



**Ny fabrikk og
nytt ERP-system:**

Trapper opp trass i nedgangstider

Brødrene Midthaug AS på Kleive utenfor Molde trapper opp i solide steg – med ny fabrikk, og installering av ERP-system – tross illevarslende nedgangstider. Likevel, man imponeres også over den talende detalj i det hele, når et av bedriftens velvoksne vogntog gjøres om til dobbeltdekker på skarve fem minutter. Ingen dårlig prestasjon tatt i betraktning at ideen er klekket ut, og utstyret som skal til, fremstilt av en bedrift som livnærer seg av å produsere trapper og annet til byggfaget henhørende. Muligvis noe å feste seg ved for transportbransjen som nå skal presse kostnadene ned på hver eneste tonnmillimeter i disse finansielt penible tider for både den ene og den andre oppdragsgiver.

NILS ERIK LANGVA

Når bedriften, som er Norges største produsent av ståltrapper, rekkverk og balkonger legger for dagen sin på alle måter lytefrie gjestfrihet og daglig leder selv, Karsten O. Midthaug, er den stolte cicero – er han likevel mest opptatt av å vise frem den nye fabrikk, rimeligvis. I den er produksjonslogistikken i store grad «himesnikra». Endog suksessrikt, om man skal låne omviseren øret i sakens anledning.

– Opp gjennom årene er vi gang på

gang blitt minnet om at vi langt på vei kan sies å være en logistikkbedrift, sier Midthaug.

– Vi har bygget virksomheten bokstavelig talt stein på stein, og vært konservativ med utgifter og utbygging. Derfor har vi hatt produksjon på syv forskjellige plan, med en masse kringelkroker som har vanskeliggjort effektiviteten på alle områder. Vanskelige produksjonsforhold har gjort oppfinnsomhet og kreativitet til dyder av nødvendighet, når vi skulle vokse oss til en ledende aktør, lokalisert på Kleive i Molde kommune.

Skomakeren og lesten

Skomakeren som blir ved sin lest må ikke bare arbeide i sitt ansikts sved, men også i odøren fra andres, selv om det altså gjelder fottøyet. Huskes skal også at en rekke av de mer finurlige og lønnsomme oppfinnelser og utviklingstrekk, på nær sagt alle områder av samfunnslivet, ofte er lykkelige resultater av innfall fra mennesker som hevet gasje for å stille med noe helt annet. Derfor tilbake til trappefabrikantens columbiegg for transport av «romfrekke» kulli:

– Den direkte årsaken til at vi utvik-



– Produksjonslogistikken og plassmangel i forbindelse med nye produksjonsmaskiner var den direkte årsak til at vi bygde på med en ny produksjonshall, sier daglig leder Karsten O. Midthaug.

Fotos: Nils Erik Langva



let systemet var at vi i 1997 satset forholdsvis stort med investering i eget pulverlakklegg. Dette ga oss et solid markedsmessig overtak. Men bedriften ble straffet på logistikken. Vi erfarte nemlig at de fleste av de ferdiglakkerte produktene ikke var egnet for å stables i høyden.

Resultatet var høye fraktkostnader, det utfordringen var å finne en kostnadseffektiv løsning.

Mye luft

Produktene kunne ikke stables høyere enn én meter. Av den grunn sto vi i fare for å frakte enorme mengder luft med vogntogene våre rundt om i Midt-Norge og i sørligere deler av landet. Til tross for at mange vareprodusenter sliter med lignende problemer så fant vi ingen løsning på markedet som kunne hjelpe oss slik vi ønsket. Kraftig økning i dieselpriene gjorde ikke utsiktene spesielt mye lysere.

Løsningen ble et egenutviklet system med langs- og tversgående bæreprøfer som ligger i et kassettsystem, og i praksis ikke tar nevneverdig plass i skapet på hengeren eller trekkvognen. Systemet er svært gjennomtenkt, om jeg får si det selv. Et overordnet mål har vært å ikke stjele unødvendig vekt eller plass fra nyttelasten, enten systemet er sammenslått eller i bruk. Dessuten skal støttebein og bæreprøfer kunne monteres av én mann på under 10 minutter. Med øving klarer sjåføren hele operasjonen på 4-5 mi-

nutter, og vips har vi lagt til rette for fulle lass begge veier.

På syv plan

– Man skulle kanskje tro at andre kunne være interessert i systemet?

