

»Sammen med flere andre virksomheder var jeg i 2004 med på en rejse til Kina med henblik på at flytte produktionen derud. I flyet hjem fik jeg ordrer af tre virksomheder, der fandt det alt for bøvlet«



Maskinfabrikken Rival A/S har ingen problemer med at konkurrere med lavtlønslande som Kina. Tværtimod udvider man produktionskapaciteten og bygger en ny fabrik. Blandt kunderne er pumpekoncernen Grundfos og Højbjerg Maskinfabrik. Foto: Hans Christian Jacobsen

## Østjysk maskinfabrik giver Kina baghjul

Maskinfabrikken Rival er inde i en voldsom vækst, efter at flere og flere industrivirksomheder er begyndt at trække dele af deres udflagede serieproduktion hjem til danske underleverandører

AF OSKAR LUND

Den familieejede Maskinfabrikken Rival A/S i Svejstrup ved Skanderborg mærker, hvordan flere og flere industrivirksomheder lægger dele af deres udflagede serieproduktion tilbage til Danmark efter at have produceret i Fjernøsten og Østeuropa. En af kunderne er pumpegiganten Grundfos.

»Vi oplever en stor efterspørgsel fra kunder, der traditionelt får produceret i udlandet. For mens danske virksomheder i mange år har udflaget dele af produktionen til Asien, Østeuropa og andre lavomkostningsregioner, er der nu en tendens til, at virksomhederne foretrækker en lokal dansk underleverandør. Det skyldes, at de ønsker nærhed, fleksibilitet og samarbejde om løsningerne. I den sidste ende er det deres brand, som står på spil,« siger Henrik Holvad.

Han er adm. direktør og ejer af Maskinfabrikken Rival, som er inde i en kraftig vækst. Den 44-årige Henrik Holvad overtog virksomheden i 2001 fra sine forældre,

der grundlagde den tilbage i 1962.

I mellemtiden er antallet af ansatte vokset fra 20 til 46 i dag, mens omsætningen er steget endnu kraftigere fra 14 mio. kr. i 2000 til 40

mio. kr. i 2007. Med et driftsresultat på 6 mio. kr. i fjor er indtjeningen også fulgt med. Omsætningen ventes at blive 46 mio. kr. i år.

»I begyndelsen af 2000 blev industrien i Danmark tudet ørerne fulde med, at hvis den skulle overleve, var den pisket til at flytte produktionen til lavomkostningslande som Kina, Ungarn og Polen. Men det har siden vist sig ikke at være helt så let. Sammen med flere andre virksomheder var jeg i 2004 med på en rejse til Kina med henblik på at flyt-

te produktionen derud. I flyet hjem fik jeg ordrer af tre virksomheder, der fandt det alt for bøvlet,« husker Henrik Holvad.

### Vokset ud af lokalerne

Rival har så travlt, at virksomheden er vokset ud af sine lokaler i Svejstrup. Nu bygger den en helt ny fabrik lige ved siden af og udvider produktionskapaciteten endnu mere. I efteråret måtte man henlægge produktionen til lejede lokaler i nabobyen Stilling. Det har

ikke været billigt. Samtidig har Rival investeret mange penge i moderne CNC-styret produktionsudstyr.

»Men det er nødvendigt for at overleve som dansk industrivirksomhed. Investeringerne gør netop, at vi kan konkurrere med lavomkostningslandene, fordi det kan blive meget kostbart og skade en virksomheds brand, hvis den ikke får de forventede varer hjem fra det land, som man har udflaget sin produktion til. Vi har som en meget vigtig lille brik i kundens samlede produktion netop skarpt fokus på kvalitetsstyring og overholdelse af levering. Vi sælger tryk for kunden. Derfor er vi konkurrencedygtige, selv om vores timeløn måske er højere,« forklarer Henrik Holvad.

Blandt kunderne er Højbjerg Maskinfabrik og selveste pumpekoncernen Grundfos i Bjerringbro, der har flyttet en del af sin pro-

duktion af en bestemt type pumper tilbage fra koncernens fabrik i Ungarn til Rival i Svejstrup, hvorefter pumperne monteres færdige på den ungarske fabrik.

Rival har også et andet ben – nemlig den mere håndværksbetonede såkaldte spåntagende bearbejdning af enkeltstyks emner, som også er i vækst. Det var kernen i virksomheden, da den blev grundlagt tilbage i tresserne. I dag er der fortsat stor efterspørgsel efter maskinarbejderens gode håndværk. Det er især produktionsvirksomheder, som placerer de ordrer.

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

oskar.lund@borsen.dk

## Udflagning er på retur

AF OSKAR LUND

Tendensen mod øget outsourcing eller udflagning af løntung produktion til lande med lavere løn som eksempelvis Indien og Kina ser ud til at være på retur. Det viser en rundspørge, som revisionsfirmaet Ernst & Young har foretaget blandt 173 danske vækstvirksomheder.

Undersøgelsen, der er foretaget i forbindelse med kåringen af vækstvinderne i Entrepreneur of the Year, omtales i revisionsfirmaets Iværksætter-magasin. For blot få år siden var der langt mellem danske produktionsvirksomheder, der ikke havde planer om at flytte i hvert fald en del af deres produktion til udlandet. Så mange som hver sjette vækstvirksomhed havde kon-

krete planer inden for en tre-årig tidshorizont.

I den nye undersøgelse er det kun 11 pct. af de adspurgte virksomheder, som ligger med konkrete planer om at etablere produktion i udlandet, og det skyldes ikke, at de ikke har planer om at investere i deres produktionsanlæg. Det har 82 pct. af virksomhederne faktisk planer om.

Direktør Flemming Hartig fra Ernst & Young peger i Vækstmagasinet på flere mulige forklaringer:

»Markederne i de nye lande er blevet modnet, så virksomhederne nu kan finde underleverandører frem for at etablere egenproduktion.«

Han fremhæver også, at der i nog-

le brancher er øget bevidsthed om, at prisen ikke nødvendigvis er den primære konkurrenceparameter. Det gælder for eksempel inden for tøjbranchen.

Ikke overraskende viser Ernst & Youngs undersøgelse også, at virksomheder, der i forvejen agerer meget på den internationale scene, er mere tilbøjelige til at lægge produktionen til udlandet. Således har 18 pct. af vækstvirksomhederne med en eksportandel på over 50 pct. planer om udflytning, mens tallet for de hjemmemarkedsorienterede virksomheder kun er 7 pct.

»Debatten omkring udflytning af produktion er modnet og blevet mere nuanceret. Virksomhedernes ledelse og ejerkreds er blevet langt mere opmærksomme på, at udflyt-

ning af produktion til for eksempel Fjernøsten kan give voldsomme udfordringer, der i sidste ende kan vise sig skæbnesvangre for en mellemstor virksomhed, som er inde i en kraftig ekspansionsfase,« siger adm. direktør Carsten Collin, Ernst & Young, til magasinet.

Også når det gælder IT-produktion, kan det være risikofyldt at etablere en produktion i udlandet. Men IT-iværksætteren Jesper Kring mener, at det ikke mindst er et spørgsmål om den rigtige håndtering og god ledelse. For eksempel skal de folk, som arbejder i udlandet, integreres i firmaet og ikke bare side et eller andet sted, understreger han.

oskar.lund@borsen.dk