

**NÆRINGS
FORENINGEN**
I DRAMMENSREGIONEN

**bæere
kraft.
drammen**

A background image showing two industrial workers in a control room. On the left, a man in a white hard hat and blue shirt is looking towards the right. On the right, a woman in a yellow hard hat, safety glasses, and a respirator mask is looking towards the left. They are surrounded by multiple computer monitors displaying data. The scene is dimly lit, typical of an industrial control room.

viporo

Pioneering polymer solutions



Providing polymer solutions since 1896

Hvordan satse på fremtidens marked når dagens marked tilbyr attraktive vekstmuligheter?

Patrick Waal, Vipo AS





3 Regler

1. Høyre fot er gass
2. Venstre fot er brems
3. Ikke trykk gass og brems inn samtidig

About Us

We are a unique group of experts in the whole value chain of polymer chemistry, product engineering, production and system installation. Headquartered in Norway with legal entities in France and United Kingdom.

Focused
Polymer
solutions

Founded
1896

**Annual
Sales**
83 Million
Euros

Employees
~240

Global
20 countries

Local
Krokstadelva
Norway

Facility
27,000 sqm

Regel nummer 3: Ikke trykk gass og brems inn samtidig



Regel nummer 1: Høyre er gass

I 2021 hadde Vipo en omsetning på 380 millioner kroner. I 2022 var det samme tallet 800 millioner. I 2023 passerer de en omsetning på 900 millioner kroner. Og marginene er svært gode. Det er virkelig god grunn til å smile i Kalosjegata 15. Gummifolket legger ikke skjul på at det har vært mange hektiske dager på veien til de gode resultatene. Det er «få hender som bærer mye», som Patrick sier det. Flere folk må til om den fine vekstkurven skal fortsette. Det er behov for alt fra produksjonsarbeidere til ingeniører til markedsfolk. De trenger egentlig en gigantisk kontaktannonse for å fortelle folk at de fins.

Stabeisene i Krokstadelva

Vipos avanserte gummiprodukter leverer som aldri før. På havbunnen, i høye vindmøllerparker og nå også på dekket på amerikanske fregatter.

10. JUNI 2024

TEKST: KARIANNE BRAATHEN / FOTO: ELIN EIKE WORREN

Hvordan satse på fremtidens marked når dagens marked tilbyr attraktive vekstmuligheter?

- Dedikerte ressurser
- Langsiktig strategi
- Teknologifokus
- Applikasjonsbasert utvikling
- Vær litt gæærn!

Hire
Dedicated
Resources



OPERATION



FINANCE



COMPETITOR? ↑

VISION MARKETING

Parameters	Weighting	Industries													
		Defense	Maritim	Rail	Offshore wind	Petrochem	Nuclear	Fish	Fishfarming	Bridge/tunnel	Batteries	Mining	Automobil	Health	Hydrogen
Potential yealry revenue TAT	14	3	3	3	3	2	2	1	1	3	3	2	3	3	2
Geography startup	9	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2
Market maturity	9	2	2	2	3	1	2	1	3	2	3	2	2	2	3
Trend	12	3	2	2	3	1	2	1	3	2	3	2	2	2	3
Known product for market	8	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	1	2
Potential for margin	8	3	2	2	2	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1
Product vs project	12	2	2	3	1	2	1	3	1	3	3	3	3	3	3
Need of investment	5	3	2	1	2	2	3	3	1	1	1	2	1	1	2
Leads/experience in market	6	3	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
Velocity	6	1	2	2	2	3	1	3	2	2	2	3	2	1	3
Chains in way to market	6	2	2	3	2	3	3	3	3	1	3	3	3	2	2
Enviromental benifits	5	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	1	2	2	3



TEAMWORK

CONTROL
success
RESEARCH



GROWTH

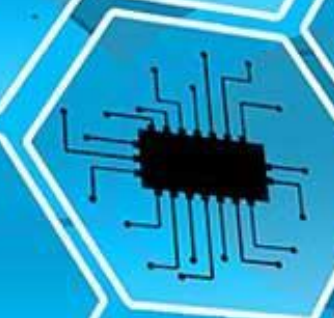


1010 0010 1001
0011 1110 0110
0110 0111 0001
1010 0011 1101

0011 1110 0110
0110 0111 0001
1010 0011 1101
0010 1001 0001



4.0





SOLUTION DEVELOPMENT



“

YOU NEED A
LITTLE BIT OF
INSANITY TO DO
GREAT THINGS.

”

— HENRY ROLLINS



Pioneering polymer solutions

Patrick Waal

Mobile Number | +47 938 74 977

Email | Patrick.Waal@Viposolutions.com

Address | Kalosjegata 15, 3055 Krokstadelva, Norway