

# Pladespecialist griber en niche

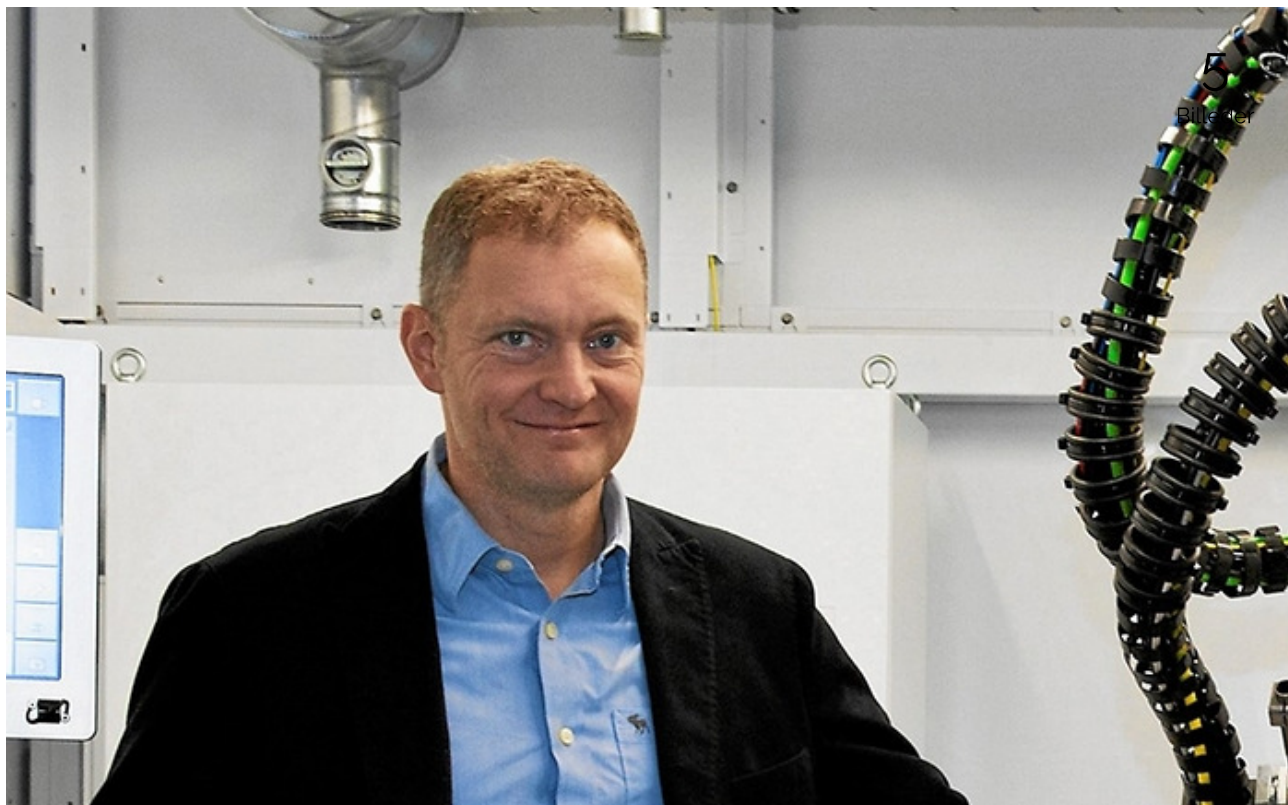


Af Simon Dinsen Hansen

Tip redaktionen om en historie

3. juli 2018 12:00

## I tæt parløb med Alfa Laval har tyndpladespecialisten Hougaard & Koefoed sat kurs mod fødevareindustrien og enkeltstyks-produktion



- Vi er nye i fødevareindustrien, og Alfa Laval har hjulpet os med at finde vores værktøjer, siger Mads Grunnet, administrerende direktør hos tyndpladespecialisten Hougaard & Koefoed.  
Foto/Andreas Bro.

