast håndtryk. Et monster af en kranarm beregnet til Højbjerg Maskinfabrik er spændt op i boreværket bag ham.

”Så er det tid til et interview...”

”Ja ja,” siger han og slukker beredvilligt maskinen.

50-årige Hamid Fadavi er født og opvokset i Iran. Han kom til Danmark i 1987 efter blandt andet at have læst statistik på Teheran Universitet. Egentlig ville han have været ingeniør, mens han havde statistik som en lavere prioritet.

”Jeg ville bare ind på universitetet, fordi det havde et spændende og dynamisk miljø. Man møder så mange anderledes tænkende mennesker. Et fascinerende miljø. Der gik jeg så et år, hvorefter jeg vendte tilbage til min hjemby i den nordlige del

af Iran tæt ved det Kaspiske Hav. Her grundlagde jeg et dambrug sammen med seks andre. Vi havde 70 hektar jord og startede helt fra bunden med at udgrave bassiner til fiskene og opføre bygninger. Det tog tre år,” fortæller Hamid, der i samme periode kørte taxa.

Højt til loftet

Han bor nu i Risskov, hvor han har boet i 15 år. Siden maj 2007 har han arbejdet hos RIVAL.

”Min arbejdsdag begynder klokken seks om morgenen. Jeg møder en time før de andre, så jeg slipper for trafikken på ringvejen. Så går jeg til min maskine og går stille og roligt i gang med at køre dagens emner. Som regel er det kun mig, der betjener maskinen, med mindre der kom-

mer bestilling fra Højbjerg på mange emner, så arbejder vi i to skift.”

Hamid er glad for arbejdet på RIVAL.

”Det er meget fint at være her. God arbejdsplads. Folk er meget venlige og hensynsfulde. Alle er gode til at hjælpe hinanden. Det er dejligt, vi har fået den nye fabriksal, det er meget bedre end før. Masser af lys og frisk luft. Der er rummeligt. Her er højt til loftet,” siger han og griner.

Teheran universitet

Inden Hamid Fadavi kom til RIVAL, var han selvstændig. Fra 2002 til 2007 drev han en grillbar og et pizzeria på Trøjborg i Århus.

”Det var jeg meget glad for, men til sidst blev det alt for meget arbejde. Det meste af min tid gik med forretningen. Indkøb, regnskab, personaleledelse, forberedelse - der var rigtigt meget. Så jeg valgte at sælge i april 2007. I maj begyndte jeg hos RIVAL. Det er jeg glad for. Jeg fik plud-

>> Det er dejligt, vi har fået den nye hal, det er meget bedre end før. Masser af lys og frisk luft. Der er rummeligt. Her er højt til loftet <<

selig tid til at læse. Jeg læser lidt om international politik og økonomi og bruger noget tid på Statsbiblioteket. Jeg har altid interesseret mig for politik.”

Punktlig dansk mentalitet

Hamid synes, det har været nemt at forlige sig med den danske mentalitet.

”Den er selvfølgelig meget forskellig fra den iranske,

men forskellen ligger i detaljen. Punktighed for eksempel. Jeg var i Iran for et halvt år siden. Når man laver en aftale, er det ikke sikkert, at folk holder den. De kommer gerne en halv time for sent. I Danmark skal der virkelig være sket noget ekstraordinært, hvis folk kommer for sent,” siger Hamid Fadavi og går tilbage til sit Union boreværk. Han har nogle kranarme, der skal bearbejdes for Højbjerg Maskinfabrik.

”Det er meget fint at være her på RIVAL. God arbejdsplads. Folk er meget venlige og hensynsfulde,” siger Hamid.

Hamid har bearbejdet 1.850 kranarme for Højbjerg Maskinfabrik – og har kun måttet reparere tre på halvandet år.



En kæmpe udfordring

Efter 21 år hos Johnson Controls Denmark ApS (tidl. York) og et halvt år i Polen kom Allan til Maskinfabrikken RIVAL. Her arbejder han med de store Mazak-maskiner i den nyopførte industrihal, hvor ikke to dage er ens

■ Som maskinarbejder har Allan prøvet lidt af hvert. Han er uddannet på DSBs centralværksted i Århus. Derefter kom han til York, hvor han var i over tyve år, inden virksomheden valgte at outsource dele af produktionen til Polen. Det gav Allan helt nye oplevelser, da han fik til opgave at oplære de polske arbejdere.

