



Er du også en af de indkøbere, som skal spare 5 % om året?



De loyale kunder oplever primært RIVAL som udviklende



Ordre i millionklassen til forsvarsindustrien

METAL & mennesker

APRIL 2017

RIVAL®



Her er RIVAL 2017

LEDER

AF INDEHAVER HENRIK HOLVAD

Gensidig forståelse med fremtidens indkøbere

Her på fremtidens maskinfabrik RIVAL oplever vi nye aspekter i samarbejdet med fremtidens indkøbere. Det sker, når vi opnår en gensidig forståelse og interesse i at indgå i et tættere samarbejde, så begge parter kan få en god forretning ud af samarbejdet, og kunden også kan se gevinsten i forhold til deres færdige emner.

Vi har sammen med kunderne formået at løfte dialogen til et mere strategisk niveau, hvor vi ser på hele totaløkonomien i produktionen af kundens emner. Fremtidens indkøbere ved, at der findes mange andre måder end at kræve en lavere stykpris, når de skal ud og finde besparelser hos deres underleverandører. De oplever allerede væsentlige besparelser ved at indgå i et tættere samarbejde med RIVAL.

Det har baggrund i, at vi hos RIVAL gennem flere år har arbejdet målrettet på at blive totalleverandør til vores kunder og indgå længerevarende aftaler om serieproduktion af kundens kritiske og kostbare emner. Det har vi god succes med, fordi vores set-up, maskiner og medarbejdere passer rigtig godt til at løse den slags opgaver, og vi kan tilbyde kunden en værdifuld og totaløkonomisk fordelagtig løsning.

Hos RIVAL vil vi sjældent være konkurrencedygtige, hvis det handler om at producere et enkelt styk af et

emne, og vi "blot" skal udføre opgaven. Der hvor vores medarbejdere, processer og maskiner viser deres fulde potentiale er, når opgaven kræver noget mere, og vi kan samarbejde med kunden om at udfordre, udvikle og fintune bearbejdningen. Dermed bliver vi som samarbejdspartner udviklende frem for udførende.

Mange kunder ser de samme fordele og ønsker derfor at indgå i et tættere samarbejde med os både omkring indkøb og de mere produktionstekniske aspekter. Det fælles og fulde udbytte af samarbejdet mellem kunden og RIVAL opnår vi, når kunderne også har det fulde overblik og valide forecasts for deres fremtidige efterspørgsel, som de vælger at dele med os og indgår en længerevarende rammeaftale. På den måde kan vi ofte reducere kundens emnepriser med helt op til 20 %, hvilket er væsentligt mere end de fem procent, kunden ofte starter ud med at "kræve".

Det kan du læse meget mere om i dette nummer af Metal & Mennesker, som er det 17. i rækken. Her fortæller vi også om resultatet af vores kundetilfredshedsmåling, hvordan et værdifuldt samarbejde kan opbygges, udviklingen i udvalgte KPI'er og et nyt spændende samarbejde i forsvarsindustrien.

God fornøjelse



■ "Vi har kompetencerne til at kunne udfordre kundens løsning, så vi sikrer, at han får det, han har behov for, hvilket måske ikke er det samme, som han bad om," siger adm. direktør Carsten Tønnes.

Her er RIVAL 2017

Kendetegnende for RIVAL 2017 er udviklende samarbejde med kunderne, avanceret serieproduktion, social ansvarlighed og ordentlighed. Alt i alt områder som ifølge adm. direktør Carsten Tønnes karakteriserer fremtidens maskinfabrik.

Specielt udviklingen fra at være mere udførende til en udviklende samarbejdspartner har stor fokus hos RIVAL og stor betydning for de kunder, som RIVAL primært kan skabe værdi hos. De kunder findes i flere brancher. Fælles for dem er, at de har brug for RIVAL som udviklende – og ikke kun udførende – samarbejdspartner og ønsker at indgå i et længerevarende samarbejde. Men det har også stor betydning, at alt foregår med ordentlighed både internt og eksternt.

