

”Processen var utrolig simpel. Jeg skrev en mail til en af konsulenterne fra Idé & Vækst med vores problemstilling. Kort tid efter havde vi flere potentielle leverandører – det var nemt og effektivt.”

Marinus Andersen
Fabrikschef
Damolin

NY LEVERANDØR SÆTTER SKUB I ØKONOMIEN

Damolin har i lang tid haft problemer med bånd til lukning af kattegrusposer, der springer i tide og utide. En dyr og upraktisk løsning, som virksomheden gennem flere år har søgt en løsning på. Gennem en ny leverandør har virksomheden nu fundet en bedre løsning, som skubber økonomien i den rigtige retning.

Damolin er en højt specialiseret og yderst fleksibel virksomhed, som siden stiftelsen i 1942 blandt andet har produceret kattegrus samt olie- og kemikalieabsorbenter til en lang række industrielle formål.

Produktion af kattegrus er en af virksomhedens spidskompetencer, og virksomheden ønsker at kunne optimere produkttilbuddene til deres kunder. Problemet er imidlertid, at kattegruset bliver dyrere at producere end forventet – ikke pga. kattegruset i sig selv, men pga. de varme- og kølebånd som bruges til at lukke poserne til kattegruset. Båndene springer alt for ofte, og da prisen på et bånd er høj, er det efterhånden blevet en stor udgift for virksomheden. Damolin har søgt efter en anden løsning gennem de sidste par år uden held og må derfor tænke i andre løsninger.

Hurtig og simpel vej til nye leverandører

Gennem en simpel mailkorrespondance med Center for Idé & Vækst får Damolin kortlagt en række tilbud på varme- og kølebånd fra forskellige leverandører.

”Processen var utrolig simpel. Jeg skrev en mail til en af konsulenterne fra Idé & Vækst med vores problemstilling. Kort tid efter havde vi flere potentielle leverandører – det var nemt og effektivt,” udtaler Marinus Andersen, fabrikschef på fabrikken i Fur, og fortsætter: ”Og så er det ganske uforpligtende, modsat hvis du ringer direkte til en leverandør. Her skal man ikke stå til ansvar for de givne tilbud.”

Bedre og billigere bånd

Ud fra søgningen fandt Damolin frem til en leverandør i Tyskland, som kan levere tykkere bånd, der holder længere og samtidig er båndene billigere.

”Vi har fået en økonomisk gevinst i og med, at vi nu bruger færre bånd til en lavere stykpris. Derudover har vi sparet masser af tid. Før vi kontaktede Center for Idé & Vækst, havde vi gennem et par år søgt efter en bedre løsning. Uden resultat. Derfor var det en ekstremt positiv oplevelse, at processen gik så hurtig, og at vi rent faktisk fik et positivt resultat ud af det,” afslutter Marinus Andersen.

For mere information, kontakt:

KNUD ERIK HILDING-HAMANN
CENTERCHEF
KHI@TEKNOLOGISK.DK
7220 1421

Teknologisk Institut, Center for Idé & Vækst
T: 72 20 14 55
W: www.teknologisk.dk
E: ideogvaekst@teknologisk.dk
LinkedIn: bit.ly/ideogvaekst