"Jeg var der i et halvt år. Det var en fantastisk oplevelse. Men det var samtidig deprimerende at opleve den manglende kompetence samt de arbejdsforhold, mange arbejdede under. Når de havde fyraften, blev de tjekket med metaldetektorer; noget af

lønnen fik de i banken, resten under bordet. Så det var lidt andre forhold end dem, vi er vant til at se.

Uddannelse af polske maskinarbejdere

Min opgave i Polen var at lære folk op i de maskiner, som underleverandøren købte af York. Jeg boede dernede 14 dage og var hjemme hver anden weekend. Jeg boede i en by, der lå 30 km fra Ukraine – et af de dårligst lønnede områder i Polen. De havde kun manuelt betjente maskiner, og da de så fik de fem CNC-maskiner fra York

stod de med åben mund og polypper og havde ikke set noget lignende."

Men Allan fik lært de polske arbejdere at bruge maskinerne på trods af de sproglige barrierer.

"Jeg samarbejdede med en ingeniør, som kunne engelsk. Ham kom jeg til at lære rigtig godt at kende, så meget at jeg skal til bryllup hos ham dernede næste år."

Afvekslende arbejdsopgaver fremmer motivationen

Hjemme fra Polen igen kom han til RIVAL. "Det er super at arbejde her. En kæmpe udfordring. Det er en ny maskine og en anden styring, end jeg er vant til. Det er selvfølgelig svært at skulle møde nye mennesker, når man har haft de samme kol-

>> Udfordringen ved at være her er, at der ikke er serieproduktion hele tiden. Der kommer ofte nye ting, og jeg glæder mig til at komme på arbejde hver dag, fordi der ikke er to dage, der er ens. <<

legaer så mange år. Men det er gået fint. Udfordringen ved at være her er, at der ikke er serieproduktion hele tiden. Der kommer ofte nye ting, og jeg glæder mig til at komme på arbejde hver dag, fordi der ikke er to dage, der er ens. Det har jeg ikke været vant til i mit tidligere job.

Hos RIVAL skal man bruge hovedet, og jeg er blevet bedre faglig, efter jeg er kommet herud. Da det også er enkeltstyksproduktion og alverdens forskellige materialer, så skal jeg sætte mig ind

i noget nyt hver dag. Jeg skal forholde mig til nye problemstillinger. Heldigvis har jeg gode kollegaer, jeg kan bruge. I stedet for at opfinde den dybe tallerken, går jeg hellere hen og spørger: Kan du ikke lige hjælpe med det her? Vi er gode til at bruge hinanden, og jeg er specielt god til at bruge de andre kollegaer. Jeg får den hjælp, jeg skal have."

Hvad laver du om fem år?
"Jeg er stadig på RIVAL."



>> Jeg skal forholde mig til nye problemstillinger. Heldigvis har jeg gode kollegaer, jeg kan bruge <<



Mennesker og maskiner

i industrihallen

Maskinfabrikken RIVALs nye produktionshal er mere end flot arkitektur og udsigt over Søhøjlandet. Her arbejder de mennesker og maskiner, der er afgørende for, at RIVAL også i fremtiden er konkurrencedygtig inden for både serieproduktion og spåntagende bearbejdning af enkeltdele. Vi har taget en guidet tur med fabrikschef Arne Christiansen.

■ RIVALs industrihal er så stor, at det nyindkøbte Mazak FH 10800 bearbejdningscenter ikke syner af meget. Men tag ikke fejl. Maskinen vejer 30 tons og fylder mere end et mindre rækkehus. 60 m² i grundplan.

”Det er de store fræsere, vi har herovre, og vi kører store emner. Vores Mazak FH

10800 kan tage emner med en diameter på to meter og halvanden meter i højden. Det er en fleksibel maskine med et rundbor, der kan bevæge sig for hver eneste 0,01 grad. Den kan udføre mange spændende opgaver og tage emner op til tre tons. Den har 80 værktøjer, så man kan stille op rimeligt hurtigt,” for-

tæller Arne om maskinen, der lige nu laver emner til Volvo. Frontpartier til dumpere.

Mindre Mazak

”Ved siden af den har vi en Mazak FH 6800. Den er lidt mindre og kan svinge lige godt en meter rundt. Den bruger vi blandt andet til at lave dele til vores egne kalibratorer. Men den laver også meget andet, meget varieret underleverandørarbejde – både serieproduktion og enkeltstyks, som vi også gør meget i her i hallen. Den har 160 værktøjer og en masse løse paletter, der gør, at opstillingstiden er næsten lig nul.”

