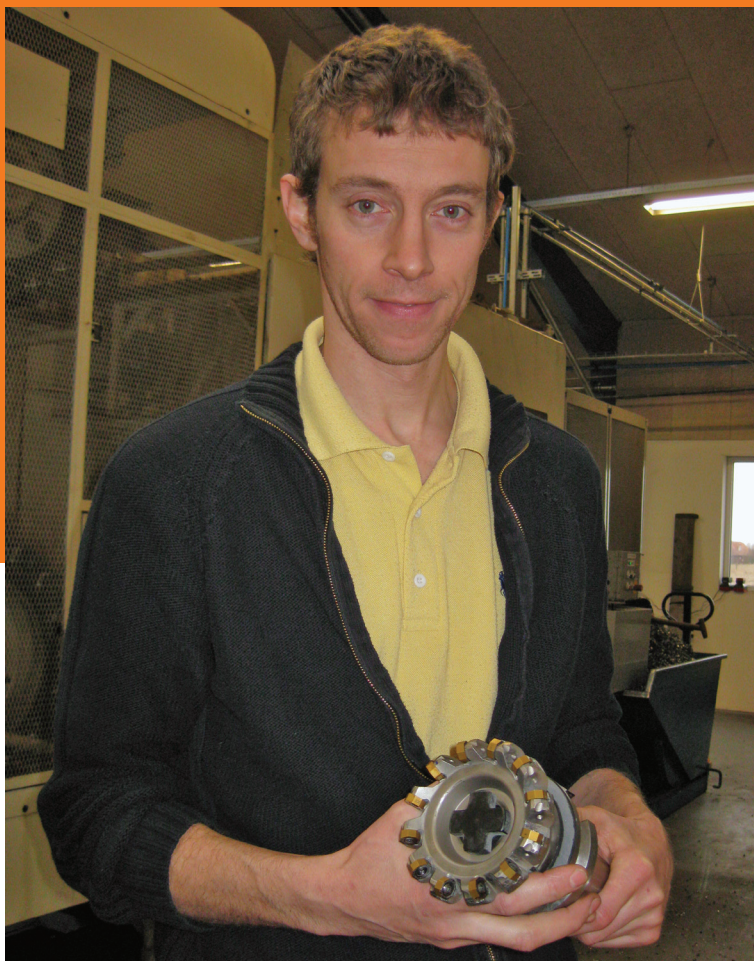


# Kundens medspiller

**For Bonnet Maskinfabrik A/S er tætte kunderelationer og kundetilfredshed nøglen til succes. Det kommer blandt andet til udtryk ved, at mange kunder er anden- eller tredje-generationskunder.**



Lars Bo Emtkjær med et ISCAR fræsehoved af typen Helido SOF 845 8/16 (16 skærkanter). Værktøjet er testet i samråd med KJs spåntagningskonsulent, og viste sig at være den mest økonomiske løsning pr. skærkant samtidig med at værktøjet har en god standtid.

Bonnet Maskinfabrik A/S er en ordreproducerende virksomhed med speciale i fortanding og de fleste former for spåntagende underleverandørarbejde. Her fremstilles tandhjul, maskin- og transmissionsdele samt komplicerede specialkomponenter til blandt andet motorer og gearkasser samt hydraulik- og pumpeproducenter. Kundekredsen tæller en række virksomheder i ind- og udland.

## Okuma-bearbejdningscentre

Siden Lars Bo Emtkjær vendte hjem til produktionsledelsen, er der udvidet i flere omgange, ligesom maskinparken er blevet optimeret. Blandt andet senest med flere store Okuma-bearbejdningscentre med paletter samt et lidt ældre Mazak-center af samme type. 'I forbindelse med maskinindkøbene har vi kunnet tilpasse vores portefølje, så vi på én gang kan levere mere til en enkelt kunde, og samtidig udbygge vores kompetencer, så vi samlet også får et større output.

## Specialløsninger

'Målsætningen er at være uafhængig af enkelte store kunder', siger Lars Bo Emtkjær, der tæller flere hundrede købende firmaer på sin kundeliste og glæder sig over, at den største ikke overstiger 15 procent af firmaets omsætning. 'Det er jo ikke sådan, at vi ikke vil have store kunder. Tværtimod, vi vil gerne sikre kvalitetsleverancer til tiden inden for vore specialer, men har prioriteret hele tiden at have en bred kunde-sammensætning, der udfordrer os fremadrettet, så der hele tiden også kommer emner til, som ikke

bare består i at hente et program frem og fjerne spåner', siger Lars Bo Emtkjær, og fortsætter: 'Hver enkelt kunde må omvendt gerne føle, at han/hun er vores vigtigste. Det er også en målsætning, vi har opstillet for os selv, at vi ikke bare er leverandør, men kundens aktive medspiller.

***'Vi prioriterer at have en bred kundesammensætning, der udfordrer os, så der hele tiden kommer emner til, som ikke bare består i at hente et program frem og fjerne spåner'.***

## Med i udviklingsfasen

Spåntagende bearbejdning, herunder tandhjulsfræsning og -slibning, er specielt på virksomheden, der fjerner cirka 1,5 tons spåner om dagen, når produktionen kører på sit højeste. 'Samarbejdet med kunden består ofte i, at vi allerede i udviklingsfasen kommer med i forløbet og påvirker det endelige produkt, så fremstillingen bliver optimal. Det er stærkt medvirkende til et langvarigt kunde-/leverandørforhold. Vi er bredt ude og leverer i dag både emner til fremstilling af landbrugsmaskiner og -udstyr, vindmølledele, komponenter til offshore og skibsmotorer samt transmissionsløsning

ger til eksempelvis fiskeri-erhvervet', fortæller Lars Bo Emtkjær.

## KJ og produktiviteten

Lars Bo Emtkjær fremhæver samarbejdet med KJ Værktøj as, der både omfatter værktøjsløsninger fra YG-1 og ISCAR. 'Vi møder en god

forståelse for vore udfordringer, og holdes løbende ajour gennem reel interesse. Det giver os muligheden for hele tiden at producere optimalt, og det er et must, hvis vi også skal klare os godt i fremtiden', konstaterer Lars Bo Emtkjær. Han er også glad for KJ Værktøjs initiativer såsom Spåntagningsdage og seminarer.

**Bonnet Maskinfabrik A/S har øget deres produktivitet med følgende produkter fra KJ Værktøj as:**

### Afkortning

Wikus Marathon  
Wikus Futura HM

### Boring

YG HM Dream Drill spiralbor

### Fræsning

ISCAR HELIDO S845-16  
ISCAR HELIDO SOF 45 8/16  
ISCAR TANGMILL F90LN-11  
YG HM Jet Power

### Stik

ISCAR CUTGRIP  
ISCAR DOGRIP  
ISCAR FACEGRIP  
ISCAR HELIGRIP