

Almexa

ER MED I KAPLØBET OM KAMPFLYENE

Nye kampfly giver travlhed hos Almexa, allerede nu er der købt. Den fynske virksomhed leverer præcisionsarbejde udført i Edgcam og SolidWorks

De nye kampfly, som Folketinget snart beslutter sig for at købe, giver allerede nu travlhed hos Almexa i Odense. De tre store flyfabrikanter Boeing, Lockheed Martin og Saab har haft møder med den lille virksomhed. Uanset hvem der får ordren på de omkring 30 nye kampfly, vil det give arbejde til Almexa.

Når flyfabrikanterne har interesse i Almexa, er det ikke uden grund. Virksomheden har gennem sine ti leveår opbygget stor viden om, hvordan man arbejder i aluminium og har trods sin lidenhed mange års erfaring som leverandør til "sikkerheds og forsvarsindustrien".

Selv om beslutningen om hvem der skal levere de nye kampfly er udsendt til efter nytår, er direktørerne på Almexa allerede nu ved at lede

efter et nyt firmadomicil. For når ordren lander, står de nuværende bygninger ikke til. Og uanset hvilket kampfly der vælges, kommer Almexa til at levere dele til flyene.

ERFARING OG PRÆCISION

Det, der kvalificerer Almexa som leverandør til en industri, der stiller så store krav til præcision som flyindustrien gør, er - foruden det store materialekendskab - at man på virksomheden er meget dygtige til at udnytte mulighederne i såvel SolidWorks som Edgcam helt til kanten så at sige. Almexa fremstiller komplicerede konstruktioner lige fra store strukturer i millimetertynde profiler til små emner bearbejdet med hjælp af fem-akset simultanfræsning på højhastighedsmaskiner.

Den store fordel ved aluminium er, at det er meget let og fås i utallige legeringer tilpasset efter, hvad emnet skal bruges til. Udfordringen ved metallet er, at det er svært at bearbejde til millimetertynde profiler med meget snævre

tolerancer uden nogen form for efterbehandling i form af afspænding eller varmebehandling. Dette er ofte ikke tilladt til flykomponenter, da man så vil skade egenskaberne i aluminiummet.

- Vi kan ting i aluminium, som jeg næsten godt tør sige, at der ikke er andre herhjemme, der kan. Ting vi kan, fordi vi udelukkende arbejder i aluminium og derfor har fået opbygget en meget stor viden om materialet og om, hvordan det skal bearbejdes, så kvaliteten af det færdige emne er i top, siger Roar Jensen.

Umiddelbart skulle man tro, at en blok aluminium er ens fra ende til anden, men sådan forholder det sig ikke. Spændinger i metallet gør, at man skal bearbejde fra bestemte vinkler, i bestemte dybder og også helst med meget hurtige maskiner for at få et godt og præcist resultat.

- Det handler om at finde ind til det sted i aluminiumsblokken, hvor spændingerne er mindst. Der er stabiliteten og dermed styrken størst - lidt ligesom i kernetræ. Det kræver stort materiale-

kendskab at få det bedste ud af aluminium og sikre, at de meget tynde profiler, vi fremstiller, er målfaste og ikke slår sig, forklarer Roar Jensen.

PERFEKTE FRÆSEBANER

Almexa bruger Edgcam til programmering af maskinerne, selv om mange mener, at man skal bruge branchespecifikke programmer, hvis man vil gøre sig gældende på et marked, der stiller så store krav til præcision som netop fly-, militær- og medicindustrien.

- Vi er rigtig godt tilfredse med Edgcam.

Faktisk er der visse ting, Edgcam kan, som det også gør bedre end andre og meget tungere programmer. Blandt andet er programmet rigtig godt til aluminium, fordi der er arbejdet rigtig meget med fræsebanerne. Det i kombination med meget hurtige maskiner giver en meget flot og jævn overflade. Det kan vi se, når vi sammenligner vores produkter med det, vores "konkolløgere" laver med andre programmer, siger Roar Jensen.

FJERNSUPPORT

Mange af Almexas kunder fordrer stor diskretion om deres produkter. Det er en ekstra udfordring for virksomheden, fordi der sommetider kan være behov for at vende en problematik i forhold til programmering.

- Da vi ikke må udlevere vores kunders filer, er vi rigtig glade for Edge-Teams fjernsupport på såvel Edgcam som SolidWorks, som gør, at vi kan give dem adgang til at kigge med på vores computer og guide os igennem til en løsning, siger Roar Jensen.

INDUSTRI-SAMARBEJDSAFTALER

Når forsvarer køber materiel i udlandet, skal den udenlandske leverandør afgive ordrer hos danske virksomheder for samme beløb. Et af formålene med modkøbsaftaler er at tiltrække udenlandsk teknologi og know-how til Danmark. Modkøbsaftaler, der er særligt attraktive for danske virksomheder, skal ikke nødvendigvis afregnes i forholdet 1:1.

Sensor i aluminium til overvågning af militærbaser designet og konstrueret i SolidWorks.



Teknisk direktør hos Almexa, Roar Jensen.

Almexa

Almexa Aps. blev stiftet i 1999 af Roar Jensen. Virksomheden ejes i dag af Roar Jensen (tekn. dir.) og Bjarne Caspersen (adm. dir.) i fællesskab.

Almexa har specialiseret sig i at producere emner i aluminium og har kunder indenfor blandt andet fly-, rumfarts- og medicinalindustrien.

Almexa beskæftiger 12 mand og blev både i 2006 og 2007 kåret som Gazelle-virksomhed i Børsen. Almexa er medlem af Center for Sikkerheds- og Forsvarsindustrien, og af GripenDKteam. (Saab)

Læs mere om Almexa på www.almexa.dk