LÆRERIGE ÅR

"Hos RIVAL har vi lært meget af de år, hvor vi var underleverandør til den krævende olie- og gasindustri," siger adm. direktør Carsten Tønnes. "Den viden har vi formået at omsætte og videreudvikle, så vi i dag står med et rigtigt godt tilbud til de kunder, som ønsker en udviklende samarbejdspartner, der har knowhow, kompetencer, processer, maskiner og kultur til at indgå i et tæt samarbejde om bearbejdning af kundens kritiske og kostbare emner med en fast aftale om serieproduktion."

LOYALE KUNDER

Netop de kunder er yderst tilfredse med samarbejdet med RIVAL og udviser en høj loyalitet. Det fremgår af den seneste kundetilfredshedsmåling (se mere side 4). De ser netop

mange værdiskabende fordele i at indgå i et udviklende samarbejde om bearbejdning af deres emner og ser i den forbindelse også prisen hos RIVAL som fornuftig.

UDVIKLENDE OG FLEKSIBELT SAMARBEJDE

Netop RIVALs tilgang til det udviklende samarbejde gør, at kunderne får det, de har behov for men måske ikke præcist det, de oprindeligt bad om. "Vi har kompetencerne til at kunne udfordre kundens løsning, så vi sikrer, at han får det, han har behov for, hvilket måske ikke er det samme, som han bad om," fortæller Carsten Tønnes. "Vi har en unik intern kompetence omkring optimering af emner og bearbejdning, som mange kunder sætter stor pris på, og som kommer deres virksomhed til gode."

CODE UDSIGTER FOR 2017

Carsten Tønnes ser yderst positivt på 2017, hvor RIVAL allerede nu har mange spændende ordrer og projekter i pipelinen. "Vi oplever et stort behov for netop dét, vi er rigtigt gode til," siger Carsten Tønnes. "Vi fortsætter derfor vores planlagte strategiske udvikling med fokus på det udviklende samarbejde med kunderne – hvor ordentlighed også spiller en vigtig rolle – til stor glæde for begge parter."



Forsiden:

På forsiden af dette nummer af Metal & Mennesker har vi vores produktionsmedarbejder Mothanna Rafik Al Hussaini sammen med en af

vores robotter. Vi fjernovervåger robotterne via kameraer i produktionen. Både Mothanna og robotten har i dag en væsentlig plads i vores avancerede serieproduktion, som ofte kører 24/7.

Er du også en af de indkøbere, som skal spare 5 % om året?

I mange virksomheder er der et krav om at gennemføre årlige besparelser og optimeringer. Det medfører oftest også, at indkøbsafdelingen går ud med krav om besparelser hos deres underleverandører. Men besparelser kan gennemføres på flere måder, hvilket man hos RIVAL har en helt klar holdning til.

"Det handler på mange områder om ikke at tænke helt konventionelt, når vi taler om indkøb og besparelser." Det siger adm. direktør Carsten Tønnes fra RIVAL og fortsætter. "Vi har gennem flere år erfaret, at de kunder, som har bedst styr på deres forretning og ser på de totale omkostninger, også ender med at få de bedste priser – og det på en sådan måde, at der kan blive en god forretning ud af det for både kunde og leverandør."

VALIDE FORECASTS

Muligheden for at få gode priser starter oftest med, at kunden har valide forecasts for den fremtidige produktion af deres emner. "Det vil sjældent blive en god forretning for kunden, hvis de starter med at bestille 200 emner og så gentager den proces flere gange hen over måske et år," siger Carsten Tønnes. "Her handler det om på forhånd at vide, at der eksempelvis bliver brug for 1.000 styk om året og herefter indgå en rammeaftale med os om produktion af dem. Det giver os helt andre muligheder for at producere, når vi har bedst tid og lægge på lager, så vi kan levere, når kunden har behovet og samtidig tilbyde en bedre pris."

