

Styrket efter storkundes farvel

Indtil 2002 boede Bogense Plast i beskedne lokaler ned til havnen. Så besluttede ejeren Freddy Tindhof at investere 30 mill. kroner i nye og større lokaler i udkanten af byen, bl.a. for at kunne honorere efterspørgslen fra den største kunde, Jo-el, der tegnede sig for 20 pct. af omsætningen

Af Lars Søndergård, Plastindustrien

Netop som han var gået i gang med byggeriet flyttede Jo-el hele sin produktion til Indien. Det var en dramatisk situation for Bogense Plast - eller en udfordring, som Freddy Tindhof siger.

-Vi kunne kun komme videre, hvis vi kunne finde en erstatning for den kunde. Det lykkedes os at finde en ny stor kunde, der ville bruge os som eneleverandør. En heldig

timing, indrømmer Freddy Tindhof. Snart efter besluttede Faber, der laver persiener og solafskærmninger, at outsource hele sin plastproduktion og flytte 330 forme til Bogense Plast.

-Overflytningen skulle klares på ét år, og foregå samtidig med, at vi skulle flytte pro-

Alle brancher er barske. Den største fare er, at vi ikke tjener penge nok, for så kan vi ikke udvikle os.



Øverskud med omtanke

Et gratis kursus i samfundsengagement – fordi det betaler sig

Investér lidt omtanke i medarbejdernes trivsel, leverandørkrav, miljøet eller lokalsamfundet. Det gør en forskel for kunder i dag og kan give overskud på bundlinjen.

At tænke lidt længere end til sin egen hoveddør giver arbejdsglæde og et godt omdømme.

Du får:

- Gratis 1-dags kursus for dig og op til 9 kolleger
- Gratis kursus-/inspirationsmateriale med hjem
- Lønrefusion på 667 kr. pr dag pr deltager (i målgruppen for VEU-refusion)
- Mulighed for erfa-udveksling med andre virksomheder

Sådan gør du:

Klik ind på www.amusyd.dk og find en dato, der passer ind i din kalender. Kurset har den officielle titel "Virksomhedens sociale ansvar – et ledelsesværktøj".

Du kan også læse mere om kurset på: www.overskudmedomtanke.dk
Tilmeldingen kan ske direkte via hjemmesiden eller via gf@amusyd.dk

Yderligere oplysninger samt pjece kan fås hos Gitte Fogtmann tlf. 76 37 37 37



Samfundsengagement betaler sig



Med 6000 varenumre er der meget at holde styr på.

kontrakt, så jeg kan investere i de rigtige løsninger.

Krav om overskud

Bogense Plast investerer 3-4 mill. kroner om året. Det er nødvendigt for at komme videre med omkostningsreduktionen. Derfor er det helt afgørende at tjene penge. I 2005 var der et overskud på 1,7 mill. kroner efter afskrivninger, men før skat.

- Det kan vi godt leve med, men det er stadig for lidt. Vi havde fortjent at tjene det dobbelte, siger Freddy Tindhof med et lille smil.

Normalt er det konkurrencen østfra, der bruges som argument for omkostningsreduktion, men Freddy Tindhof mener, at problemet ganske enkelt er, at der er for mange

duktionen til vores nye fabrik, fortæller Freddy Tindhof. Bogense Plast overvandt krisen, men hvordan ser situationen ud i dag for en af Danmarks største underleverandører af sprøjtestøbte emner?

Effektiv produktion

-Vi er underleverandører, og vi skal overleve ved at effektivisere produktionen, altså gøre tingene på den optimale måde, siger Freddy Tindhof og demonstrerer, hvad det vil sige i praksis, under rundgangen i den store, moderne produktionshal.

-Det her er vores nyeste maskine, som vi er ved at sætte op. Det er en produktionscelle med robotter, der går ind og henter emnerne. Brugerfladen på de robotter, vi køber i dag, er meget fleksibel. Det vil vi udnytte i fremtiden, og udviklingen går stærkt. Indløbet skæres automatisk fra og går direkte til genbrug, og emnerne pakkes automatisk af robotter.

