



Totalentreprenører

HELHEDSLØSNINGER. Køreklare anlæg, hvor operatøren blot behøver trykke på en knap, for at produkterne bliver spytet ud i lange baner. Det er, hvad ProInvent A/S har specialiseret sig i at levere. For det meste er det tale om avancerede anlæg, der både kan indbefatte robotter og vision-løsninger. Og er integration i virksomhedens IT-systemer påkrævet, kan det også være en del af pakken.

Inden for finansverdenen taler man om finansielle supermarkeder, hvor kunderne skal kunne få løst alle deres opgaver, når det gælder pengesager. Både bankforretninger, forsikringer og boligfinansiering for eksempel. Idéen med ProInvent A/S er at skabe noget lignende inden for teknologiudvikling. Et firma, der både kan hjælpe kunderne med avancerede anlæg bygget op omkring robotteknologi og vision-løsninger og med IT-løsninger, der integrerer produktionsanlæggene i virksomhedens øvrige forretningssystemer.

”Et samarbejde med en kunde starter gerne med, at vi laver en samlet analyse af kundens produktion og på baggrund heraf udarbejder en teknologiplan. Den vil typisk indeholde forslag til automation af en række processer i produktionen, og det kan så udmønte sig i forskellige underprojekter, hvor man naturligt nok starter med dem, hvor omkostningerne hurtigst er tjent hjem igen”, siger administrerende direktør Leif Dalum, som leder ProInvent sammen med direktør Allan Spork, der tilføjer: ”Vi skal adskille os ved at kunne tage ansvar for det hele – vi er turnkey leverandører i automatisering”.

Specialister i vanskeligheder

Skal man tale om et speciale for ProInvent, er det at automatisere processer, der byder på

særlige problemstillinger. Her træder ProInvent til med sin ekspertise omkring at udvikle produktionsanlæg baseret på industrirobotter.

Det er dog ikke kun produktionsudstyr, virksomheden kan levere. Den kan også fungere som en ekstern produktudviklingsafdeling. Har man brug for, at et produkt kommer hurtigt på markedet, og har man af forskellige grunde ikke selv kapacitet til at klare udviklingen, kan man overlade opgaven til ProInvent, der så både kan tage sig af udvikling, design og produktionsmodning af produktet. Og uanset om virksomheden selv skal stå for produktionen, eller om denne også skal outsources, kan ProInvent tage sig af at tilrette eller nyudvikle det nødvendige produktionsudstyr.

Produktudvikling for andre udgør omkring en fjerdedel af ProInvents forretning, og ofte har ProInvent præsteret at få et produkt på markedet væsentligt hurtigere, end virksomhedernes egne produktudviklingsafdelinger er vant til at kunne gøre det.

De rigtige medarbejdere

ProInvents mangesidige forretning gør, at der er brug for mange forskellige kompetencer, og derfor har man sat meget ind på at skaffe de rigtige medarbejdere.

Den første store opgave, ProInvent A/S gav sig i kast med var udviklingen af en produktionslinje for NKT Flexibles I/S til fremstilling af fleksible olie-rørledninger til offshore-industrien. Her ses boreplatformene, hvor rørledningerne bruges, produktionslinjen og selve produktet.



ProInvent A/S fungerer også som ekstern produktudviklingsafdeling for virksomheder. I samarbejde med Novo Nordisk A/S har man deltaget i udviklingen af InDuo – et apparat, der både måler blodsukker og doserer insulin.

”Tidligere fik vi tit hjælp udefra til at løse specifikke opgaver, men nu er vi ved at have nået en størrelse, hvor vi klarer det meste selv. Det betyder til gengæld, at vi har måttet gøre meget for at skaffe de rigtige folk inden for de forskellige områder”, fortæller Leif Dalum. ”Da vi for alvor gik ind på vision-markedet, gjorde vi det ved at indlede et samarbejde med Videometer A/S, som vi nu er medejere af, og tilsvarende har vi hyret meget kompetente folk med forstand på MES-systemer, nu hvor vi har bevæget os ind på området for IT-integration i produktionen”.

Med de rigtige holdninger

Man har lagt stor vægt på at skaffe folk, der både har de rette evner og de rette holdninger. ”Gennem værdiseminarer og et længevarende diskussionsforløb internt i virksomheden er vi nået frem til, at den allermest grundlæggende værdi for os er samarbejde”, siger Allan Spork. ”Deraf vores slogan Succes gennem samarbejde. Og vi mener det oprigtigt, når vi siger, at samarbejde betyder meget for os. Du kan præsentere os for det største geni inden for vores område og spørge, om han kan blive ansat her. Hvis han ikke kan samarbejde med kolleger, kunder og leverandører, kan han være nok så meget geni - vi vil alligevel ikke kunne bruge ham”.



Isamarbejde med Slakteriernes Forskningsinstitut har ProInvent A/S udviklet et forsøgsanlæg, der automatisk kan tage organer ud af slagtesvin.



