



KUGGNYTT

Nyheter från Kuggteknik i Leksand. Nr 7. 2008

Investeringar i nytt och begagnat

Den senaste tiden har Kuggteknik satsat i omfattande maskininvesteringar.

— Nu är vi ikapp, säger en nöjd Pär Knutz, företagets VD. I framtiden är vårt mål att investera tio procent av vår omsättning i nya och bra begagnade maskiner.

De senaste åren har Kuggteknik arbetat med en långsiktig strategi vars tredje fas nu är genomförd.

— Vi började för drygt fem år sedan med att bygga ut lokalerna rejält, fortsätter Pär. Sedan gick vi vidare och satsade på vår egen kompetens, arbetsfördelning och struktur. Och den senaste tiden har vi investerat ikapp på maskinsidan.

DET ÄR EN HEL DEL INVESTERINGAR som genomförts:

- två nya NC-svarvar,
- en ny NC-fräsmaskin,
- en ny NC-styrd supportsvav för tillverkning av dornar och efterbearbetning av hål,
- en ny utrustning för höghastighets-trumling,
- en bra begagnad CNC-styrd kuggfräsmaskin, Mikron A15.

— Investeringarna är i linje med vår strategi, berättar Pär vidare. Vi ska ha så många moderna maskiner som möjligt för att optimera vår konkurrenskraft. Men medan vi alltid köper nytt när det gäller NC-svarvar, fleroperationsmaskiner och liknande, så har vi valt att köpa begagnade kuggmaskiner.

Tanken med detta är att kunna ha en så stor bredd som möjligt på kuggsidan till en försvarbar ekonomi. Dessutom är utvecklingen av kuggmaskiner inte så stor, så även bra begagnade maskiner kan leverera produkter med hög kvalitet under många år.

— Vi vill ha så många kuggmaskiner som möjligt för att ha största möjliga bredd, förklarar Pär. Vi vill ha en kuggmaskin som är optimal för varje typ av kugg.

SOM EN AV LANDETS LEDANDE tillverkare av allt inom kugg vill Pär dessutom hålla ett försprång till sina konkurrenter. Så förutom att öka bredden har företaget genom de nya investeringarna även ökat sin kapacitet.

Bland annat kan nu Kuggteknik tillverka



NC-operatörerna Lasse och Mattias framför våra nya NC-svarvar av märket Boley.



Cissi plockar ur detalj tillverkad i Mikron 15CNC.

bomberade kugg, vilket vi inte hade möjlighet till tidigare.

— För att bättre nyttja våra ökade maskinresurser och för att klara ännu större volymer har vi dessutom ökat vår bemanning på vårt andra skift, tillägger Pär.

I framtiden är Kuggtekniks mål att tio procent av företagets omsättning ska investeras i nya eller bra begagnade maskiner.

— I dagsläget ligger vi på den nivån, säger Pär, och det ska vi fortsätta att göra!

Personliga mötet bäst

Mässor, hemsida och trycksaker, men framför allt en personlig kontakt.

Kuggteknik bedriver sin marknadsföring på flera fronter. Den som både VD:n Pär Knutz och marknadsansvarige Ulf Pettersson föredrar mest är att träffa kunder öga mot öga.

Kuggteknik bedriver marknadsföring på flera plan för att få en så stor bredd som möjligt på sina kontaktytor.

— Varje år deltar vi i Elmia för att nå nya, potentiella kunder, berättar Ulf. Dessutom träffar man även många tidigare affärsbekanta och man kan diskutera öga mot öga, vilket ofta är mycket givande.

EN VIKTIG KOMMUNIKATIONSVÄG i dag är förstas Internet. Kuggteknik hade tidigare en hemsida ute, men Ulf erkänner att den inte uppdaterats så ofta som den borde. Men det har det blivit ändring på nu!

— En av våra anställda, Olle Olsson, är mycket duktig på att göra hemsidor. Han har uppdaterat och fräschat upp hela sajten. Nu ska vi hålla den aktuell och intressant, så varje gång någon besöker den ska man hitta något intressant, nytt eller givande.

Sedan några år ges KuggNytt ut, och den uppskattas för sina effektiva och kortfattade nyhetsartiklar, garnerat med kuggfrågan, som många alltid svarar på.

— Men det vi tycker är allra bäst är när



Pär Knutz i teknisk diskussion med en potentiell kund på Elmiamässan 2007.

vi får besöka våra kunder, eller ännu hellre, att vi får bjuda hit dem så de kan se vår verksamhet, alla våra maskiner och hur professionellt vi jobbar. Då finns det också goda möjligheter att i detalj diskutera tekniska frågor på djupet.

Finns det tid tar Pär eller Ulf gärna med företagsbesöken på en middag, eller om tillfälle ges, på en hockeymatch med Leksands IF, som nu förväntas ta sig upp i elitserien.

Ulf skickar ut en stående inbjudan till KuggNytts alla läsare:

— Hör gärna av er! Ni är välkomna!



Ulf Peterson, marknadsansvarig.

Kuggfrågan

Svaret på kuggfrågan i Kuggnytt 6/07, hur mycket den väldiga hälleflundran vägde, var 111 kg. Vinnaren fick en trevlig weekend i Leksand.

Den nya kuggfrågan lyder: Vad heter Kuggtekniks säkerhetsansvarige? Priset är 1 kg hundben och en överraskning!

Faxa eller maila, glöm inte att ange ditt namn, mail och telefonnummer.



Hemsidan i sin nya form.