

# I år uddelte vi 12 påskeæg

Kabelkonfektionering har i en del år været nedtonet på det danske marked. Men AD Cut beviser, at der fortsat er plads til bearbejdede og terminerede kabler – samt større konstruktionsopgaver – i Danmark. Og fortjenesten kommer både kunde og AD Cut til gode

Af Rolf Sylvester-Hvid

- Så længe der findes folk med målebånd og bidetænger inden for dansk industri, så har vi vores berettigelse. Kabelkonfektionering, afkortning og montage af konnektorer er måske ikke den mest sexede del af underleverandørindustrien, men det udgør alligevel en stadig stigende del af outsourcingen for mange virksomheder. Og hvor tendensen i flere år har været outsourcing til lavtlønsregionerne, så betyder automation og en rationel tilgang til arbejdet, at dansk kabelkonfektionering igen kan være med i den internationale konkurrence, indleder Jesper Borup, der er direktør for og indehaver af AD Cut. Den Haslev-baserede virksomhed går nu mod den tendens, der har været til udfasning af kabel- og ledningsopgaver fra Danmark – og succesen har Jesper Borup gjort målbar i uddelingen af påskeæg i 2019, hvilket blev til 12 styk til AD Cuts medarbejdere. Det er med andre ord en virksomhed af en vis størrelse og med en god position som dansk underleverandør.

Jesper Borup har selv en lang historie inden for kabelbranchen, og han kom fra Draka og tidligere Klitsø, der begge under skiftende ejerkonstellationer har været og er store leverandører af kabelpro-



En effektiv produktion i Danmark handler om automation og gennemtænkt logistik. Jesper Borup fortæller, hvordan AD Cut løbende har oparbejdet begge dele – blandt andet med et simpelt, men gennemtænkt system af "opgavekasser".

dukter til flere brancher. Historien handler også om den lille mand- og konevirksomhed – AD i firmanavnet står faktisk for "Anne Dorthe" – der overtog en klippemaskine fra Klitsø og satte arbejdet med

kabelkonfektionering i gang uden et egentligt stort kendskab til branchen. - Først gik det godt og siden knap så godt for AD Cut, og på et tidspunkt for nogle år siden spurgte de oprindelige ejere,

om jeg ville overtage virksomheden. Opbremsningen i markedet i 2009 satte også sine spor på virksomheden, men siden er det kun gået fremad, konstaterer Jesper Borup, der i øvrigt oplevede en forbavsen-



AD Cut kan arbejde med ledertværsnit fra 0,14 til 400 kvadrat, hvad der dækker behovet i de fleste danske industrier.

de velvilje fra den lokale bank til at bringe AD Cut videre.

## Økonomi i tilpasning af produkterne

Med sine mange år i kabelbranchen kender Jesper Bo-

rup en række virksomheder og leverandører til AD Cut fra tidligere. Mange af grossisterne i branchen er gode til at flytte varer, men de er sjældent villige til at tilpasse produkterne til faktiske kundespecifikatio-



**Power for Professionals**  
Power Converters, Adaptors,  
PCB Mount, Modular, UPS,  
Battery Chargers m.m.



[www.repcomp.dk](http://www.repcomp.dk)



Jesper Borup i et af AD Cuts nye "opgavelokaler", hvor man fremstiller komplekse kabeltræer til en truckkunde. Et skift fra farvede til fuldt opmærkede hvide kabler har forenklet logistikken og givet kunden et langt bedre og mere intelligent produkt.





Ole Clasen ved én af AD Cuts nye automatiske maskiner, der udfører og logger alle processer.

ner. Her er det selvfølgelig, at AD Cut kommer ind i billedet. For en række produktionsvirksomheder giver det mening at modtage kabler og ledninger som "komponenter", klippet, afisoleret, termineret og even-

kommer grossisterne til gode, da de kan koncentrere sig om logistikken – og levere mange af deres produkter til os, siger Jesper Borup. At modellen fungerer, illustreres nok bedst gennem

” - Konfektionerede kabler kan i mange tilfælde være en både mere effektiv og billigere løsning

tuelt bundtet, så de kan indgå i en regulær produktion uden videre behandling hos kunden. - Konfektionerede kabler kan i mange tilfælde være en både mere effektiv og billigere løsning. I hvert fald hvis man

