

PIPELIFE

PIPELIFE

PIPELIFE

**Pipes
for
life**

**Pipes
for
life**

**Pipes
for
life**

Pipelife Norge AS

Samhandling i rørbransjens største verdikjede

Olav Bolseth, Logistikksef



Agenda

- Pipelife Norge AS
- Utfordringer fremover
- Tiltak og løsninger

Pipelife Norges historie

- Martin Botten startet plastrørproduksjon i 1969
- Total omsetning PVC rør og deler i 1972 var kr. 2.353.216,-
- I perioden 1980 -1989 ble selskapet et ledende nordisk industrikonsern – Mabo AS
- Fra 1990 til 1998 utviklet selskapet seg til en europeisk aktør
- I 1999 ble ”mor” Mabo AS ei av 26 ”søstre” i Pipelife-konsernet



Sales: 779mEUR

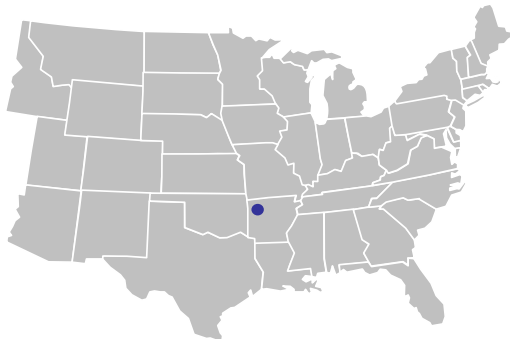
Sales Offices: 27 Countries

Production Sites: 29

Employees (average) : 2.800

Headquarters: Vienna, Austria

**JV between Solvay and
Wienerberger**



Pipelife Norges visjon

Pipelife skal lede ei bærekraftig utvikling, i verdifullt partnerskap med kunder, eiere, ansatte og omgivelser.



Pipelife fabrikker i Norge



Surnadal:

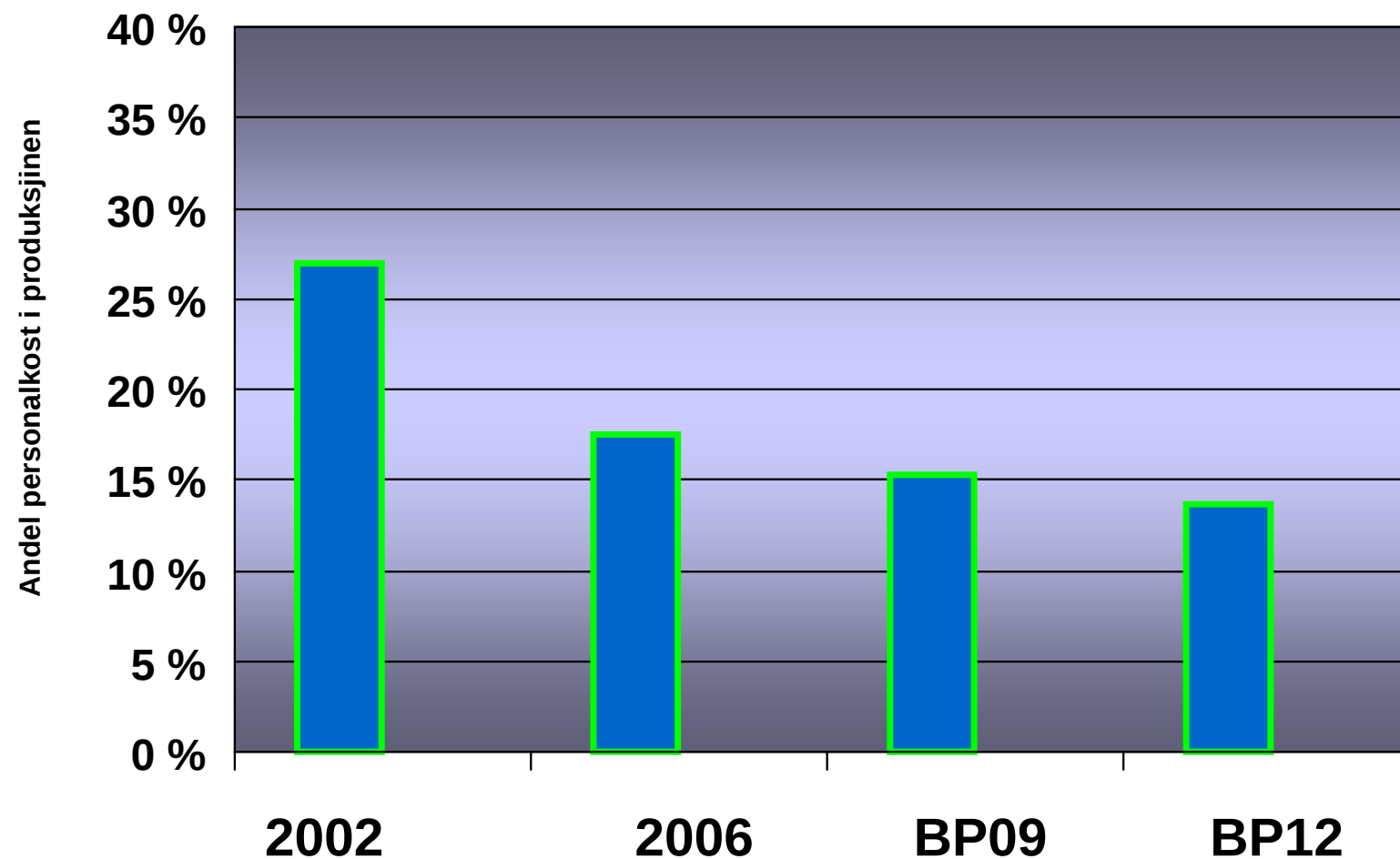
- Ekstrudering av rør i PVC og PP
- Sprøytetøping av rørdeler
- Manuell bearbeiding/ sveising av spesialdeler



