



Steel Products

1924 - 2024



Indholdsfortegnelse

Forord	3
Vores historie	4
Vores grundlægger	22
Vores virksomhed	28
Vores medarbejdere	44
Vores ansvar	52
Vores produkter	60
Vores kunder	72

En 100-års fødselsdag er en milepæl af de helt store

100 år med krige, store økonomiske kriser og en hæsblæsende teknologisk udvikling har ikke været let for en produktionsvirksomhed at overleve i. Men det er lykkedes for Steel Products, som i dag står som en velfunderet virksomhed – parat til at vokse.

Denne jubilæumsbog giver et bud på, hvordan det er lykkedes for Steel Products at nå til at fejre sit 100-års jubilæum som en virksomhed, der er funderet i noget så traditionelt som godt gammeldags håndværk.

Bogen giver et indblik i de milepæle, virksomheden har opnået igennem de seneste 100 år – investeringer, opfindelser og resultater. Vi sætter dem i relation til verden omkring virksomheden – både i Horsens, i Danmark og internatio-

nalt. Og så giver vi et bud på fremtiden gennem interviews med de ejere, ledere, medarbejdere og kunder, som tegner virksomheden i dag.

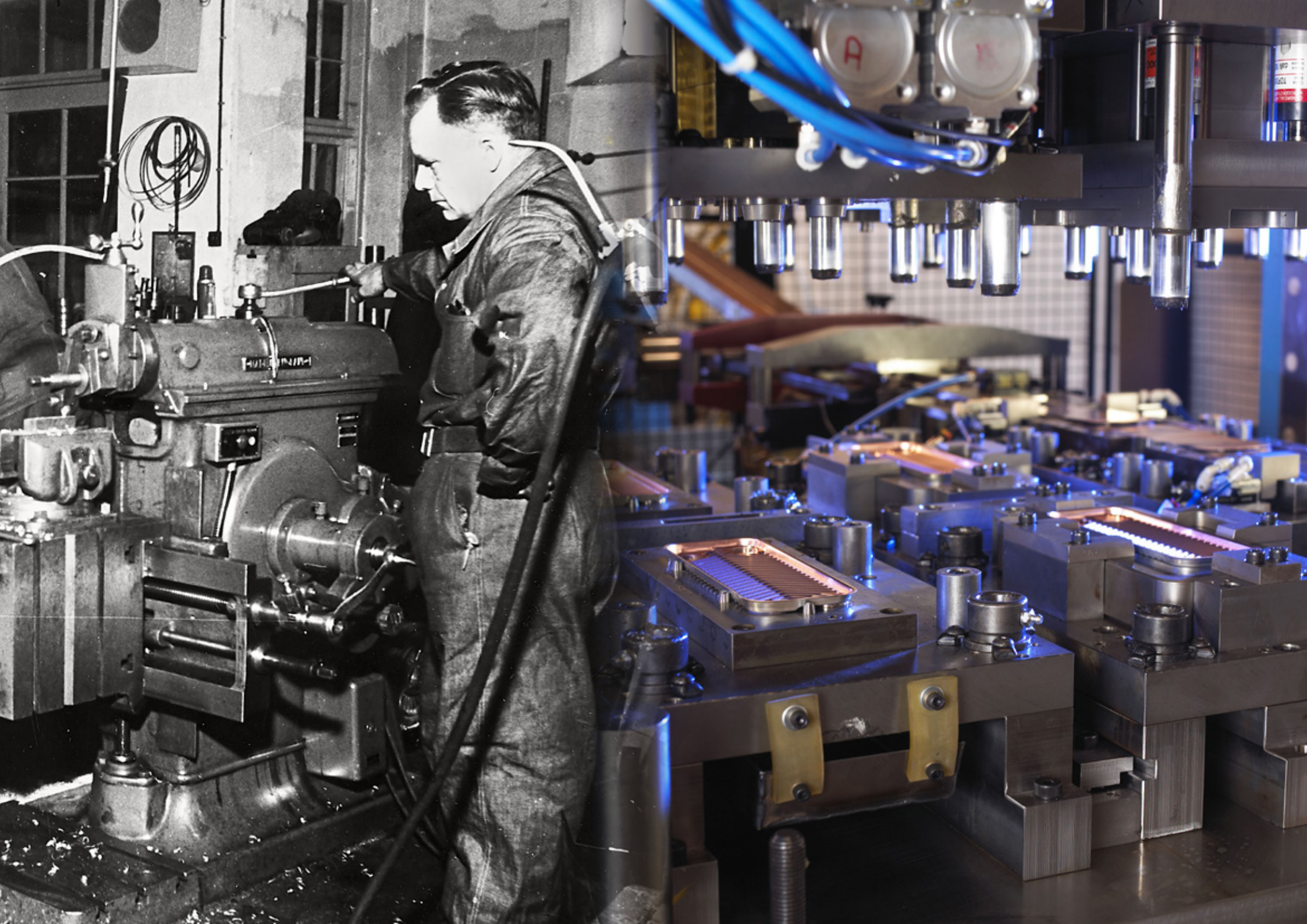
Bogen er en hyldest til alle de mennesker, som gennem tiden har formet Steel Products til en virksomhed, som på mange måder er langtidsholdbar. Produkterne er holdbare, kunderelationerne er langvarige, og medarbejdere fejrer ofte både 40- og 50-års jubilæum.