-Siden vi kom herud har vi fået 23 flere maskiner og øget omsætningen med 40 pct., men medarbejderstaben er kun øget med 20 pct.

-Vi sparer mest mulig energi. Vores kølesystem består af en kæmpestor frikøler på taget, denne proces er meget el-besparende i forhold til en traditionel kompressorkøler.

Desuden har vi frekvensomformere på vores ventilationsanlæg og alle maskiner, så vi sparer mere end 400.000 kroner på el om året.

Datadisciplin

Bogense Plast har 6000 varenumre og mange formskift hver dag. Derfor er man ved at installere et nyt planlægningssystem i driftskontoret, der ligger i forlængelse af produktionshallen.

-Med ny software og bokse på alle maskinerne, kan vi i fremtiden opsamle data og via historikken lave en bedre fejlfinding. Vi sparer 1½ planlægger og udnytter kapaciteten bedre, så vi kan øge produktionen med 10-15 pct. på den bestående maskinpark, forklarer Freddy Tindhof.

Hver især er tiltagene måske ikke epokegørende innovationer, men tilsammen opfylder de effektiviseringsstrategien. Den anden strategi gælder kunderne.

Nyt koncept for underleverandører

-Vi har ca. 25 kunder, hvor 80/20 reglen gælder. I 1979 havde vi kun én kunde, så vi har været på tærerne. 90 pct. er danske kunder.

-De store virksomheder samler deres underleverandører, 7-8 leverandører bliver til 1 eller 2. Kunden gør det jo med en forventning om at få

besparelser. Den situation skal vi udnytte. Vores strategi går ud på at blive vægtet som A-leverandør hos vores kunder.

Howdan skaffer I nye kunder?

-Det er primært min opgave. Men vi er alle sammen sæl-



Freddy Tindhof oprettede virksomheden i 1979 i Bogense. Som 63-årig kan han se ud over en topmoderne produktionshal med 55 ansatte og 60 sprøjtestøbemaskiner. -Jeg er nok mere under afvikling end udvikling, men jeg synes stadig det er spændende, og regeringen har ret i, at man skal blive lidt længere på arbejdsmarkedet. Det betyder meget for mig, at virksomheden bliver her i Bogense og udvikler sig.

gere i den forstand, at kunder skal have optimal service i hele forløbet. Jeg plejer at sige, at hvis vi formår at få en potentiel ny kunde på besøg her i virksomheden, er vi 80 pct. sikre på, at vi har en ny kunde.

Freddy Tindhof stiller dog også et krav til kunden: Hvis vi skal gøre noget ved prisen, skal I give os en længere

underleverandører i Danmark - kombineret med konkurrencen østfra.

Udskilningsløbet fortsætter, mener han og tvivler på, der vil være plads til dem, der ikke magter at investere og derfor ikke kan optimere produktionen.

Inden for de seneste to år er lønandelen faldet fra 21 pct. til 17 pct. af omsætningen,

men målet er en lønandel på 15 pct. og så stopper det ikke engang der, mener Freddy Tindhof, der understreger, at medarbejderantallet er fastholdt trods den lavere lønandel på grund af den stigende produktion.

Konkurrencen i fremtiden

Er du ikke bange for, at kunderne flytter ud?

-Jeg har respekt for kinesere og østeuropæere, og jeg er selvfølgelig bevidst om, at der er nogle udfordringer. Disse udfordringer skal vi løse i fællesskab med de danske værktøjsfabrikanter. Vi har det fælles mål at forbedre konkurrencekraften. Vi skal arbejde i retning af at kunne levere innovative løsninger på rekordtid til konkurrencedygtige priser. Det lyder ambitiøst, men det kan lade sig gøre.

-Vores problem i Vesteuropa er måske snarere, at vi ikke kan forbruge mere. Derfor vil efterspørgslen ikke vokse i samme hast som andre steder i verden, hvor plast stadig er et nyt materiale. I fremtiden er det os, der skal producere til kineserne. Tænk på alle de containere, der sejler tomme fra Europa til Kina. Plast er et miljøvenligt produkt og et billigt produkt at konstruere og producere, så vi kan stadig tage markedsandele, og så er verden blevet global. Jeg kan købe deres produkter, men de kan også købe mine.

