Caldan er tæt på partnere og slutkunder på messen

Trods stor eksport ser den østjyske conyevorproducent Caldan det skandinaviske marked som meget vigtigt

Af Dan S. Frandsen

CONVEYOR: Selvom østjyske Caldan finder 95 procent af sin omsætning på eksportmarkederne, er Scandinavian Coating-messen i Øksnehallen i København vigtig. For Galten-virksomheden, der er en af verdens ledende på sit felt, sælger langt de fleste conveyor-anlæg til systemhuse. Og her er der en håndfuld danske aktører, som er Caldans vigtige kunder.

- Det er vigtigt at vise flaget og møde vores kunder og de kunder, som vores kunder skal handle med. Der bliver handlet mange conveyor-anlæg i Skandinavien. Også til videre eksport, siger Jens Calundan, medejer og direktør, Caldan.

Conveyor-specialistens ansatte har tidligere været på messen som besøgende, men i år udstiller virksomheden for første gang.

Systemhuse er vigtige

Store danske systemhuse bygger og eksporterer maleranlæg som turnkey-løsninger til hele verden. De leverer malerkabiner, ovne og forbehandlings- og vaskeanlæg, men de har ikke selv conveyor-anlæg i produktionssortimentet.

- Langt, langt de fleste anlæg sælger vi til systemhuse. Derfor er Danmark og Skandinavien et meget spændende marked for os, for der sker rigtig meget inden for overfladebehandlingsindustrien her, og derfor er vi også på messen, siger direktøren.

En anden årsag til deltagelsen er derfor, at Caldan står klar med assistance eller knowhow, hvis kunderne har behov for det.

- Der kommer også mange slutbrugere, og vi kan give dem nogle ideer om, hvordan man kan opbygge et maleranlæg, når det kommer til conveyorløsninger. For os at se, er conveyorsystemet hjertet i et maleranlæg, uddyber han.

Overalt i industrien er der fokus på automatiseret produktion. Det gælder også i overfladebehandlerbranchen.

Hos Caldan mærker man, at single conveyor-systemet, som er en enkelt skinne med fast hastighed, ikke sælger så godt som tidligere. I stedet er fleksibilitet og robotintegration nøgleord, og udviklingen går på, at både af- og påhængning af emner skal automatiseres.

- I dag går salget over på vores mere fleksible power & free-løsninger, hvor man hænger emnerne op på en vogn. Det giver et mere fleksibelt system med ventepositioner, skiftespor og påhængningsstationer, forklarer Jens Calundan.

Robotter kræver nøjagtighed

Og her er robotterne essentielle. I lang tid er maling blevet overført på emner ved hjælp af automation. I øjeblikket strækker robotterne sig også mere og mere til håndteringsdelen i masseproduktion. Og direktøren spår, at automation bliver mere og mere vigtig i fremtiden.

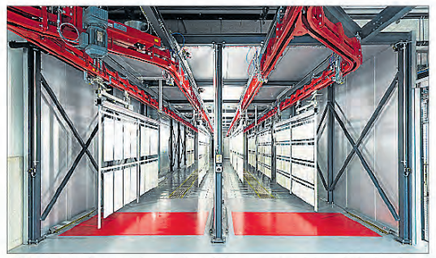
Håndterings- og malerobotter kræver også noget ekstra af Caldan. For der skal være ret stor nøjagtighed på den måde, conveyoranlægget afleverer vognene.

- Når vi parkerer en vogn foran en robot, skal vi vide nøjagtigt inden for få millimeter, hvor den skal stå, så robotten kan hænge rigtigt op eller male rigtigt, fortæller han.

Det kræver også, at virksomheden får mere og mere viden om robotter.

- Normalt er automation noget, som vores kunde selv leverer. Men vi får flere og flere forespørgsler, hvor anlæggene er så store, at man bruger robotter i stor stil. Og der kommer nu krav fra vores kunder om, at vi har de robotter med. For os som leverandør gør det, at vi bliver tvunget til at få en bredere viden, siger han.

