

Miljørigtig affaldshåndtering:

Fra lokal til global

Vestjysk miljø-virksomhed er vokset ud af den garage, hvor det hele startede og har nu det meste af verden som marked til sine velkendte, blå affaldspressere

Af Jesper Winther Andersen

Det er den gammelkendte historie, som er enslydende for mange af de førende virksomheder - de startede i en garage og er vokset til globale mastodoner. Det gælder for eksempel for HP - Hewlett-Packard. Også herhjemme har vi eksempler på entreprenør-ånd i særklasse. Nævnes i flæng kan blandt andet A.P.Møller, Lego og Danfoss. Og så selvfølgelig Mil-tek, som denne artikel handler om. Jo, Mil-tek startede i en garage. Og jo, Mil-tek er en verdensomspændende virksomhed. Det ses for eksempel, når forhandlere fra hele verden kommer til Tim i Vestjylland for at høre om nyheder og hilse på. MILJØ MAGASINET var på besøg hos Mil-tek netop den dag, hvor et stort antal udenlandske forhandlere i bus var kørt ned af grusvejen for at indfinde sig i domicilet til den virksomhed, der har afdelinger i blandt andet Australien, Østrig, Spanien, De skandinaviske Lande, Tyskland, Holland, Irland, Japan, England og USA og mange flere. Ved kaffen var det som at stå ved foden af Babelstårnet - så mange sprog blev der talt. Men lad stifteren, ejeren og direktøren, Kristian Skannerup, på godt vestjysk selv fortælle, hvordan det hele startede:

-Jeg startede Mil-tek i 1992 fordi jeg manglede en affaldspresser til mit supermarked.

Jeg var uddeler i Super-Brugsen i Tim, et travlt supermarked med masser af pap og plastaffald hver dag. Helt ærligt var jeg alt andet end imponeret af de affaldsløsninger jeg blev tilbudt. En baggård fuld af overfyldte containere var ikke ligefrem i tråd med min opfattelse af en ren og ryddelig forretning. Heller ikke udsigten til at få en stor, klodset, larmende og dyr hydraulisk affaldspresser ind på lageret tiltalte mig. Jeg ville ha' en kompakt, enkel og sikker affaldspresser, som alle mine ansatte kunne betjene uden problemer og omfattende instruktioner. Det viste sig "desværre", at hvis jeg ville have sådan en maskine, måtte jeg selv bygge den. Og det gjorde jeg så!

Kristian Skannerup byggede en lille, enkel og effektiv affaldspresser - drevet med trykluft. Den fungerede perfekt og Kristian Skannerup havde fået løst sit problem.

- Så var det, at jeg begik den fejl at vise den til nogle kolleger. Pludselig ville de også have sådan en maskine. Og pludselig skulle jeg til at vælge mellem at fortsætte som brugsuddeler eller begynde en fabrikation. En venlig ældre mand fra Irland traf sådan set beslutningen for mig. Han havde af omveje hørt om den fantastiske nye affaldspresser og ønskede at udbrede den til Irland. Og sådan startede det, fortæller Kristian Skannerup.

Miljøet som buzz-word

I dag sælger Mil-tek affaldspressere i henved 30 forskellige lande gennem et net af mere end 50 Mil-tek franchisevirksomheder. Antallet af modeller er i mellemtiden vokset fra 1 til 18 og produktionen flyttet fra garagen til en af de mest moderne maskinfabrik-

ker i Danmark. Mil-tek arbejder stadigvæk ud fra de samme principper, som startede det hele - nemlig at tingene skal være enkle og skal fungere. Tingene har faktisk fungeret så godt, at Mil-tek i dag er det firma, der sælger flest affaldspressere i verden.

-Vi er en af verdens førende leverandører af affaldsløsninger. Vi leverer løsninger til komprimering af plast, pap, papir, folie, *Flamingo(r) (EPS) (*Flamingo(r) er et varemærkebeskyttet navn tilhørende SCA Packaging Danmark A/S), vådaffald, då-



92 procent af Mil-teks salg sker til udlandet. Det kræver et optimeret salgssystem.

- Vi har over 50 franchisevirksomheder på verdensplan. De hedder alle noget med Mil-tek som for eksempel Mil-tek Scotland, fortæller Kristian Skannerup, der tilføjer:

- Firmaerne sælger kun Mil-teks produkter, så de er 100 procent fokuserede på det salg.