Jesper Borups konstatering af, at blandt AD Cuts 10 største kunder har rundt regnet halvdelen tidligere fået fremstillet deres konfektionerede kabelløsninger i udlandet, men foretrækker nu dansk produktion. Programmet hos



AD Cut har nu 12 medarbejdere. Norma Kristensen er i gang med en termineringsopgave.

sammenligner med de omkostninger, som vores kunder selv skulle oppebære, hvis de selv skulle tilpasse kablerne. I praksis kan man sige, at AD Cuts eksistens er baseret på, at vi deler fortjenesten med kunderne. Det er en win-win-situation, der faktisk også

AD Cut spænder fra kabeltværsnit mellem 0,14 og 400 kvadrat med en række af de processer, som man kan tilføje kabler og ledninger – helt ned til mærkning. Og kundeunderlagets omfang vokser også, da lampefabrikker, byggepladser, elektronikproducenter,

stavlebyggere og elselskaber er blandt kunderne. Det gælder også vindindustrien – om end AD Cut befinder sig i den attraktive position, at de er underleverandører til underleverandørerne, hvad der i visse tilfælde forenkler forhandlingerne.

**Intelligens i designet**

Man kan spørge sig selv, hvordan det er økonomisk realistisk at arbejde med kabelkonfektionering i dag i et højt lønsland som Danmark. Men svaret ligger – som for så mange andre brancher – i den grad i den automation og effektive logistik, man kan tilføje produkterne. Og så er nærhedsprincippet aldrig af vejen, ligesom Danmark vinder på agilitet, ganske små

minimumsordrer og korte leveringstider. Det er da klassiske dyder, som fortsat bliver mere og mere interessante for mange danske industrivirksomheder.

- Det er vigtigt at bevare de danske produktionsarbejdspladser. Outsourcing til udlandet kan i sidste ende blive døden for vores hjemlige OEM-virksomheder, og dansk kvalitet er sædvanligvis meget høj. Dertil kommer så den intelligens, man kan tilføje designet. Den løbende udvikling og store viden om produkterne hos underleverandørerne giver et vigtigt feedback til OEM-kunderne, der derved kan fremstille endnu bedre og mere effektive slutprodukter, fortæller Jesper Borup.

Han viser i ét af AD Cuts nyeste

lokaler, der indgår i virksomhedens løbende udvidelse, et eksempel på kabeltræer, som bliver fremstillet til trucks. De meget komplekse konfektionerede kabelløsninger repræsenterer netop den pingpong, som eksisterer mellem en visionær kunde og en kreativ leverandør. Kabeltræerne er ikke længere baseret på farvede kabelbundter. I stedet bruges kun hvide kabler, der til gengæld alle er mærket med start- og slutposition. Det letter arbejdet under montage og eventuel eftersøgende fejlsøgning og reparation i felten. Og så giver det en stærkt forenklet logistik og en overordnet mere prisbillig løsning, at man kan nøjes med én kabelfarve frem for måske ti forskellige.



**Smarte løsninger der accelererer design**

Byggesten der optimerer dit designs intelligens

Teknologiens udvikling skaber flere og flere komponenter der kræver intelligente systemer. Microchip har været forrest med denne udvikling og giver dig en bred løsningsportefølje der hjælper dig til:

- let at finde det rigtige intelligensniveau til dit design med vores brede portefølje af 8, 16 og 32 bit MCU'er, DSC'er og MPU'er
- effektivt at skabe differentierede designs med fleksible periferenheder og funktioner
- at accelerere designtiden med vores intuitive udviklingsmiljøer, komplette reference designs, gratis software biblioteker og automatiske kodegenereringsværktøjer.



Lær hvordan Microchip giver dig hurtigere udvikling ved at levere løsninger der ikke blot er smarte, men også forbundne og sikre.



Bliv smart på [www.microchip.com/Smart](http://www.microchip.com/Smart)



Microchip navnet og logo samt Microchip logoet er registrerede varemærker for Microchip Technology Incorporated i USA og andre lande. Alle andre varemærker er deres respektive ejeres ejendom. © 2019 Microchip Technology Inc. Alle rettigheder forbeholdt. DS00002769A. MEC2237A-Den-06-19