Stathelle:

- Ekstrudering av rør i PE opp til 2000 mm.
- Sveiseavdeling for store spesialdeler.

Kostnadseffektivitet



Hva har Pipelife Norge oppnådd?

- Markedsleder i Norge
- Innovativ utvikling av teknologi og produkt
- Ledende i verden på store trykkrør i marine installasjoner
- Pipelife Norge AS er en av de største bidragsyterne i Pipelife-konsernet



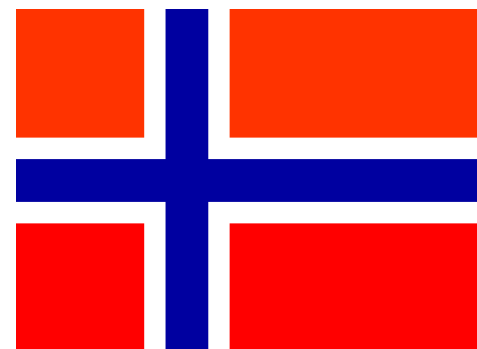
Agenda

- Pipelife Norge AS
- Utfordringer fremover
- Tiltak og løsninger

Utfordringer i ei internasjonal bedrift i Norge

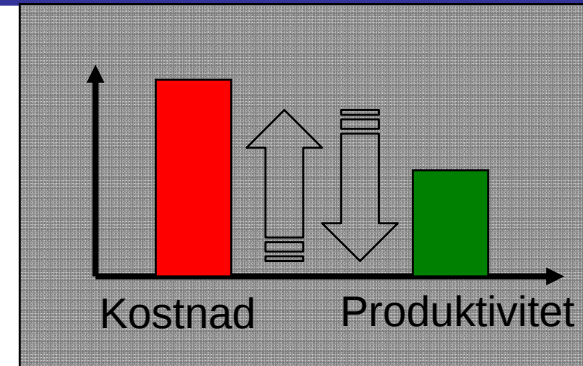
- Kvalitativ arbeidskraft
- Nasjonale rammebetingelser
- Globaliseringseffektene
- "Norge er dyrt" – og vi har høy lønn
- Lykkes med å innfri !!

Vi må være best i klassen!



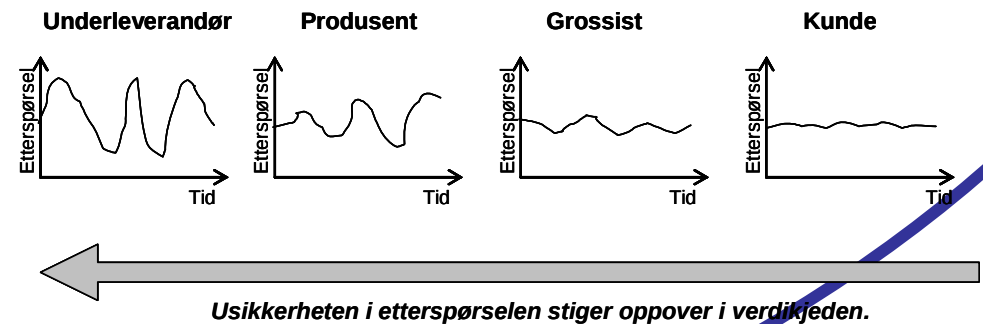
Dagens utfordringer i byggebransjen

- Høye byggekostnader og lav produktivitet
(Byggekostnadsprogrammet, 2006)