OPTIMERING AF PRODUKT OG PRODUKTION

RIVAL indgår ofte i en optimeringsproces om selve bearbejdningen, når det gælder kundens emner, hvilket også kan få en væsentlig betydning for den endelige emnepris. "Når vores kunder vælger at indgå en længerevarende aftale med os, giver det også god mening, og der er god økonomi i, at vi ser på, hvordan vi kan optimere bearbejdningsprocessen og måske optimere på kundens specifikationer omkring bearbejdning, tolerancer og materialer," siger Carsten Tønnes. "Det sker oftest i et samarbejde, hvor kunden kan se fordelene i at investere i et opstartsprojekt for efterfølgende at få mere fordelagtige priser på de færdige emner."

VÆSENTLIGE BESPARELSER

"Mange af vores kunder kan således i dag se fordelene i at indgå rammeaftaler, hvor de ud over at få den fulde



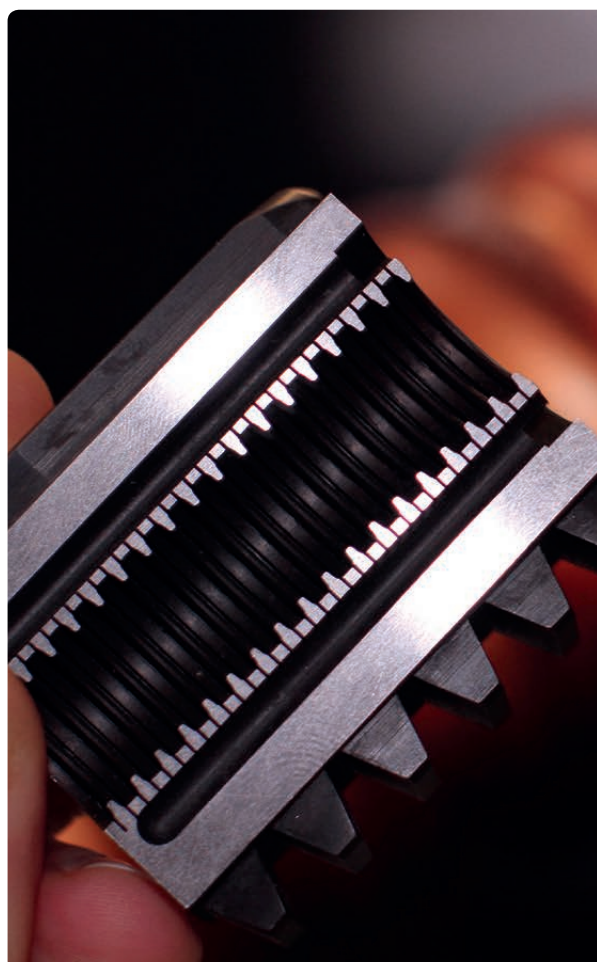
■ RIVAL har stor ekspertise i optimering af kundens bearbejdningsprocesser – her under at udfordre og forbedre specifikationer omkring bearbejdning, tolerancer og materialer.

RIVAL-pakke med bl.a. dokumentation, målerapporter, kvalitet, leverings-sikkerhed og ordentlighed også opnår totaløkonomiske besparelser på helt op til 20%. Men det kræver, at vores samarbejdspartnere i "indkøb" hos kunden er klar til at se ud over den

konventionelle indkøbsstrategi, hvor det kun handler om pris og produkt.

Tingene skal ses i en større sammenhæng, og de totale omkostninger skal indregnes. Her kan kunderne så opnå de krævede besparelser uden at gå på

kompromis med områder som kvalitet og leveringssikkerhed, som oftest er afgørende for dem, som i sidste ende skal bruge emnerne."



Hvad sker der med prisen?

Produceret som:	Pris	Leveringstid
Unikt enkeltstyks emne	Index 100	4 uger
Mellem serieproduktion (20 stk)	Index 92	5 uger
On/off serieproduktion (200 stk)	Index 90	6 uger
Avanceret serieproduktion	Index 83	1-2 dage (fra lager hos RIVAL)

De loyale kunder oplever primært RIVAL som udviklende

RIVAL har i efteråret 2016 gennemført en kundetilfredsmåling. Resultatet er klart. Fremtidens kunder, som ønsker at udnytte RIVALs udviklende kompetencer, oplever en god balance mellem ydelse og pris.

