

Mer av det goda

Det goda mötet har präglat året som gick för oss på Bodycote. Framför allt det goda mötet med dig som kund. Under året som gick gjorde vi fler kundbesök än någonsin tidigare, och vi kommer att bli ännu mer synliga under 2014. Nu beger sig Team Bodycote ut i både Norge och Sverige för att söka fler goda möten.

Du som kund ska bara behöva ha en säljkontakt på Bodycote. Därför har vår säljorganisation genomgått en förändring med maximal kundservice i fokus. Även i byggandet av Team Bodycote har funnits plats för många goda möten. Våra roller har blivit tydligare, och med den nya titeln Key Account Manager, KAM, följer också ökade befogenheter.

Det finns mycket kunskap i Team Bodycote. Den vill vi förmedla vidare. Därför har vi hållit ett 20-tal seminarier och minimässor ute i landet under året som gått. En del har varit ute hos kund för företagets egen personal, andra har varit i samarbete med andra aktörer och öppna för alla. Konceptet kommer att utvecklas under året som kommer. Hör av dig om du är intresserad.

Tillsammans skapar vi ännu fler tillfällen till goda möten!



TEAM BODYCOTE



I DETTA NUMMER:

02

KUNDSERVICE

Minimässa – ny mötesplats

03

SAMARBETE

Ekets Mekaniska

04

AKTUELLT

Tech 100 och LPC





Man lär sig alltid nya grejer

En brokig samling människor har tagit plats framför föreläsarna. De har kommit för att ta del av de senaste yt- och värmebehandlingsmetoderna för framtidens produkter.

En del känner varandra sedan tidigare och får tillfälle att träffas i en ny miljö. Andra är mer

intresserade av att diskutera sina specifika förutsättningar med Bodycotes experter. Det kommer de strax att få tid till efter den gemensamma genomdragningen.

Bodycotes satsning på seminarier har fortsatt under hösten. Vid sex tillfällen på tre orter har nya och

gamla kunder fått möjligheten att lyssna till Bodycotes experter och diskutera mer specifika problem med säljarna i montrarna som står uppdukade tillsammans med kaffe och mackor. Eller som en av besökarna uttryckte det:

– Man lär sig alltid nya grejer!



Vad tyckte du om dagens seminarier/minimässa?

EVA STRAND tillverkar bland annat sängben och aluminiumprofiler för Firma Charles L. Strand. Hon passade på att diskutera ytbehandling:

– Hur blank kan jag få den här? Kallar du det spegelblank eller satäng?

– Vi vill gärna lägga mer av vår produktion i Sverige. Det är bra att Bodycote erbjuder sig att hjälpa till med tester.



PER OLSSON från Ballograf var bland annat nyfiken på Tufram®-beläggningen:

– Seminariet var intresseväckande, de bryter ner det på ett intressant sätt. Bodycote har bra spetskompetens på det de håller på med.

RONNIE HERMANSSON från E-AAM Driveline Systems i Trollhättan var även han på plats. Tillsammans med två kollegor passade han på att lära sig mer om LPC efter föreläsningen:

– LPC-tekniken är intressant. Jag visste ingenting om den tidigare, men nu ser jag att vi eventuellt kan ha användning för den i våra processer. Vi har också lärt oss mer om ytbehandling av aluminium.



Långsiktiga partners

– Våra kunder har extremt höga krav på kvalitet och ytfinish, säger Anders Björnfoth, försäljningschef på Ekets Mekaniska AB. Vi anlitar Bodycote som har stor kapacitet och flexibilitet. Vi ser dem som långsiktiga partners, inte som leverantörer.

Ekets är en av Sveriges största mekanikföretag inom skärande bearbetning. Deras kunder finns inom hydraulik, medicinteknik, försvar, industri och optik, och många av dem är världsledande på sina respektive områden. Kraven på produkternas tillförlitlighet är exceptionella.

– Bodycote hjälper oss med bland annat ytbehandling och anodisering av komplexa aluminiumdetaljer, säger Anders. Vi anlitar dem även för värmebehandling.

