

300.000 sveisitól seld síðan 1972

Í 1972 seldi Migatronic fyrsta sveisitólið til eitt land uttanfyri Danmark. Síðan henda fyrsta maskinan varð seld, eru 300.000 sveisimaskinur seldar til fimti onnur lond enn Danmark. Samstundis hefur Migatronic útbyggt sítt egna altjóða virkseimi, soleiðis at fyrítøkan í dag hefur dóttirfeløg í 11 ymiskum londum

SVEISITÓL

Vílmund Jacobsen

1972 var árið, tá ið tá tvey ára gamla fyrítøkan, Migatronic, kundi vísa fram sínar fyrstu mondulbygdu sveisimaskinur við elektроник-kassa, sum kann skiftast. Á framsýning í Herning vórðu maskinur til bæði mekanikarar, smiðir og idnaðin vístar fram. Millum tey vitjandi á framsýningini vóru umboð fyrri størsta keyparan av amboðum úr Svøríki, Luna AB, og í 1974 varð sáttmáli undirskrivaður við fyrítøkuna um 1.200 sveisitól.

– Hetta var ein stór upp-gáva, minnst Petur Roed. Í 1973 høvdu vit við 15 monnum framleitt 400 sveisimaskinur, og hóast leveransan til Svøríkis fevndi yvir 2 ár, vistu vit ikki rættiliga, hvussu vit skuldu bera okkum at. Men í 1974 komu vit uppá 1700 maskinur og 40 mans, og longu árið eftir framleiddu vit 4.000 sveisitól.

Peter sigur, at samstarvið við Luna AB gav Migatronic tað stóra lopið frameftir. Ikki bert tí, at hetta var ein stór bílegging, men serliga av teirri orsök, at Luna setti krøv. Svár ynsktu eitt nógv størri vøruúrval, serliga til idnaðin. Teir hildu eisini, at sveisislangurnar og tráføringin skuldi gerast betri.

– Í hesum tíðarskeiði var tað fyrri okkum, sum vóru nýggir á marknaðinum, eitt stórt hepn at fáa samstarv í lag við so professionellar og royndar keyparar, sigur Peter Roed.

Oljukreppan

Oljukreppan í 1973 og árin eftir vóru við til at økja áhugan fyrri tólunum hjá Migatronic í nógvum londum. Bilarnir vórðu ikki skiftir út so skjótt sum frammanundan, og tørvur var á meira umvælingararbeiði. Av tí, at ikki so nógv ar fyrítøkur høvdu gjørt so nógv við at menna smá, men effektiv CO2-sveisitól til bilverkstøð, gjørdust tólini hjá Migatronic skjótt millum tey mest áhuga-verdu.

Í 1974, tá ið vogntøkini rullaðu úr Norðurljóðlandi móti Svøríki, byrjaði sölarn hjá Migatronic eisini í Italiu, Hálandi, Belgju, Eysturriki, Týsklandi, Íslandi, Noregi og Finlandi. Fýra ár seinni kom Japan eisini inn sum marknaður, og longu tá hevði Migatronic fastar innflytarar ella umboðsmenn í 14 evropeiskum londum.

– Árin eftir hetta fingur vit stórar bíleggingar úr



Oljukreppan í 1973 og árin eftir vóru við til at økja áhugan fyrri tólunum hjá Migatronic í nógvum londum. Bilarnir vórðu ikki skiftir út so skjótt sum frammanundan, og tørvur var á meira umvælingararbeiði

Egyptalandi, USA og Kina, og sum tíðin leið, høvdu vit samstarv við 40 lond. Vit vóru errin av hesum, men tað kundi vera trupult at stýra tí tænastuneti, ið vit søu sum ein týðandi lut av samlaðu dygdini av Migatronic. Tí fóru vit meira og meira at leggja dent á teir evropeisku kjarnumarknaðirnar.

11 dóttirfeløg

Við egnum feløgum á teimum trimum størstu einstøku marknaðinum, Týsklandi, Onglandi og Fraklandi, hevði Migatronic longu tey tíggiu fyrstu árin vist evnini og viljan til at rokka eini sterkari altjóða støðu, og í eini røð av øðrum londum fylgdu innflytarar krøvunum til útbúgving og tænastu. Nógv skeið eru hildin fyrri teimum, sum í ymisku londunum selja tey grønu sveisitólini hjá fyrítøkuni.

Í 1991 setti Migatronic á stovn dóttirfelag í Italiu, har ein »ekspansivur« marknaður hevur verið síðan 1974. Í 1992 vórðu feløg sett á stovn í Kekkiu, Ungarn, Noregi og Svøríki. Í 1999 vórðu dóttirfeløg sett á stovn í Ávíkavist Hálandi og Finlandi, og seinast er eitt

dóttirfelag sett á stovn í Indiu. Útflutningsparturin hjá Migatronic hevur øll árin ligið um 65%.

Geografiskt fyllir danski

marknaðurin ikki nógv samanbórið við útflutningin, men danski idnaðurin og bilbransjan hava altíð tikið væl ímóti Migatronic. Fyrítøkan hevur 25 pro-

fessionell sveisisentur í Danmark.



Útflutningsparturin hjá Migatronic hevur øll árin ligið um 65%

Doing business in the Faroes?

FØROYA BANKI er høvuðsstuðul hjá



Vitja bás okkara á NORTH ATLANTIC FISH FAIR 29. apríl - 1. mai

a competitive edge...

For nearly a century, Føroya Banki has played a pivotal role in Faroese society, and today, Føroya Banki is the leading provider of financial services.

Many years of experience mean in-depth knowledge of the Faroese business environment, and whatever your financial needs, our financial counsellors can offer unique and personal service.

The personal approach is shared by our subsidiary insurance company TRYGD, which is able to assess your specific requirements, so that you can get the right cover whether it be marine or commercial insurance.

For wide-ranging experience and expert knowledge, contact TRYGD or Føroya Banki - the leading commercial bank.

- Fá eitt prát við ráðgevar okkara
- Njót forkunnuga føroyska høvðasúpan
- Høyr eisini fyrilestur um "Plane Maintenance (Skipað viðlíkahald) við Bjørn Krogstad frá SATPOOL SOFTWARE SOLUTION umborð á Norrønu 30. apríl kl. 11.00



TRYGD

Marine and Commercial Insurance

Göngin 7, P.O.Box 44, FO-110 Tórshavn
Tel +298 35 81 00, fax +298 31 72 11
www.trygd.fo

FØROYA BANKI

The leading Commercial Bank

Húsgøta 3, P.O.Box 3048, FO-110 Tórshavn
Tel +298 31 13 50, fax +298 31 58 50
www.foroyabanki.fo