– Vi vet at andre ser på det med interesse. Vi har planene for markedsføring klare, og har trykt opp brosjyrer. Men som markedsleder på trapper og rekkverk, utvikling av nye brannsikre produkter som vår nye ståltrapper, for ikke å snakke om investeringer for flere titalls millioner. Kan jeg videre få nevne at vi er den eneste produsenten i hele Europa som har fullført fullskala branntest av trappeløsningene og presentert markedene for

produkter som gjør at betongtrappen ikke lenger har noen branntekniske fordeler. For nå tilbyr vi trapper i stål som er dimensjonerte og designet for å tilfredsstille kravene i den såkalte R30 standarden. Den krever at selv om temperaturen i en brann når opp i hele 849 grader så skal trappen få være full brukbar når temperaturen er sunket lavt nok til at brannmannskapene kan gå inn for etterslukking og brann. Så har vi hatt mer enn nok å ta oss til, slik at transportsystemet er blitt lidende med hensyn til aktiv salgssinnsats. Men vi har jo hatt stor glede av løsningen selv.

– Apropos salg, dere er jo kjente for et utbredt forhandlernet. →

Brødrene Midthaug trapper opp



Olav Kamsvåg (t.v.) og Espen Midthaug, som har arbeidet aktivt med å designe ny produksjonslogistikk og implementere nytt datasystem. Fotos: Nils Erik Langva

– Vi er eneste i bransjen med eget, landsdekkende salgsapparat, noe som inngår i vår overordnede og langsiktige strategi.

– Bakgrunnen for investeringene i ny fabrikk?

– Produksjonslogistikken og plassmangel i forbindelse med nye produksjonsmaskiner var den direkte årsak til at vi bygde på med en ny produksjonshall.

– Alt koker ned til høvelig logistikk, hevder enkelte oppstemte fagmennsker?

– Påstanden er ikke fullstendig ute på jordet, i alle fall ikke for vår del. En vesentlig del av kostnadene i produksjon er knyttet til logistikk, og god logistikk gir derfor bedre butikk. Det er om å gjøre å finne sine konkurransefortrinn.

«Himesnikra»

– Men, altså produksjonslogistikken og nybygget?

– Selv om produksjonen går for fullt i gamlebygget, ser vi fordelen med å ha mer samlet under et tak og i en stor hall fremfor mange små. Vi måtte simpelthen ha en helt annen og bedre flyt i alle deler av logistikken. Og selv om vi har benyttet SINTEF i rådgivende funksjon til en viss grad, er de alle fleste løsningene så «himesnikra» som de kan bli. Vår konstruksjonsavdeling bidro med 3D tegninger av hall og maskiner, avansert «himesnikring» med andre ord. Vi konkluderte med at den beste ekspertisen var å

finne i egen bedrift. Vi laget selv 3D tegningene av den nye hallen med plassering av alt maskineri med tilhørende flyskjemaer. Jeg kan ikke fri meg for tanken om at mye innleid ekspertise kun er snakk om å kjøpe seg fri egen dårlig samvittighet over manglende tilstedeværelse i, og ledelse av, prosessene.

Mye bedre oversikt

Skulle vi makte å utnytte ressursene optimalt i nyanlegget, var vi avhengige av gode dataverktøy for å hjelpe oss med dette. Med ny overliggende programvare har vi tatt på oss mye, men forhåpentligvis ikke gapt for høgt. Når det gjelder ERP har vi gått for Microsoft Dynamics NAV.

– Man bør ha et vennligsinnet for-

hold til tabeller når valget faller på «hylleware»?

– Standardløsninger skal naturlig nok treffe flest mulig, og vil innholde elementer som ikke nødvendigvis er skreddersøm i forhold til egne behov. Men dersom bedriften har et avklart forhold til hva som trengs behøver man ikke gå seg vill i alle mulighetene, men være i stand til å velge dem som gir de beste styringsmulighetene. Men dermed ikke sagt at vi var helt fri for spenning når vi la om. Foreløpig må vi ha lov til å se oss rimelig fornøyde. Alt i alt har vi entret en ny verden som gir oss helt andre muligheter. Men programvare er like lite i stand til å tenke for oss som tidligere, så effekten er helt og holdent avhengig av eget overblikk og egne målsettinger. Vi må sjonglere selv, systemet kan utelukkende legge forholdene til rette for at vi blir enda bedre utøver med basis i de evner og erfaringer vi allerede har.

Doblet omsetning

Brødrene Midthaug AS ledes nå av tredje generasjon i familien. Med den nye fabrikk disponerer selskapet i alt 14.000 kvm produksjonslokaler. Den nye fabrikk, som står ferdig i vår, er 3.000 kvm og utgjør en totalinvestering på 35 millioner kroner. Bedriften, som har vært lokalisert på Kleive utenfor Molde i 61 år har, som landets ledende produsent av ståltrapper, rekkverk og balkonger, doblet omsetning siden 2000. I fjor var omsetningen 177 millioner, med 80 personer i produksjon og administrasjon og 50 i bedriftens egne salgsselskaper.



Som bildet viser er det ingen komplisert oppgave å gjøre vogntoget om til dobbeltdekker.