Hos RIVAL er man tilfreds med den seneste kundetilfredshedsmåling, der bekræfter, at fremtidens kunder, som netop ser RIVAL som en udviklende samarbejdspartner til deres kritiske og kostbare emner, er rigtigt godt tilfredse med samarbejdet.

STOR TILFREDSHED OG LOYALITET

"Resultatet af undersøgelsen giver os mange brugbare resultater at arbejde videre med," siger adm. dirktør

Carsten Tønnes. "I de tilfælde, hvor vi arbejder tæt sammen med kunden om udvikling og optimering af emnerne, er kunderne meget loyale og tilfredse med både samarbejdet, kvaliteten og prisen. Og specielt kundens tekniske beslutningstagere værdsætter samarbejdet."

Det harmonerer godt med RIVALs strategiske fokus, og dermed har man fået en fin indikation på at have fat i det rigtige i processen, nemlig at gå fra at være en mere udførende leve-



■ RIVAL er tilfredse med den seneste kundetilfredshedsmåling, som bekræfter, at fremtidens kunder er rigtig godt tilfredse med samarbejdet.

randør til at være en samarbejdspartner og totalleverandør.

LEVERINGSEVNEN SKAL STRAMMES OP

Undersøgelsen viser også, at kunderne har bemærket, at RIVALs leverings- evne er faldet fra et niveau over 98% til lige under 98 %. "Det er naturligvis ikke tilfredsstillende, og vi har en klar målsætning, som hedder 98 %," siger Carsten Tønnes. "Vi arbejder med optimering af flere områder i produktio-

nen og planlægningen, som netop skal få os tilbage på det høje niveau."

SKARPERE PROFIL

Samtidig viser undersøgelsen, at flere mere perifere kunder ikke har et tilstrækkeligt kendskab til de kompetencer og ydelser, RIVAL kan tilbyde. "Derfor skal vi fremover være endnu skarpere både i vores salgsarbejde og i kommunikationen. Vi skal stå med en klar profil i markedet hos alle relevante virksomheder," slutter Carsten Tønnes.

MASKINE & MEDARBEJDER



Kiheung CNC bedfræsemaskine

Kiheung KNC-U1000 bedfræsemaskine kan håndtere emner med en max. størrelse på 5000x2000x1250 mm og en max. vægt på 30.000 kg. Spindelhovedet i maskinen kan dreje både den inderste og yderste aksel, så der kan fræses i mange forskellige grader både vertikalt og horisontalt.

Maskinen er pænt stor og A-kategoriseret, hvilket medfører, at maskinens kapabilitet er kendt og systematisk vedligeholdes efter reglerne i vores ISO-9001 certificerede ledelsessystem.



Indkøring og optimering

Maskinarbejder Jakob Pedersen har været hos RIVAL i over syv år. I samarbejde med sine kolleger sørger han for at holde RIVALs CNC Kiheung bedfræser kørende 24 timer i døgnet. Netop nu arbejder han med bearbejdning af hydraulik blokke i størrelsen 240 x 260 x 370 mm. "Når vi har fået kundens tegninger, kan vi lave den indledende CAM programmering og begynde bearbejdningen af den første blok, rette til, køre igen, rette osv.," fortæller Jakob. "I den fase bruger vi meget tid på at få bearbejdningen optimeret, så det kører bedst, og dermed billigst for kunden. På denne sag har vi reduceret bearbejdningstiden fra 120 timer på den første blok, hvor vi lavede hele indkøringen, til 35 timer i dag, hvor vi kører den 8. blok. Det giver gode besparelser til kunden."



■ RIVAL har fået godt fat i forsvarsindustrien og har bl.a. stor værdi af netværket CenSec.

Ordre i millionklassen til forsvarsindustrien

RIVAL har med stor succes leveret kritiske og kostbare emner til forsvarsindustrien gennem et par år. Senest er en ordre i millionklassen kommet i hus. For RIVAL er solide interne kompetencer kombineret med et stærkt netværk af underleverandører og partnere blandt de afgørende succesfaktorer.