På billedet ses et udsnit af de udenlandske forhandlere, som er kommet hele vejen til Tim for at høre om nyheder

ser, tønner m.m., forklarer marketingchef Steen Helberg og fortsætter:

-Mil-tek er baseret på fire værdier: rentabilitet, service, enkelthed og nærhed. Når vi taler om rentabilitet, så mener vi, at en løsning fra Mil-tek skal kunne betale sig såvel økonomisk som miljømæssigt. Når det gælder service, så stræber vi efter at levere markedets bedste service. Med enkelthed mener vi, at vi ønsker at levere enkle løsninger, der fungerer. Vores affaldspressere er luftdrevne, hvilket gør dem til markedets mest miljøvenlige, sikre og enkle. Sikre og enkle at betjene, rengøre og vedligeholde. Endelig stræber vi efter nærhed. Vi er en international virksomhed med stærk lokal tilstedeværelse. Vi ønsker at være tæt på vore kunder. Derfor har vi lokale salgs- og serviceafdelinger på alle vore markeder. Det betyder hurtig levering og optimal service.

Ved det store forhandler-træf mødte vi Jesper Hjortkær og Erik Olesen, som har etableret Mil-teks afdeling i Sydney,



rude (Australien) er miljøet i høj grad i fokus, ja et buzzword. Vi er meget glade for de øgede muligheder for afsætning, vi dermed får.

Miljø som pakkeløsning

Mil-tek har fra dag et haft fokus på miljø. Hele konceptet hviler på en miljørigtig tanke. Dels genbrugstanken. Dels at affaldspresserne skal skåne miljøet - såvel i fremstillingen som i brugen af dem.

-Vi har nu skærpet vores miljøambitioner. Vi har udarbejdet en miljøstrategi, der er særdeles omfattende. Vi er blevet ISO 14001-certificeret, og vi anlægger nu en "fra-vugge-til-grav" vinkel på alt, hvad vi foretager os. Vi har for eksempel åbnet en helt ny fabrik i Videbæk. Den er så automatiseret, at den er det tætteste, vi kommer på en bilfabrik i Danmark, og at vi kan producere på en måde, så vi kan bevare produktionen i Danmark, endda i konkurrence med for eksempel Kina, forklarer Steen Helberg, der fortsætter:

-Vi har en sund vestjysk tilgang til miljøarbejde. Tidligere solgte vi vores produkter på besparelser. I dag tager vi miljøet med, og vi har den kongstanke, at man både kan skåne miljøet og samtidig tjene penge. Vi mener ikke, man skal bo i jordhuler eller bruge stearinlys for at være miljørigtige. Vi mener tværtimod, at miljøet kan og skal være en del af forretningsordenen. Man kunne - og netop i relation til vores produkter - kalde vores miljøtilgang for en regulær pakkeløsning. Vi vil have substans i miljøarbejdet. Der må ikke være varm luft i budskaberne.

Og apropos luft. Mil-tek's produkter er netop kendetegnet ved at bruge trykluft, mens andre produkter i samme branche anvender hydraulik eller elektriske løsninger.

-Vi har foretaget et kvantespring med vores "ECOdrive" på de nye maskiner. Med nyt ventilsystem er det lykkedes

os at bringe energiforbruget ned med 60%. Det er det, vi mener med substans, understreger Steen Helberg.



- Vi satser nu endnu mere på miljøet og lancerer en ny strategi, hvor miljøarbejdet vejer tungt. Faktisk er vi så langt fremme i skoene og er efterhånden så stor en eksportvirksomhed, at Connie Hedegaard måske burde besøge os, siger Steen Helberg



- Nøglen til succes har nok været vores salgssystem, hvor vi kun bruger franchiseagere, vi har tillid til, siger Kristian Skannerup og fortsætter:

- Der har været vind i sejlene. Men selv om dygtighed kan bringe en langt, så har vi også været heldige med den meget fokus på og lovgivning omkring miljø. Uden det havde vi ikke kunnet gøre det så godt



Jesper Hjortkær (tv) og Erik Olesen lagde deres tilværelse om og flyttede til Australien, hvor de med succes har etableret en stor og velfungerende Mil-tek-repræsentation