Motorblokke til Norge

”Så har vi jo vores Kichung CNC fræser, der kan bearbejde emner på 4,5 meter i længden, 1,25 meter i bredden og to meter i højden. Den har et hoved, der kan dreje for hver 2,5 grad, så man for eksempel kan lave skrå vinkler. Den laver alt muligt forskelligt og gør os i stand til at bearbejde selv de største emner med

maksimal nøjagtighed. Det kunne være en motorblok til Wärtsilä i Norge, store kranarme til Højbjerg Maskinfabrik eller værktøj til Vestas. Den maskine kan lidt af det hele.”

Kranarme til Højbjerg Maskinfabrik

”Så har vi et Union bo-reværk, og den laver lige nu kranarme til Højbjerg Maskinfabrik. Eller ”udboringer af pasninger i kranarme” som det retteligt hedder. Vi får kranarmene, der er robotsvejet, vi fræser hullerne op og finborer dem. Herefter sendes de til maler og er klar

til montering på Højbjerg Maskinfabrik. På Unionen råder Hamid (læs interview side 3), og han klarer det til UG.”

Store bedfræsere

”De to sidste er en Correa og en CME, begge bedfræsere. De kan stort set det samme. De kan begge to tage emner på op til fem meters længde samt 1,25 meter i bredden og 1,5 meter i højden. De kører både serie- og enkeltstyksproduktion. De står i øjeblikket og kører ringe til Siemens vindmøller, men de betjener mange forskellige kunder,” slutter Arne Christiansen rundturen.



Fordobling af kapacitet

RIVAL har fordoblet sin kapacitet. Med indvielse af den nye industrihal på 2000 m² er vi ude over flaskehalsproblemer. Hele industriproduktionen er nu i nye lokaler, mens de ”gamle” bliver brugt til spåntagende bearbejdning af enkeltstyks-emner. Bygningen er opført i stål og mursten med store vinduer mod vand og skov. Indvendig er lokalerne lyse, støjdæmpede og med tilførsel af masser af frisk luft. Alt i respekt for omgivelserne og medarbejderne.



Freddy Andersen (tv) har været ansat på RIVAL i 20 år og tegnede bl.a. den første udgave af RIVAL® justerbar kalibrator. Her sammen med kollegaen i udviklingsafdelingen Karsten Olsen.

En afdeling *i udvikling*

RIVALs udviklingsafdeling er gearet til store og teknisk krævende konstruktioner. Men samtidig kan konstruktørerne rykke hurtigt, hvis en maskindel går i stykker og stopper kundernes produktion.

■ I RIVALs udviklingsafdeling har Freddy Andersen og Karsten Olsen ansvaret for konstruktionsopgaverne: små og store, enkle og komplicerede. Både til serieproduktion og enkeltstykssemner:

”Det kan være en kunde, der kommer og vil have lavet en ny maskindel, fordi den gamle er gået i stykker. Så kan opgaven være at måle maskindelen op og finde ud af, hvordan vi laver en ny.

Der skal laves tegninger, skaffes materialer og måske regnes ud, hvad den kommer til at koste,” fortæller Freddy Andersen, der er uddannet maskinarbejder og senere maskintekniker.

1000 dele

Men konstruktionsafdelingen har også store og komplicerede udviklingsopgaver. Blandt andet for Wavin, som

er Danmarks største producent af rørsystemer i plast.

”På et tidspunkt udviklede vi en maskine, der kunne skære gevind i enderne på plasticrør. Maskinen bestod af over 1000 dele, som hver især skulle passe sammen. Ofte har kunden et ønske til et produkt. Så er det vores opgave at udvikle en maskine eller et værktøj, der kan opfylde det. I langt de fleste tilfælde sker det i samarbejde med kunden. Min kontakt hos Wavin, Frede Madsen, har ofte selv idéer til, hvordan opgaven kan løses. Og så er det om at spidse ører, for det er en ekspert inden for området, der kommer med råd. Hvis det er komplekse ting, er vi i løbende dialog under forløbet for ikke at misforstå hinanden.”

Dele til pladeindustrien

En vigtig del af arbejdet

er hasteopgaver for produktionsvirksomheder. Her kan en ødelagt maskindel standse produktionen, og det er dyrt.

”Vi har et godt samarbejde med Dansk PladeTeam, der reparerer maskiner til pladeindustrien. Det er meget stort og tungt materiel. Mange gange skrues de tingene af og kommer med dem. Så kigger vi på det. Er det noget, vi kan reparere, eller skal der laves en ny del? Hvad koster det, og hvornår er det færdigt? Deres kunder kan typisk ikke holde til at ligge stille ret længe ad gangen, fordi maskinen indgår i en linje, hvor også resten af fabrikken går i stå – bare på grund af en enkelt maskindel.”