Det unika är standard hos Ekets. Produkterna tas fram i ett nära samarbete mellan tekniker och kund. En av Ekets kunder är den anrika kameratillverkaren Hasselblad där Mats Kennevik ansvarar för alla bearbetade komponenter.

– Ekets är en av våra huvudleverantörer, säger Mats. De har hög teknisk nivå, god kapacitet, stor flexibilitet och finns geografiskt nära.

Mats syftar på att en av Ekets produktionsanläggningar finns i Mölndal. Men liksom Bodycote



”Bodycote har stor kapacitet och flexibilitet. Vi ser dem som långsiktiga partners, inte som leverantörer.”

är Ekets utspritt på flera platser i landet. Därför har Bodycote initierat gemensamma transportlösningar som en del av kundservicen. Något som även kommer att erbjudas fler kunder.

– Det är viktigt ur ett miljöperspektiv, säger Anders. Vi är miljöcertifierade och samordnade transporter bidrar till att minska företagets miljöpåverkan.



SAMARBETE MED KVALITET OCH PRECISION.
Bilden tagen vid ett avstämningsmöte innan jul med Frida Eriksson, inköpschef på Ekets Mekaniska och Ulf Särman, KAM-ansvarig på Bodycote.

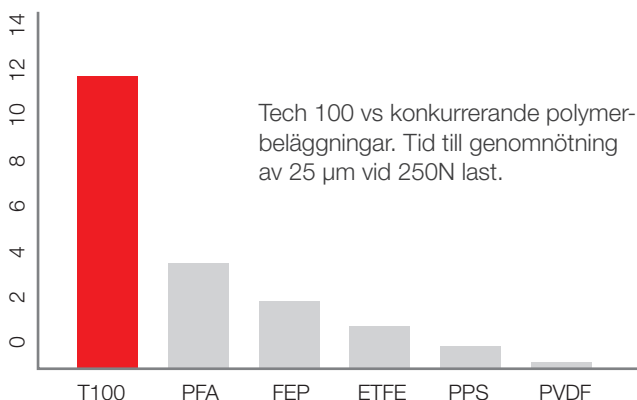
AKTUELLT

YTBEHANDLING

Tech 100 – ny polymerbeläggning med bra egenskaper

- Tech 100 är en ny produkt som kan erbjuda en kombination av prestanda som många befintliga polymerbeläggningar saknar.
- Tech 100 är ett självklart val för konstruktörer som söker förbättrat korrosions- och nötningsskydd samt "non-stick"-egenskaper.
- Tech 100 har utmärkt hållbarhet och reptålighet jämfört med konventionella fluorpolymerer.
- Tech 100 har mycket god beständighet mot kemikalier som salter, syror och alkalier, aromatiska kolväten och vattenånga.

NÖTNINGSPROVNING: TID TILL GENOMNÖTNING



VÄRMEBEHANDLING

LPC – framtidens sätthårdning

Finns färdig och installerad i Stockholm/Älvsjö. Öppet hus i slutet på mars. Fördelar, se nedan:

- Ingen randoxidering.
- Ingen HTTP-struktur.
- Bättre utmattningsegenskaper.
- Klena och bottnade hål.
- Snabbare process.
- Renare detaljer.
- Mindre formförändringar.
- Ingen efterbearbetning.
- Mindre miljöpåverkan.



Bodycote



HÄNDELSER & MÄSSOR 2014

SEMINARIER/MINIMÄSSOR

- Halmstad/Växjö/Värnamo, vecka 6
- Lund/Malmö, vecka 17
- Västerås/Eskilstuna, vecka 20
- Stockholm AGA Gas, vecka 21
- Göteborg, vecka 41

ELMIA SUBCONTRACTOR

- Jönköping, vecka 46

ÖPPET HUS

- Älvsjö – Invigning LPC, vecka 13

KONTAKTA OSS

För frågor eller mer information:

Bodycote
Spadegatan 23
Box 124
SE-424 65 Angered

+46 31 332 19 00
marknad.sverige@bodycote.com
www.bodycote.se