RIVAL har i flere år samarbejdet med kunder i den danske, tyske og norske forsvarsindustri. De værdsætter RIVALs styrker, som ligger i at udvikle og levere emner, som er kritiske for kunderne, og vægter kvalitet, dokumentation, sporbarhed og leveringssikkerhed højere end laveste pris. Netop her får RIVALs kompetencer inden for overholdelse af tolerancekrav, finish og kvalitet samt forståelsen for konstant at fintune produktiviteten også en afgørende betydning.

AVANCEREDE DELE TIL KAMPVOGN

Senest har RIVAL i tæt samarbejde med flere underleverandører vundet en ordre på produktion af avancerede dele til en kampvogn. "I den slags projekter tager vi altid det fulde ansvar for projektledelsen," siger salgsschef Christian Aarup fra RIVAL. "Dermed bliver vi kundens garant for, at leverancen lever op til de aftalte forhold, og at kunden kun har én kontakt omkring projektet."

VÆRDIFULD ERFARING

RIVAL har nu i mere end 50 år opbygget en virksomhed, som er anerkendt for at tilføre værdi til kunderne og dermed forbedre deres konkurrenceevne. Den erfaring, kompetence og maskinpark, som er opbygget gennem årene som underleverandør til krævende kunder i vind-, olie- og gasindustrien som GE, National Oilwell og Wärtsilä, har RIVAL forstået med succes at overføre til andre brancher som fx forsvarsindustrien.

STOR TEKNISK INDSIGT

"Vi har i dag et rigtigt værdifuldt samarbejde med flere virksomheder i forsvarsindustrien, som netop efterspørger det, vi er gode til, når det gælder produktion af kritiske og kostbare emner – gerne systemleverancer i serieproduktion," siger Christian Aarup. "De ser en leverandør, som kan arbejde i mange forskellige materialer, har stor teknisk indsigt, og som er god til at tilpasse sig kunden rent kommunikationsmæssigt – også på højt teknisk niveau. De værdsætter, at vi kan tilbyde alle de elementer, som vi har i den fulde RIVAL-pakke, og som altid tilpasses den enkeltes krav. Dermed står vores kunder med en yderst fordelagtig totaløkonomi og en høj kvalitet på de færdige emner."

ling, certificerede materialer, svejsning og research & development," siger Christian Aarup. "Vi har konstant fokus på at udbygge vores netværk både på salgs- og underleverandørsiden, og her er vores medlemskab af CenSec af stor betydning."

DET FULDE ANSVAR FOR SYSTEMLEVERANCER

RIVAL står således i dag med værdifulde kompetencer og erfaringer, som sætter virksomheden i stand til at løfte omfattende projekter med systemleverancer til forsvarsindustrien i samarbejde med kompetente underleverandører. Det betyder, at RIVAL tager det fulde projektansvar, men også at ikke alle elementer nødvendigvis produceres hos RIVAL.

"Vi ved, at parametre som leveringssikkerhed, kvalitet, fuld sporhed og et tæt samarbejde om projekterne er afgørende for vores kunder i forsvarsindustrien," siger Christian Aarup. "Den viden er både vores medarbejdere og underleverandører klar til at anvende på nye projekter i industrien, hvor vi har stor tiltro til at kunne gøre en værdiskabende forskel for kunderne."

RIVAL ser stor værdi i netværk

Hos RIVAL er det en strategisk beslutning netop at udnytte de muligheder, der ligger i at være gode til at netværke. Derfor er de også et perfekt match til CenSec (Center for Defence, Space & Security), der har som målsætning at være en af de mest anerkendte organisationer i Europa til at skabe forretningsmæssige netværk med fokus på forsvarsindustrien. RIVAL har allerede fundet flere partnere gennem netværket, som man kan udvikle og udbyde nye ydelser sammen

med. "Det er helt klart vores oplevelse, at vi er rigtigt stærke til at spille hinanden gode i netværket," siger Christian Aarup. "Hermed mener jeg, at vi går 100 % ind i at prøve at få vores netværkspartnere med ind hos hinandens kunder. Dermed øger vi også værdien hos vores kunder, da de har stor gevinst af, at vi, som kender dem rigtigt godt, kan tilbyde nye samarbejdspartnere, som netop styrker deres forretning."