Caldan har stort fokus på sin serviceafdeling, og 15-20 procent af virksomhedens omsætning sker i service og after sales. Der er ansat servicefolk i Tyskland, England, Indien og Danmark. Foto: Dan S. Frandsen



Alt fra Maersks containere til en iPhones er malet ved hjælp af Caldan-conveyoranlæg. Altså alt fra tunge ståldele til små plastikdele. Caldan har installeret 4500 anlæg på verdensplan. Foto: Caldan

- Halvdelen af vores omsætning finder vi i Tyskland, Østrig, Schweiz, Holland og Belgien. Tyskerne driver udviklingen, fordi de har en stor industri, som bygger alle mulige maskiner, siger Jens Calundan (i midten). I 2000 startede Caldan op med to mand i Tyskland. I dag har man 20 ansatte i byen Kassel. Afdelingen står selv for salg, projektledere, konstruktører og serviceafdeling. Foto: Dan S. Frandsen

Caldan vil skubbe til væksten

Produktionsudvidelse skal få vokseværksstrategi til at rulle

Af Dan S. Frandsen

VÆKST: Allerede 21 dage efter, at Caldan overtog nabobygningen, blev produktionen startet op. Det betyder, at conveyor-specialistens produktionskapacitet er vokset med 70 procent til 7000 kvadratmeter.

Udvidelsen er et meget håndgribeligt bevis på en ambitiøs vækststrategi. I 2018 satte Galten-virksomheden blus under en fireårig vækstplan, der skal løfte omsætningen med 35 procent.

- Planen følger vi benhårdt med ansættelser af sælgere og i produktionen, og vi er godt på vej, siger Jens Calundan, direktør og medejer, Caldan.

Malet kunststof giver vækst

Vækst er ikke noget nyt for Caldan. Siden 2000, hvor Caldan rykkede fra Hasselager til den nuværende lokation i Galten, er omsætningen tidoblet. Direktøren giver flere klare årsager.

- Vi har været supergode til at holde på vores medarbejdere, og vi har en meget lille udskiftning. Det giver en kerneviden, siger Jens Calundan, der også peger på, at virksomheden sætter en ære i ikke at efterlade et ufærdigt anlæg hos en kunde.

Der er samtidig en mærkbart, stigende efterspørgsel efter conveyor-løsninger på markedet. Specielt conveyor-anlæg, der kører på gulvet i stedet for i loftet og som benyttes til plastemner, giver vækst.

- Hvis man går 10 år tilbage, malede man meget træ og stål. I dag er plastkomponenterne kommet med i stor stil. Vi var helt klart dem, der gik forrest med et gulv-conveyorprodukt, der var pålideligt og stabilt, uddyber han.

En anden væsentlig årsag er flere og flere automatiserede anlæg, som kræver en conveyor-løsning.

Holder produktionen i Danmark

Mens Caldan finder kunder i hele verden, så finder produktionen kun sted et sted. I Galten.

Direktøren vil ikke betegne virksomheden som en maskinfabrik i traditionel forstand. For store laserskæringsserier eller store fræse-drejeserier bliver lagt ud til lokale leverandører. Støbedele og kuglelejer bliver også købt ude i byen.

- Alle profiler bliver svejst op i egne robotter. Og alle buer, trækstationer, vogne bliver samlet, formonteret, testet og sendt ud ad portene her. Det er vores klare filosofi, at vi skal fortsætte med at have produktion i Danmark, siger Jens Calundan.

Han betegner det som en kæmpe fordel. For Caldan er en teknisk virksomhed, og konstruktørerne kan gå ud og se de konstruerede anlæg i praksis i fabrikshallen, hvilket giver en kæmpe synergi.

- Vi har selvfølgelig regnet på, om det kunne svare sig at flytte en del af produktionen til Østeuropa, men hvis man kigger på for eksempel en køreskinne, er det under ti procent af kostprisen, der er manpower. Med de briller på vil det ikke give mening at flytte produktionen til et billigt produktionsland. Så vi automatiserer så meget, som vi kan, og kigger på flow, siger Jens Calundan.

Om det er stole, ventiler, kraner eller plastemner, der skal overfladebehandles, er ikke vigtigt. Foto: Caldan