



Fra flere mindre til én primær leverandør

I takt med stigende krav om automatisering og afhjælpning af tunge løft, har man på alukseringsfabrikken, HAI Horsens, valgt at indgå et samarbejde med Kjærgaard. Samarbejdet forpligter Kjærgaard til at sikre gennemførelsen af et teknologisk løft hos HAI. En proces, der allerede er godt i gang.

Kjærgaard fungerer i samarbejdet med HAI som rådgiver og primær leverandør, når det gælder service og vedligehold, el-installation, robotautomation, maskinstyringer, teledata, IT, m.m.

Helt grundlæggende er det Kjærgaards opgave at bistå HAI Horsens i videreudviklingen af den teknologiske platform i både produktionen og administrationen.

Direktør hos HAI Horsens, Jan Rohdemejer, lægger ikke skjul på, at fabrikken i nogen tid har efterspurgt et teknologisk løft, der skal ruste fabrikken til de udfordringer fremtiden måtte bringe. Udfordringer, der for HAI's vedkommende primært handler om effektivisering, øget kapacitet og afhjælpning af ergonomiske problematikker i produktionen.

”Indtil vi for et lille års tid siden indgik samarbejdsaftalen med

Kjærgaard

T: 7565 0000

www.kia.dk

**Kunde:
A/S HAI Horsens**



Kjærgaard, benyttede vi os af flere forskellige leverandører af udstyr til både vores administration og produktion. Vi fik, hvad vi bad om, men egentlig havde vi behov for leverandører, der kunne motivere os til at løfte det teknologiske niveau - særligt i produktionen”, forklarer Jan Rohdemejer. Kjærgaard leverede i juni 2007

et nyt Siemens telefonomstillingsanlæg til HAI og netop denne leverance blev starten på et samarbejde, der i dag griber langt ind i dagligdagen hos HAI.

Et krav, at Kjærgaard kan bidrage med et teknologisk løft

Langsomt overdrog vi flere og flere opgaver til Kjærgaard indtil Per Smedegaard en dag foreslog, at vi formaliserede samarbejdet på en måde, hvor vi kunne trække på nogle faste medarbejdere fra Kjærgaard til de daglige opgaver - primært i produktionen”, forklarer Jan Rohdemejer om påbegyndelsen af samarbejdet.

Valget faldt på Kjærgaard, fordi virksomheden er i stand til at løse alle de el-tekniske udfordringer, der måtte forekomme hos HAI. Jan Rohdemejer nævner endvidere, at Kjærgaard har kompetencerne til at bidrage med det teknologiske løft, som

kræves for at HAI kan forblive konkurrencedygtig.

Introduktion af robotter i produktionen

”Vi har en del håndtering forud for selve overfladebehandlingen - f.eks. håndterer vi store stykantal af smådele. I dag har vi fået en fuldautomatisk montagecelle, hvor arbejdet udføres af 2 industrirobotter, forklarer Jan mens han stiller op til fotografering ved den nye montagecelle.

Jan Rohdemejer slutter interviewet med at fremhæve Kjærgaards idérigdom som en væsentlig forudsætning for et givtigt samarbejde. ”Det interessante ved Kjærgaard som turnkey-leverandør er, at de kommer fra den el-tekniske verden og således kommer med idéer, som vi ikke får fra de mere traditionelle maskinbyggere, hos hvem mekanikken er det primære fagområde”.

Kjærgaard

Løsning · Odense · Hjallerup
Skive · Hedehusene

T: 7565 0000
F: 7565 0422

info@kia.dk
www.kia.dk

LÆS FLERE
KUNDECASES
PÅ KIA.DK