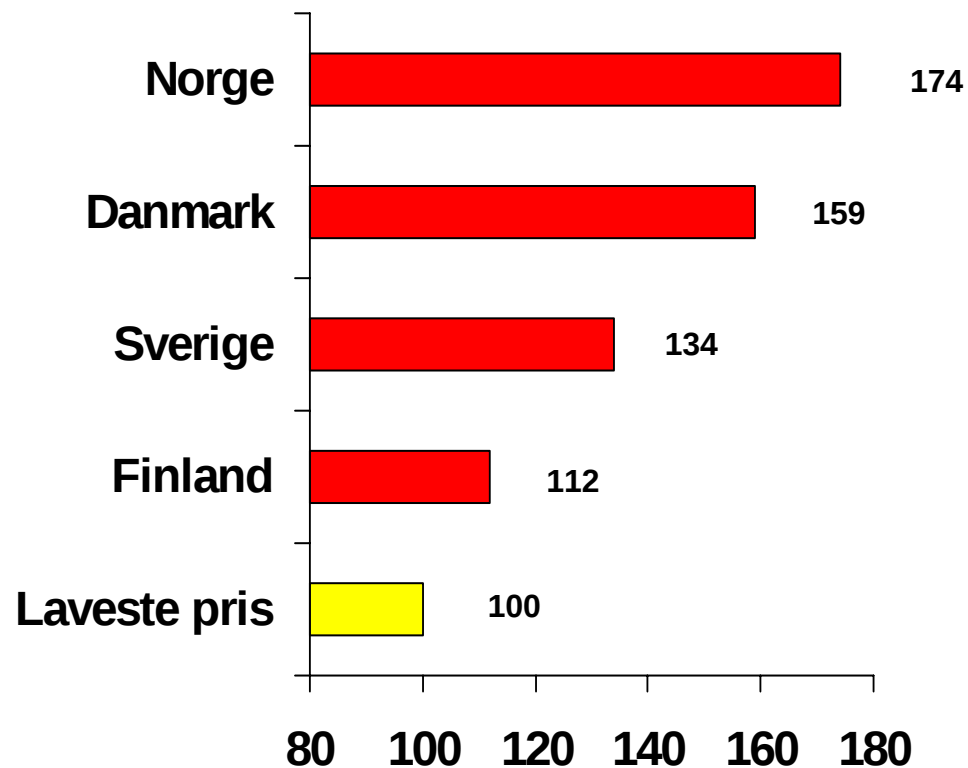


- Lite samarbeid og styring mellom produsent, grossist og entreprenør

- Store serier og lagernivåstyrt produksjon
 - store etterspørselsvinginger



Nordiske prisvariasjoner, byggevarer



Prisindeks referanseutvalg, byggevarer

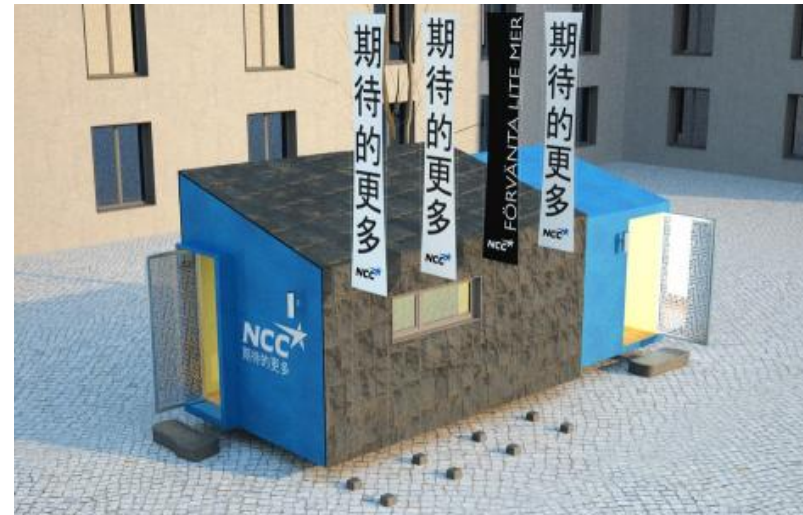
Kilde, Skanska

The far east is coming closer!