STÆRKE SYSTEMLEVERANCER GENNEM NETVÆRK

Samarbejdet med kunderne i forsvarsindustrien viser samtidig, at det har stor betydning, at RIVAL kan fungere som systemleverandør på kundens projekter. "Som systemleverandør har vi stor glæde af det stærke netværk af underleverandører, som vi samarbejder med primært inden for overfladebehand-



Søren er ny produktionschef på RIVAL

Søren Djursland er udnævnt til ny produktionschef hos RIVAL. Han tager over efter Thomas Hjort, som stoppede på RIVAL ved årsskiftet. Søren har været på RIVAL siden sommeren 2014, hvor han blev ansat i produktionsteknisk afdeling (PTA) som projektleder. Han har gennem sin tid hos RIVAL opbygget en stor indsigt i virksomheden, kunderne, kompetencerne og produk-

tionen, hvilket er et væsentligt aktiv i jobbet som produktionschef.

"Søren har taget ansvaret på sig som ny produktionschef, og man kan mærke, han har solide erfaringer med sig i bagagen," siger adm. direktør Carsten Tønnes. "Han kender vores medarbejdere og kunder, og han er respekteret både internt og eksternt for sit solide arbejde."

RIVAL tager sit sociale ansvar alvorligt

Hos RIVAL er social ansvarlighed ikke bare tomme ord men et område, som har stor betydning i vores dagligdag. Derfor tager vi et aktivt ansvar, både når det drejer sig om rekruttering til branchen, uddannelse af nye lærlinge, flygtninge i nærområdet og ved at give en ny mulighed til flexjobbere.

