

25 år med fremgang hos Metalservice A/S

12. april 2011 / Indland / Af Flemming Thyssen 

Der er sket en stor udvikling med den horsensianske virksomhed Metalservice A/S, der leverer halvfabrikata i diverse legeringer inden for aluminium, kobber, messing og bronze, siden Peter Gammelby startede virksomheden op i 1986.

Virksomhedens nuværende ejer Peter Gammelby, startede for 25 år siden op i privaten og brugte garagen som lager. Her 25 år og et par flytninger senere, råder virksomheden over et nybygget domicil med 4200 kvadratmeter lager og 450 kvadratmeter kontor.



Peter Gammelby og Peter Larsen står foran domicilet i Horsens.

- Vi har stille og roligt arbejdet os op, så vi kan tilbyde flere og flere kompetencer til kunderne, fortæller Peter Gammelby.

- Ligesom vi har fremtidssikret os ved at købe en grund på 20.000 kvadratmeter, således at vi kan udbygge kapaciteten i takt med behovet.

I år 2000 blev tyske Nie-Met samarbejdspartner, og det betød en stor forøgelse af produktsortimentet.

- Vi er lagerførende i et bredt sortiment af aluminium, kobber og messing halvfabrikata i stænger og plader. Igennem et tæt logistisk samarbejde med Nie-Met, får vi leverancer fra Bremen 3-4 gange ugentligt, forklarer Peter Gammelby

- Så foruden vores eget lager, råder vores samarbejdspartner over et 40.000 kvadratmeter stort moderne lager, beliggende i Bremen Tyskland, med mere end 8000 tons materialer og i 6000 forskellige dimensioner.

- Desuden råder Nie-Met over et stort bearbejdningscenter som kan levere pladeemner op til 3 millimeter fra coil og plade skåret på fixmål op til 500 mm.

Specialist i metaller

Netop ideen med at levere pladen på nøjagtigt det ønskede mål er virksomheden sikker på bliver afgørende i fremtiden.

- I takt med den hårde konkurrence er spild en af de parametre der kæmpes på, og her kan virksomhederne vinde meget ved at få pladerne leveret skåret således at der er et

minimum af materialespild, når de videreførarbejder pladerne, mener salgsschef Peter Larsen.

- Derfor er det vigtigt for os at snakke med den produktionsansvarlige ude hos kunderne, således at vi kan få klarlagt deres behov og udregne, hvor meget spild de kan undgå.

Virksomheden tager kun materialer hjem, fra anerkendte europæiske værker.

- Vi sælger kun metaller med fuld sporbarhed og fra værker, hvor der bliver fremstillet en ensartet kvalitet. Samtidig skal de levere rettidigt, for at vi kan overholde leveringstidspunkt og minimumslagre for vores kunder, fortæller Peter Larsen.

- Samtidig synes jeg, det er vigtigt at understrege, at vi her i virksomheden alle er specialister i metaller. Når kunderne ringer får de en i røret, som er ekspert på området metaller og som ved en masse om produkterne. Det er også en af vores store styrker.

For at kunderne skal få en forståelse for de store prisudsving, som er på metal, tilbyder virksomheden adgang til metalnoteringer på deres hjemmeside.

- Vi registrerer metalnoteringerne på hjemmesiden. Så kan kunderne se tilbage på, hvor store udsving der har været på noteringerne. Ved at studere historikken får mange af vores kunder en bedre fornemmelse af, hvorfor prisudviklingen er, som den er, siger Peter Larsen. •