Det må kræve et stort kendskab til materialer og maskiner?

”Ja, vi skal i høj grad vide, hvad vi kan, og hvad vi ikke kan. Vi skal kende materialerne. Der er mange tusinde

forskellige slags stål, som hver især har deres forskellige egenskaber. Der kan opstå store problemer, hvis vi vælger det forkerte.”

Tegning på papkasse

Der er mange forskellige måder at bestille på, oplever Freddy. Nogle kommer med en tegning på en papkasse. Andre tegner ikke, men kommer bare og siger: Kan I ikke lave sådan en ting og forklarer med fagter.

”Så laver vi en håndskitse. ”Er det sådan her, du mener?” Og så når vi som regel frem til noget. Derefter tegner jeg det op i vores CAD program. Kunden kan også komme med noget, han selv har tegnet på computer og er gået i stå med det. Men jeg er tit ude ved kunderne og måle op. Gammel Rye Mølle er ved at blive renoveret. De har løftet hatten af, hvor alt mekanikken sidder. Lejerne er slidt helt væk, og der har jeg lige været ude og måle op til nye lejer. Så der er mange forskellige opgaver.”

>> Ofte har kunden et ønske til et produkt, og så er det vores opgave at udvikle en maskine eller et værktøj, der kan opfylde det. I langt de fleste tilfælde sker det i samarbejde med kunden <<

Et langt og godt samarbejde

RIVALs samarbejde med Wavin begyndte i 1968 og gennem årene er det blevet til levering af både kalibratorer, maskiner og et hav af værktøjer.

■ Frede Madsen er produktionstekniker på Wavin, og han tager sig hovedsagelig af rotationsstøbning og håndlavede produkter. Det kræver ofte specialmaskiner og værktøjer, man ikke kan købe som hyldevarer. Han viser rundt i produktionen, hvor det lange samarbejde med RIVAL har sat sine spor. Hvert femte minut stopper han op og viser en maskine, en støbeform eller et værktøj, der stammer fra RIVAL. Og der kommer løbende nye emner til.

”Jeg har lige sendt en mail til Freddy Andersen i dag, hvor jeg har bedt ham om at lave et specialværktøj til en fræser. Jeg sendte en fil med en kontur af emnet, så udarbejder Freddy et forslag til mig. Når det er godkendt, sættes den i produktion. Jeg har arbejdet sammen med Freddy i mange år og haft et utroligt godt samarbejde og fået mange gode ting ud af det. Der har været mange problemstillinger, som Freddy har hjulpet mig med løsninger på,” fortæller Frede Madsen.

Vilnius tur retur

For nogle år siden flyttede Wavin en del af produktionen og maskinparken til Litauen. En dag knækkede et stanseværktøj.

”Vi havde ikke noget dokumentation på det. Det var ikke fra en maskine, som RIVAL havde lavet. Så jeg fik tilsendt værktøjsdelen og sendte den videre til Freddy,

som lavede en opmåling. RIVAL fremstillede emnet, som så blev sendt retur til Vilnius i Litauen. I det her tilfælde bad jeg Freddy om dokumentation i form af tegninger, mål og materialeegenskaber. Det betød, at vi kunne sende en tegning til Litauen, så de kunne lægge den i sagsmappen til næste gang.”

Stærke på maskiner

Det er en koncernbeslutning, at Wavin ikke selv skal lave værktøjer i større stil.

”Så vi støtter os utroligt meget til underleverandører. RIVAL er meget stærke på maskinsiden, så hvis det er noget, der kræver store eller mellemstore bearbejdningsmaskiner, konstruktion el-

ler CNC, så er det dem. Er det mindre og enkle emner, så bruger vi nogle af de små maskinfabrikker, vi har her i området.

Godt samarbejde

Det sker også tit, at Freddy kommer herud, så vi sammen kan kigge på, hvordan tingene kan løses. Han er villig til at springe i bilen, hvis ikke samme dag, så dagen efter. Det er ikke alt, vi har fuld dokumentation på, så han må ud og måle. Jeg har et utroligt godt samarbejde med RIVAL. Vi får det, vi beder om. Hvis det er noget, der kræver en bestemt overfladekvalitet på stål eller aluminium, der skal behandles, så er det helt klart RIVAL, vi foretrækker som leverandør, for de kender vores krav til overflader. Det behøver vi ikke at specificere.”