Leif Dalum, Allan Spork og Jens Michael Carstensen er de tre ledende figurer i ProInvent A/S og Videometer A/S.

Andre af virksomhedens kerneværdier er ansvarlighed, nytænkning, tempo, ihærdighed og at være proaktiv. Hertil kommer entusiasme og engagement. ”Vi ville aldrig kunne løse de opgaver, vi løser, uden engagerede medarbejdere”, siger Leif Dalum. ”Det er en grundlæggende holdning hos os, at vi ikke lader os affinde med, at noget ikke kan lade sig gøre. Hver gang en siger, at noget er umuligt, er der en anden, der siger: ”Det tror jeg ikke på”, og giver sig i kast med at finde ud af, hvordan det alligevel kan lykkes”.

Stafetten gives videre

Et vigtigt billede i virksomheden er billedet af to stafetløbere i det øjeblik, de lader stafetten gå videre fra den ene til den anden. ”Dette symboliserer mere end noget andet samarbejde”, mener Leif Dalum. ”Og i en meget kritisk fase. Det gælder både samarbejdet mellem kolleger og mellem virksomheden og kunderne, hvor det kan symbolisere øjeblikket, hvor et projekt overleveres. I den situation balancerer du virkelig på en knivsæg. Det er dér, det afgøres, om projektet bliver en succes eller en fiasko”.

ProInvent tager helst det fulde ansvar for de projekter, man udfører for kunderne, og følger dem derfor helt til dørs. Først når et anlæg er taget i brug til kundens fulde tilfredshed, er opgaven løst.

Det betyder, at eventuelle underleverandører bliver leverandører til ProInvent og ikke til kunden. ”Sådan er det nødt til at være, hvis vi skal tage det fulde ansvar for et projekt”, forklarer Leif Dalum.

Samler viden - sammen.

Holdningen har betydet, at man har opbygget nogle meget stærke relationer med de vigtigste leverandører. ”Også når vi vælger leverandører, er holdninger et vigtigt kriterium”,

fortæller Allan Spork. ”Prisen er ikke altid vigtigt. Det betyder for eksempel lige så meget, om vi kan regne med den fornødne support”. Det nære samarbejde betyder, at man bygger

viden op sammen med leverandørerne. ”Til sammen opnår vi meget mere viden, og det giver mulighed for at tilbyde kunderne endnu bedre processer”, siger Leif Dalum. ■

Kun et par skriveborde væk

En fordel ved at levere helhedsløsninger er, at man har mange forskellige kompetencer siddende i samme hus. Det opleves også af Michael Anker Larsen, der arbejder med MES-systemer i ProInvent A/S. ”Jeg er næsten dagligt ude for, at det er en fordel, at jeg kun behøver gå et par skriveborde væk for at finde kollegaer, der er eksperter i den mekaniske side af sagen, og spørge om forhold, jeg ikke selv er dybt inde i, men som er vigtige for de analyser, jeg arbejder med”, fortæller han. MES er et forholdsvis nyt område hos ProInvent, og derfor har man endnu ikke den kritiske masse på området. Men det er et område, man tillægger stor betydning. ”Stand-alone-projekter gør det ikke længere. Lige meget hvor avanceret en robotløsning, man når frem til, skal den integreres i de øvrige produktionssystemer, og ledelsen af produktionen skal hele tiden kunne validere og optimere processerne. Vertikalt såvel som horisontalt, og det giver store udfordringer til arbejdet med MES-systemer”, siger Michael Anker Larsen.

Markant virksomhed haves, bestyrelsesformand ønskes

ProInvent A/S levede også op til sin kerneværdi om at være nytænkende, da virksomheden skulle have en bestyrelsesformand. Som noget på det tidspunkt helt uset annoncerede man simpelt hen i avisen efter en. ”Det værste vi kunne forestille os var en tantebestyrelse. Vi ville have en bestyrelsesformand, der kunne give os et førsteklasses kvalificeret modspil. Det betød, at han skulle have bred erfaring inden for dansk industri, tid til at tage arbejdet alvorligt og værdier, der stemte overens med dem, der herskede i virksomheden. Det mente vi, at vi bedst ville kunne finde gennem at annoncere efter interesserede kandidater”, fortæller administrerende direktør Leif Dalum. Reaktionen var meget forskellige. Gående lige fra, at man havde gjort noget lige så tabubelagt som at indrykke en kontaktannonce, og til, at man fik stor ros for initiativet som noget af det mest nytænkende, der længe er set, når det gælder om at sammensætte den rigtige bestyrelse. ”Vi fik mere end 70 kvalificerede ansøgere, og vi er yderst tilfredse med Svend Bang Christiansen, som vi endte med at vælge”, siger Leif Dalum. ”Og det er sjovt at se, at der efterfølgende er mange, der har set det værdifulde i metoden – i dag ser man jævnligt virksomheder, der annoncerer efter en bestyrelsesformand”.