-Olien koster det samme, så både råvarer og energiforbrug - altså omkostninger ved produktionen - vil koste næsten det samme. Men selvfølgelig er arbejdskraften og bygningerne billigere derude. Vi kan dog stadig effektivisere vores produktion, men det kræver store investeringer og uddannelse af vores medarbejdere. Og så skal vi have gode ledere. Kan vi få det til at gå op i en højere enhed, så mener jeg fortsat, at der er plads til os.

Men kineserne bliver vel også dygtigere?

-Et konkurrenceparameter er hurtigst til markedet. Det kommer du, hvis du har nære bånd til dine leverandører, så

vi i fællesskab kan få tingene hurtigere ud til slutbrugerne. Det skal gå så hurtigt, at du ikke når at blive plagieret, før du har fat i markedet.

Bliver i Bogense

Ifølge Freddy Tindhof er der altså ingen grund til at foretrække Beijing eller Bratislava for Bogense.

-Vi skal bruge dem derude til det, de er bedst til, men flytte virksomheden derud, nej. Vi kan vokse her. Vi lægger os i slipstrømmen fra vore store kunder, og så holder vi os opdateret.

-Lad os mane i jorden, at vi ligger for enden af en blind

vej. Mine medarbejdere er superloyale og motiverede, så jeg var ikke i tvivl om, at den nye fabrik skulle ligge her. Vi har ikke svært ved at få arbejdskraft, og det er faktisk populært at bo i en kystby som Bogense. Hvorfor skal alle virksomheder klumpe sig sammen i København eller Trekantsområdet?

Men omkostningsreduktioner er vel ikke er nok?

-Der er også udvikling. Jeg tror, vi kommer til at rykke fremad med ny teknologi inden for tre- og firekomponentstøbning, og så får vi flere robotter, altså en mere

automatiseret produktion af mere komplicerede emner. Ligesom udvikling af nye råvarer vil give landvindinger for branchen.

Mere samarbejde i branchen

Freddy Tindhof er med en fortid som formand for sprøjtestøbesektionen en organisationsmand, og han mener, man kan komme videre med samarbejdet. Fx et lagerhotel i Kina, så man kunne servicere kunderne lynhurtigt. Men først og fremmest et indkøbs-samarbejde for mindre og mellemstore producenter.

ls@plast.dk



Ny Pakkemaskine fra KCC-Serien 0,5 til 30 liter



Maskinserie KCC omfatter tre enkelt- og tre dobbeltstationsmaskiner til blæseformning af flasker, kanistre og mindre tekniske emner.

Alle KCC maskiner er konstrueret af tyske ingeniører og kombinerer den velkendte Kautex ekstruder- og slangehovedteknologi med pålidelige maskinkomponenter, der er globalt tilgængelige, og som kan fås hos alle Kautex-datterskaber verden over.

Maskinerne fra maskinserie KCC bliver fremstillet i henhold til Kautex Maschinenbau's skrappe specifikationer og i overensstemmelse med alle nationale regulativer og sikkerhedsforskrifter. Formopspændingspladerne giver også mulighed for at anvende store værktøjer, og lukkekræfterne rækker fra 10 til 38 tons.

Vi byder Dem hermed hjertelig velkommen til en demonstration af en vores KCC-maskiner i produktion på vores teknologicerter i Bonn. En prøvekørsel med Deres egen form vil ret hurtigt overbevise Dem om Kautex maskinens fordele. Hvorfor vente?

Henvend Dem til os allerede i dag på e-mail info@kautex-group.com

Agent i Danmark og Sverige: Battenfeld Sverige AB • Ryttarevägen 18 A • S-302 60 Halmstad
Tel +46 35 15 59 50 • Fax +46 35 12 08 71 • E-mail info@battenfeld.se • www.battenfeld.se