NCC flees to China

”NCC has taken the consequence of galloping prices on building material in Norway and other Nordic countries. The group now aims to increase the purchases from China. Prices are low, quality high and service level good.”

NCC purchasing mgr. Jon A. Nordahl.



Nå skal konsernet konkurrere med IKEA.



Bad på kinesisk

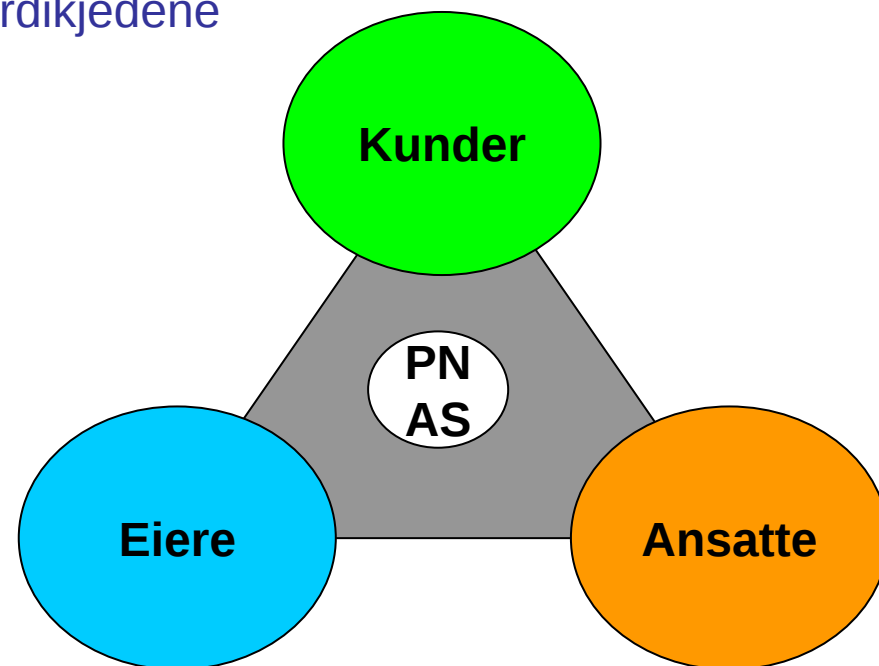
Nytt satsingsområde for Bygger'n er baderomsmøbler, og her skal Kina-produkter være trumfkortet. Reinertsen sier det dreier seg om høy kvalitet til høyst konkurransedyktige priser.

- Snakker du om Ikea-priser?
- Enda lavere.

Publisert 13.03.2007 - 10:46

Hva gjør Pipelife med utfordringene?

- Utvikler forholdet til kundene / verdikjedene
- Utvikler produktene
- Utvikler fabrikken (e)
- Utvikler personalressursen



- Utvikler forholdet til partnerbedrifter og "omgivelsene"

Agenda

- Pipelife Norge AS
- Utfordringer fremover
- Tiltak og løsninger

Tiltak 1: Verdikjedeoptimalisering



Hovedmål – Optilog II

*Utvikle metoder og løsninger for å oppnå
en differensiert og Lean verdikjede
for leveranser til den norske bygg og anleggssektoren*