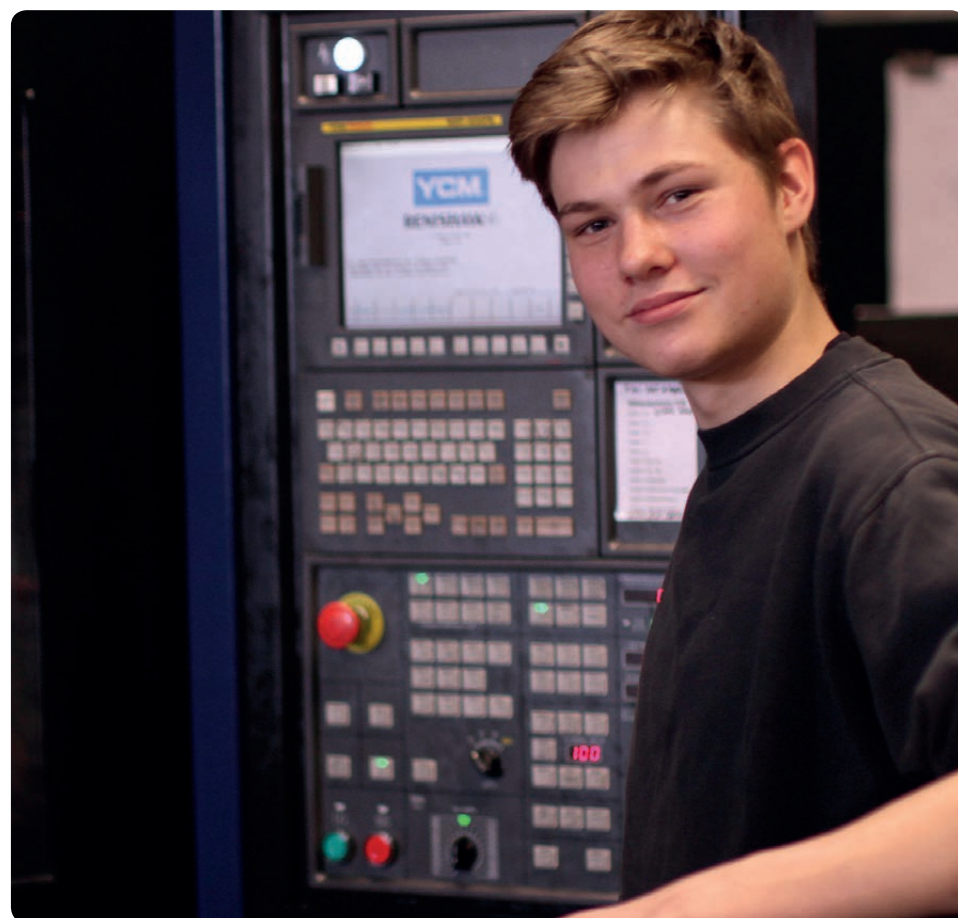
FREMTIDIGT REKRUTTERINGSGRUNDLAG

Vi er meget opmærksomme på den udfordring, det giver for vores branche, at over 300.000 maskinarbejdere forlader industrien inden for de næste 10 år, og blot 100.000 kommer til. Derfor gør vi noget aktivt for at øge rekrutteringsgrundlaget. Det sker både, når vi samarbejder med lokale folkeskoler for at skærpe elevernes interesse for teknik, og når vi tager et ansvar for uddannelse af nye lærlinge. Vi har som oftest fire lærlinge ansat, hvilket er en

betydelig del i forhold til vores størrelse. Vi ved, hvor stor betydning det har for den enkelte lærling og for udviklingen i vores branche, at de unge mennesker kommer godt fra land med en god uddannelse inden for et område, som har deres interesse.

HVAD ER INDUSTRITEKNIKER - TALENTSPORET?

Industri tekniker – Talentsporet er en hel industri tekniker-uddannelse på højere teknisk niveau. Uddannelsen er krævende fagligt og teknisk og henvender sig til den ambitiøse elev. Skoleperiodernes længde og antal er som på den almene industri tekniker-uddannelse, men niveauet er højere, og fordelingen af fagene er ændret.



■ Nicolaj Strøm Bording, er yngste lærling på RIVAL og i fuld gang med uddannelsen som Industri tekniker på Talentsporet på Herningsholm Erhvervsskole.



Lærling nr. 50 udlært på RIVAL

Frank Donslund Nielsen (tv.) har gennem fire år været lærling hos RIVAL og har bestået svendepre-

ven med et flot 10-tal. Frank er nu fastansat på RIVAL, hvor han er tilknyttet drejegruppen.

Fokus på udvalgt RIVAL KPI

Leveringsevne

Hurtig levering til tiden giver sikkerhed og reducerer behovet for lager.

Det er vores målsætning, at 98 % af alle ordrer skal leveres til tiden, og denne målsætning har vi stort set levet op til, siden vi begyndte at registrere data i 2006. Senest har vores leveringsevne været 100% over en fire ugers periode.

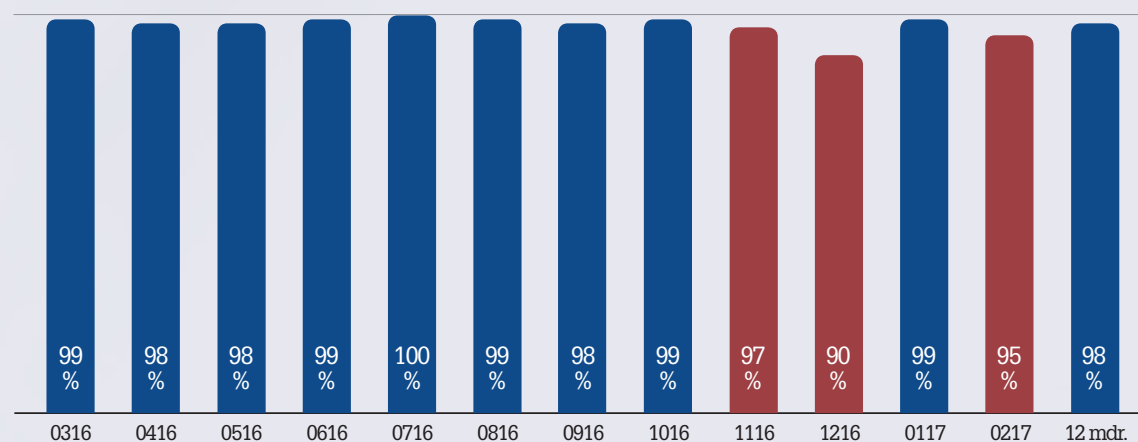
TRYGHED OG BESPARELSER

Vores performance på leveringsevnen giver en tryghed, som vores kunder kan arbejde videre med i forhold til samarbejdet med deres kunder. Samtidig mindskes vores kunders behov for at være lagerførende på produkter, som produceres hos os. Det giver kunden store besparelser på lageromkostningerne.