Det kan sagtens lade sig gøre at finde nye markeder og nye kunder, hvis man tør.

**Læs også:** [Pladespecialist satser på fødevareindustri](#)

Det gør de hos tyndpladespecialisten Hougaard & Koefoed i Glostrup, hvor

direktør Mads Grunnet sammen med sine ansatte har sat kursen mod fødevareindustrien og store enkeltstyks emner i rustfri stål med tårnhøje krav til buk, svejsning og overflader.

Det sker i parløb med Alfa Laval, der er blevet den første kunde i det nyindrettede rustfri svejseværksted hos pladespecialisten.

- Vi kiggede på, hvor i markedet der er muligheder, og fødevareindustrien er en oplagt niche for os, siger Mads Grunnet, som vurderer, at netop leverandører til fødevareindustrien i flere tilfælde har haft dårlige oplevelser ved at sende svejse- og smedeopgaverne ud af landet til lande med billigere produktion.

De har med andre ord fundet ud af, at det kan være dyrt at købe for billigt.

### **Læs også:** Svejsekompetencer skruet to trin op

Nu har Hougaard & Koefoed investeret i et støvkontrolleret rustfri svejseværksted, nyt måleudstyr og styrkede svejsekompetencer til de ansatte.

- Vi har grebet nichen, fordi vi er gode til at styre processerne, og fordi vi kan skabe en tryghed for kunden, som kan regne med leveringstid og kvalitet. Vores kunder skal jo også levere til tiden over for deres kunder, siger Mads Grunnet, som har været i tæt dialog med Alfa Laval om selve opstarten af det rustfri værksted.

- Vi er nye i fødevareindustrien, og Alfa Laval har hjulpet os med at finde vores værktøjer. Det her kræver, at man har en god dialog med kunden om leveringstider, optimeringer og pris. Det er en kommunikation, som bliver en form for partnerskab, siger Mads Grunnet.

### **Få aktører på Sjælland**

Hougaard & Koefoed har indtil nu hovedsageligt leveret emner til elektronikindustrien, hvor GE, Terma og Combilent er blandt kunderne. Sidstnævnte producerer filtre til radiokommunikation, og dem leverer Hougaard & Koefoed hele serier af. Derfor er det helt nyt at producere store konstruktioner i få styk, hvor det første emne til Alfa Laval har været en pladefordamper på 2x1 meter.

- Vi har aldrig før lavet så store konstruktioner, og vores udfordring er, at vi skal give nogle bud på en opgave, som vi ikke kender, forklarer direktøren, der er overbevist om, at der er flere kunder fra fødevarerindustrien på vej ind i det rustfrie svejseværksted.

- Det kræver investeringer for os det her, men vi tror på det her, for det er en vej, vi ser muligheder i. Der er ikke så mange på Sjælland, der kan det, vi gør her. Samtidig er vi geografisk tæt på mange af kunderne, siger Mads Grunnet, som forklarer, at de ansatte også er meget motiverede for den nye strategi.

- Medarbejderne er rigtig glade, for de vil gerne udfordres og lære mere, og det passer også ind i vores strategi, siger Mads Grunnet, som har solide forventninger til den nye strategi.

- Vi er i gang med Alfa Laval, og nu arbejder vi på at få flere lignende kunder ind. Inden for et år vil jeg tro, vi har noget at lave hele tiden i det rustfrie værksted. Og om fem år kan der være endnu mere, og det kan være, vi har udvidet vores aktiviteter indenfor de her tekniske områder, svarer Mads Grunnet på spørgsmålet om fremtidsudsigterne for den nye satsning.

Som en del af parløbet med Alfa Laval har Hougaard & Koefoed fået godkendt det nye rustfrie svejseværksted af Alfa Laval. I alt ligger investeringer i værksted, medarbejderkompetencer og måleudstyr på cirka 250.000 kr.