PIPELIFE 



ahlsell



NCC 

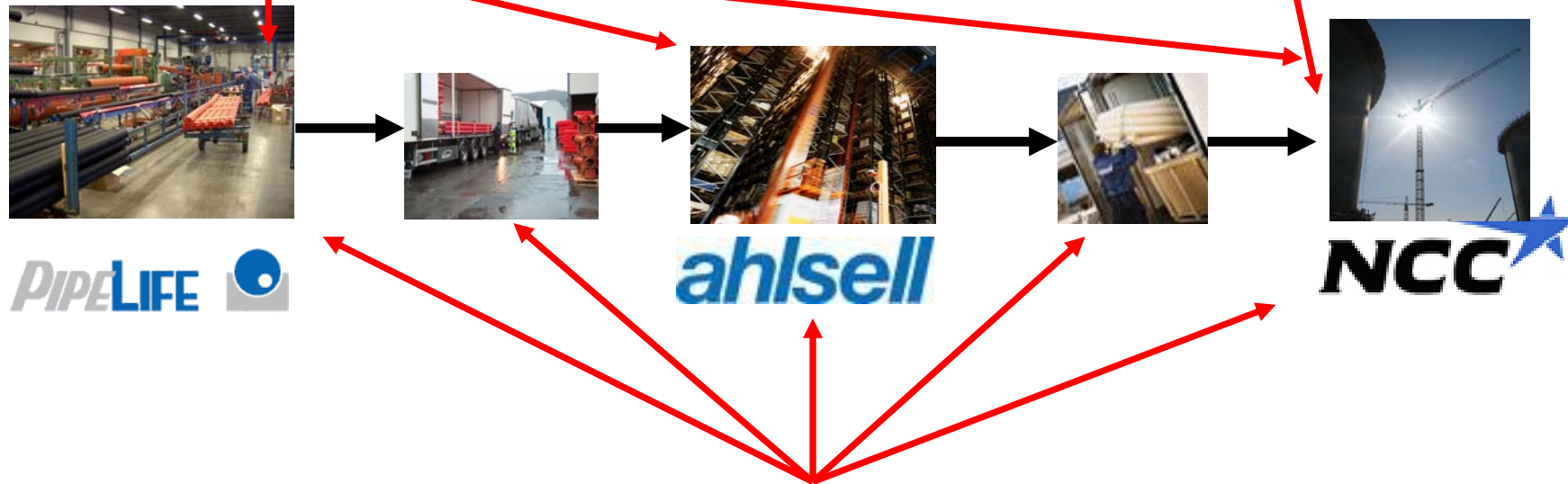
Den mest effektive verdikjeden i bransjen ?

Effekter

Redusere totale logistikk kost med 15 % !

Redusere kjedens totale lagerverdi med 30 % samt lagerbehov

Minst 99 % Servicegrad
til sluttbruker



Effektiv distribusjonsstrategi → Redusere
kjedens "handling cost" med 5 %

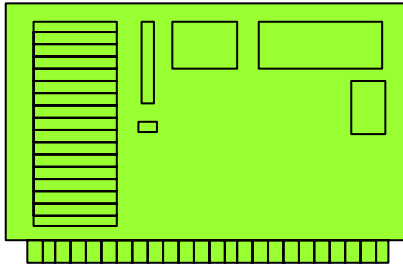
Tiltak 2: Teknologiutvikling



Å skape et nytt og revolusjonerende rørsystem som gjennom nyskapende løsninger gir store fordeler for både kunder, eiere, ansatte og miljøet, og således forsterker Pipelifes ledende posisjon i markedet

Current Nordic soil

Machine (traditional)



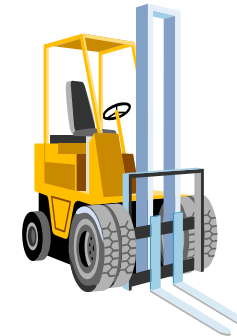
Mould (trad.)



Assembling



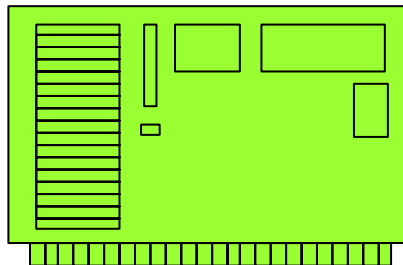
Internal handling



Palletizing

Smartline

Machine (NEW!)



Mould (NEW!)



Palletizing

Smartline

"The integrated concept; considering all aspects from market issues to detailed manufacturing processes. This integrated approach is exactly what is considered state-of-the-art approach from a scientific perspective"

Professor Jan Strandhagen, NTNU IPK

Verdikjeden

Produksjon
Konsept



Grossist
Alt-i-ett



Sluttbruker
Moderne design



Rørlegger
Enklere installasjon



Verdikjeden



Produksjon **Konsept**

Gjennom 25 års erfaring, det nyeste innen produksjonsteknologi og et moderne materialvalg har vi lyktes i å fremstille et funksjonelt, estetisk og miljøvennlig rørsystem



Verdikjeden



Grossist **Alt-i-ett**

Smartline erstatter dagens tre systemer, og er derfor langt mindre plasskrevende. Dette krever mindre lagerplass og gir en langt mer effektiv logistikk.



Verdikjeden



Rørlegger **Enklere installasjon**

Gjennom at Smartline er et alt-i-ett produkt vil installatøren alltid ha riktig del tilgjengelig. I tillegg har Smartline også blitt enklere å installere.



Verdikjeden



Sluttbruker **Moderne design**

Materialvalget og produksjonsmetoden gjenspeiles selvfølgelig i det endelige produktet. Bedre design, enklere rengjøring og vedlikehold er sluttbrukerens gevinst





Pipelife Norge AS

En inspirerende og
utfordrende fremtid !!