Opdaterede data på vores leveringsevne er altid tilgængelige på www.rival.dk.

Leveringsevne 1 = leveringstidsoverholdelse i forhold til senest bekræftede dato.

Min. 98%, seneste 12 måneder



MASKINE & MEDARBEJDER



CNC bearbejdning i lille fræs

RIVALs lille fræsegruppe består af to 3-aksede og fire 4-aksede fræsere til CNC bearbejdning. Her arbejdes typisk med snævre geometriske tolerancer og fine overflader. Der arbejdes i døgndrift på de seks fræsere, hvor to medarbejdere og en lærling på dagholdet samt deres kollega på aftenholdet holder produktionen i gang 24/7.



Søren jager sekunder

Maskinarbejder Søren Kristiansen blev udlært på RIVAL tilbage i 2001 og har været i virksomheden siden. Han er gruppeleder i "lille fræsegruppen". "I dag kører vi mange emner på faste rammeaftaler. Her kan den indledende bearbejdning være sket på vores MAZAK Integrex og den videre bearbejdning her hos os," fortæller Søren. "I det arbejde jager vi hele tiden sekunder, da ét sekund pr. emne kan få stor betydning, når vi taler flere tusinde emner. Så vi arbejder kontinuerligt på at forfine processen og dermed sikre vores kunder de bedste priser."

Fem hurtige til Torben



■ Gruppeleder Torben Pedersen har netop fejret 25 års jubilæum hos RIVAL.

- 1** *Hvilken gruppe er du ansvarlig for, og hvilke maskiner arbejder I med?*
Jeg er gruppeleder i storefræse-gruppen. Her arbejder vi med de rigtigt store maskiner som Mazak, Kiheung, Correa, Union og CME.
- 2** *Hvilke emner arbejder I med lige nu?*
Vi arbejder på flere fede emner til forskellige kunder. Det gælder eksempelvis til vindmøller, til den tyske forsvarsindustri samt rustfri ventilblokke til marineindustrien.
- 3** *Hvad er den største forskel på RIVAL, da du blev ansat for 25 år siden og i dag?*
I dag har vi væsentligt hurtigere maskiner og skærende værktøjer. Det stiller helt andre krav til os som maskinarbejdere og giver stor værdi til kunderne. Samtidig kører vi i dag dagligdagen med selvstyrende grupper, hvilket fungerer super godt og er noget, vi er glade for i produktionen.
- 4** *Hvor mener du, RIVAL tilfører mest værdi til kunderne i dag?*
Det første, som slår mig, er vores gode kvalitet og evne til at levere hurtigt, hvis kunden har brug for det. Vi skal altid leve op til det aftalte, og kan vi ikke nå det inden for normal arbejdstid ... ja, så må vi jo tage aftenen til hjælp.
- 5** *Hvad laver du om fem år?*
Om fem år arbejder jeg selvfølgelig stadig på RIVAL – og gerne med mere fokus på det produktionstekniske (PTA). Det interesserer mig rigtig meget og øger kvaliteten for kunden.

Intern fokus - ekstern gevinst

Den rigtige arbejdsrytme på RIVAL

- Hold gang i den primære maskine
- Lav kontrolmålinger, afgrate mv.
- Hold gang i den sekundære maskine
- Forbered næste opgave
- Ryd op og gør rent

Mvh Carsten T.

PS: Rettidig levering er vigtig, men vi må aldrig gå på kompromis med kvaliteten, den er vores vigtigste konkurrenceparameter.



Dansk produktivitet i verdensklasse hos RIVAL

Siden nytår har vi kørt 22 spindeltimer pr. døgn syv dage om ugen på vores tre multitasking maskiner. De arbejder tæt sammen med vores Bila-robotter og sikrer høj produktivitet og god totaløkonomi.