

En ny aktør for skandinavisk plastindustri

Rolf Kjønerud og Per Skjevik har i snart ett år jobbet med etableringen av sitt nye selskap. Nå er Protec Scandinavia AS, fra kontor i Mjøndalen, for alvor klar til å betjene markedene i Norge og Norden med plastmaskiner, utstyr og support.

Tekst og foto: Asle Isaksen, asle@plastforum.no

Per Skjevik og Rolf Kjønerud møter Plastforum i Protec Scandinavias nye tilhold i Mjøndalen, mellom Drammen og Kongsberg. De to mener stedet er særs godt egnet som utgangspunkt for å betjene industrien. Her er det jernbane- og motorveisystemer i alle retninger, inkludert til Oslos hovedflyplass. Det gir enkel tilgang til bedrifter i store deler av Sør-Norge. I tillegg har selskapet et kontor i Trondheim – også et ypperlig sted for å betjene kunder i flere, norske regioner.

Prosessene med etableringen har vært krevende og tiden har til nå stort sett gått med til å få på plass agenturer og til endelige avtaler med de mange produsentene som skal forhandles. Jobben har nok vært noe tyngre enn de hadde regnet med. – Nå nærmer vi oss slutten av begynnelsen, sier Rolf åpenhjertig. – Vi hadde planer om å være ferdig med alt til august i år, men det ble oktober før vi nådde dit. Vi var akkurat klare til Fakumamessen gikk av stabelen, sier Per. Han forteller om at par agenturer som de har fått underveis og peker på en bunke firmabrosjyrer som nå ligger på pulten, brosjyrer som gir en god oversikt over hva Protec Scandinavia kan tilby. Markedsmateriellet har absolutt fått et enkelt, oversiktlig og tiltalende uttrykk. Rolf legger til at parallelt med arbeidet med agenturene har de to jobbet med nettsider og profileringsstrategi. I dette arbeidet er det hentet inn ekstern hjelp. Nå er begge hissige på å starte markedsarbeidet fullt ut, noe det altså så langt har blitt for lite tid til.



▲ **Per Skjevik (t.v.) og Rolf Kjønerud** har etablert seg med kontor for Protec Scandinavia i Mjøndalen. Nå er de klare for aktivt å tilby plastindustrien et bredt tilbud av maskiner, utstyr, reservedeler og service: til sprøytstøping, ekstrudering, formblåsing, prosesskjøling, gjenvinning av plast mm.

Markedsformidlingen skal stå i høysetet og Protec satser derfor på mye bilder av maskiner og utstyr i brosjyrene. Og via nettsider og sosiale medier vil selskapet etter hvert kunne vise teknologiene og prosessene på videosnutter. Det norske markedet vil være bærebjelken i virksomheten, men det understrekes at det er viktig for Protec Scandinavia å skape god business også i Sverige, samt noe i Danmark og på Island. I så måte er det atypisk at et norsk selskap skal jobbe mot nabolandene. I de fleste tilfeller i plastbransjen er det det motsatte som er normalen. Per Skjevik har jobbet det meste av sitt yrkesaktive liv utenfor Norge, og han behersker mange språk. At han skal betjene svenske kunder er lite problematisk etter at han har bodd i Sverige i til sammen 18 år.

Markedsområdene deles mellom de to: Offisielt er Rolf daglig leder, samt ansvarlig for sprøytstøping, maskiner og tilhørende utstyr. Per er markedsjef og vil stå ansvarlig for områdene ekstrudering og gjenvinning, men begge overlapper hverandre etter behov.

De kommer inn på de store og tunge prosjektene som ofte tar meget lang tid, både ett, to og tre år. – Tidshorisonten på de store prosjektene gjør at vi i tillegg bør ha en underskog av aktiviteter, en løpende omsetning av

kringutrustning, reservedeler mm., sier Rolf. Han skryter samtidig av tredje mann i teamet, Bjørn Erik Karlsen. – Når Per eller jeg er ute på oppdrag, blir Bjørn Erik et helt sentralt ledd for å få systemet til å fungere. Han tar seg av all logistikken rundt lageret og forsendelse av maskiner og deler. At vi i samme hus også har et transportfirma gjør at ting nærmest går på skinner, sier Rolf.

For termoplastbransjen er maskiner og utstyr for ekstrudering og sprøytstøping gjerne de store feltene. Men de to er skjønt enige om at feltet gjenvinning blir et viktig satsningsområde for Protec Scandinavia. Det ligger i tiden, og markedene er store både på kommunalt nivå, hos private gjenvinnere og i den enkelte plastbedrift. – Samfunnet kommer til å bruke mye gjenvunnet materiale i fremtiden, men utfordringen er å skape lønnsomhet i gjenvinningen. Per rister på hodet over at alt for mye av plasten brennes – eller sendes til utlandet. – Her er vi bare nødt til å satse og vi må vise utholdenhet, sier han.

Prosesskjøling er et stikkord og et annet område der mye er ugjørt. De peker på at alt for mange bearbeidere kjører med feil temperert kjølevann. For lav temperatur betyr bortkastet og dyr energi og er

negativt for miljøet. – Her ønsker vi å bruke krefter sammen med kundene. Det er masse å spare om man holder kompressorkjølingen på riktig nivå. I bransjen opereres det med tall for effektiv kjøling, for hvor mye man skal få igjen for bruk av én kilowatttime som puttes inn i systemet. Her mener vi at vi kan mer enn doble energiutbyttet ved å designe alt utstyr korrekt. Dette ønsker vi å gjøre, sier Per. Automatisering og riktig materialhåndtering er andre områder Protec Scandinavia ønsker å engasjere seg i og Per understreker at riktig utstyr og en fornuftig bruk gir veldig kort ROI.

Protec Scandinavia har, som nevnt, jobbet med tilretteleggingen i mange måneder. Nå er selskapet klar til å satse på sine solide agenturer og på et godt system for montasje og service.

– Her har vi valgt å fokusere på et fagområde vi kaller mekatronikk. Så enten det er elektronikk, automasjon, hydraulikk

eller kjøling som er temaet, så har vi dyktige folk å tilby, sier Rolf. Han mener at Protec Scandinavia skal takle både akutte uttrykninger og planlagte serviceoppdrag på en optimal måte. Mye av servicen vil komme fra leverandørene. Per forteller også om at de har brukt tid i det siste til ren kursing, det være seg automasjon og robotisering, eller tykkelsesmåling ved ekstrudering. Og flere kurs om sprøytstøping.

Folkene i Protec Scandinavia er optimister og krummer nakken for arbeidet som ligger foran dem. De avslutter med å

► **På trucken sitter Bjørn Erik Karlsen.** – Hans innsats på lageret og i logistikksammenheng er helt sentral for Protec Scandinavias virksomhet, mener både Per Skjevik (t.v.) og Rolf Kjønerud.



peke på at bruken av nettsider og sosiale medier er viktige kanaler. YouTube-snutter av prosesser, av oktabiner som tømmes, om optimal materialhåndtering eller hva man nå ønsker, er en viktig del av moderne markedsføring – og noe som interesserte skal finne på Protecs hjemmesider. – Nettet og videoer forteller gjerne med enn tusen ord. Det skal vi nyttiggjøre oss av, avslutter Per Skjevik. Han gleder seg til 2019!