>> Jeg har arbejdet sammen med RIVAL i mange år og haft et utroligt godt samarbejde og fået mange gode ting ud af det. <<

Ny generation af RIVALs justerbare kalibrator

RIVALs grundlægger Knud Pedersen fik i 1996 en idé, der senere skulle blive patenteret i mere end 40 lande. RIVAL® justerbar kalibrator til rørindustrien.

Freddy Andersen tegnede den første udgave.

”Vi fik den produceret og testet hos Wavin, og det viste sig, at den virkede. Det var en mere simpel udgave end dem, vi laver i dag. Men principperne er de samme som dengang, selv om den er blevet forfinet rigtigt meget siden. Vi har nu udviklet en ny generation. Opgaven var at skabe et produkt, der var billigere og bedre. Den oprindelige kalibrator havde et lille justerområde. Det betød, at vi lavede mange specialmodeller for at opfylde kundernes individuelle behov. Vi har derfor nu udviklet en kalibrator, der dækker et større område og indeholder nogle færre dele. Den er simplere og nemmere at producere og kan også aflæses i tommer og dermed også anvendes på det amerikanske marked.”



Produktionstekniker Frede Madsen fra Wavin (tv) har et tæt samarbejde med RIVAL



■ Henrik Holvad var helt på toppen – eller meget tæt på loftet – da han bød de flere hundrede fremmødte

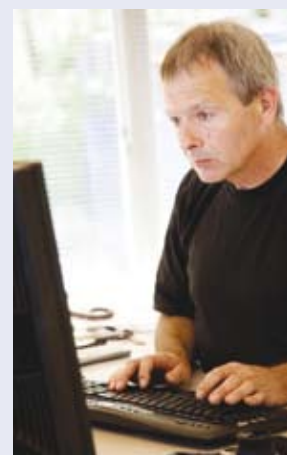
velkommen ved indvielsen af RIVALs nye industrihal. Her blev han overrasket af medarbejderne, der iførte ham

rappelling-grej, og hejste ham op under loftet, hvor han fik lov til at holde sin velkomsttale.

20 år hos RIVAL

■ Freddy Andersen har arbejdet hos RIVAL i 20 år. Med ansættelsen af ham som konstruktør begyndte virksomheden også sin teknologiske udvikling.

”Jeg købte RIVALs første pc i 1988. Vi havde en enkelt computer på værkstedet – en mærkelig tingest, der blev brugt til at programmere maskiner, men den her var den første på kontoret. Og jeg fik et tegneprogram op at køre. Så jeg har altid brugt IT til at konstruere med. Vi har altid haft det nyeste. Det har kostet uhyggeligt mange



penge gennem tiden. Men det er et meget vigtigt redskab for os.” (Læs interview med Freddy side 6-7)

Fem hurtige *til Kirsten Holvad*



Hvor længe har du arbejdet på RIVAL?

■ ”Jeg har arbejdet på RIVAL i lidt over 5 år. Jeg er uddannet cand.jur. fra Århus Universitet og har arbejdet som advokat i 12 år, inden jeg kom til RIVAL i 2003. Min mand, Henrik, og jeg har ejet virksomheden siden 2002.”

Hvad er dine opgaver?

”Min arbejdsopgaver er meget varierede. Naturligvis tager jeg mig af alle vores juridiske opgaver som for eksempel selskabsforhold, aftaler med kunder, ansættelseskontrakter og øvrige medarbejderforhold, salgs- og leveringsbetingelser, forsikringsportefølje osv. Herudover er jeg ansvarlig for alle administrative opgaver (og der er mange...). Når man ejer virksomheden, er man i dén grad blæksprutte, så du

kan også se mig dække op til møder, lave kaffe, hente post og pakke breve.”

Hvad har ændret sig siden du begyndte?

”Meget har ændret sig, siden jeg startede på RIVAL... Vi har mere end fordoblet virksomhedens omsætning og vores medarbejderantal - og i år har vi bygget en ny fabrik. Så der har været rigtig mange, spændende opgaver i de forløbne år.”

Hvordan er det at arbejde på RIVAL?

”Det er sjovt og anderledes at arbejde på RIVAL. Jeg har jo i dén grad foretaget et brancheskift, men det er spændende at arbejde i sin egen virksomhed. Det giver en fantastisk frihedsgrad, selvom man aldrig har fri.”

Hvad laver du om fem år?

”Om 5 år er jeg selvfølgelig stadig på RIVAL sammen med Henrik - og så er RIVAL endnu større...”

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