Nu kan vi sammen bladre os igennem og fejre vores første 100 år.

Rigtig god læselyst.

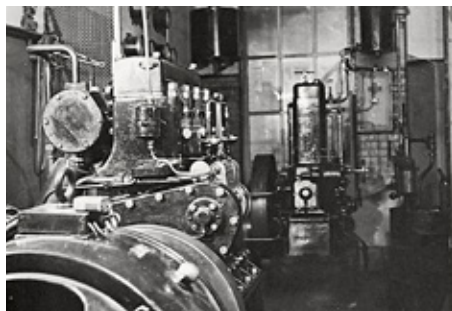
Vores historie





1920'erne

I 1924 i en baggård i Horsens starter Aage Østergaard en sølvsmedje. Tre år senere køber han en villa og opfører en mindre fabriksbygning. For at få råd til at købe maskiner og værktøj indgår Aage Østergaard et finansielt samarbejde med grosserer Christian Rasmussen.



Dieselmotor leverer el til egen fabrik om dagen og sælger til "belysningsvæsenet" om natten.



Villaen på Christiansholmsgade danner ramme om privatliv og virksomhed.



Tegningen viser, hvordan fabrikken bygges op rundt om villaen.



Smykkeskrin og produkter af sølv og tin er del af sortimentet.

1920

1921

Der er en stor vandring fra land til by. Indbyggertallet i Horsens er omkring 25.000

I 1920'erne er varebilen en trækvogn, og lastbilen er en hestevogn

1929

Den amerikanske børskollapser, og økonomisk krise og arbejdsløshed breder sig. Flere industrivirksomheder i Horsens må lukke

Produkter i 1920'erne

- Smykkeskrin – Kathrine broderer stykker til skrinene
- Produkter i sølv og tin, som er på mode i 20'erne.

1930'erne

Der er stor mangel på materialer på grund af den økonomiske krise. Det får Aage Østergaard til at tænke nyt, fx producerer fabrikken nu vandfade af gamle tønder fra en gasfabrik. Galvanisering af vandfadene klares også på fabrikken.

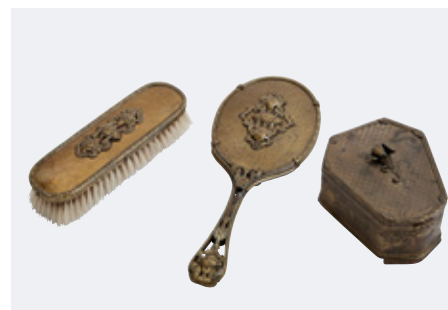
Aage Østergaards far flytter ind i huset i Christiansholmsgade. Han hjælper med at fremstille træprodukter, fx indmad til skrin af cigarkasstræ og trækas-ser til forsendelse



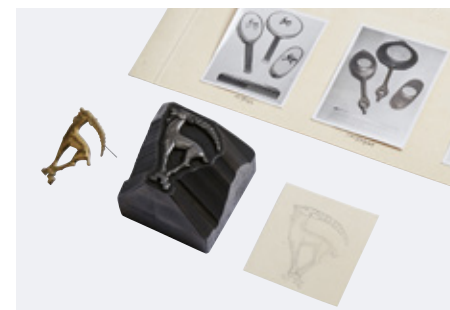
Fabrikken udvides løbende for at få plads til de forskellige afdelinger.



Fabrikken havde egen afdeling til galvanisering.



Toiletgarniture i mange udformninger og materialer.



Der lå godt håndværk bag de fine produkter.

Produkter i 1930'erne

- Toiletgarniture – spejle, børster, sæbekopper mm. Overfladebehandling, så det ligner messing
- Vandfade produceret af gamle tønder fra gasfabrikken Hede Nielsen – som man galvaniserer.

1930

1930'erne er præget af krise og arbejdsløshed i hele verden

1932

Arbejdsløsheden i Danmark var på 31,7 %

1939

Aage Østergaard har nu ansat 50 medarbejdere

1940'erne

Virksomheden Aage Østergaard mestrer nu mange processer med trykbænke, stans og pres, overfladebehandling, svejsning og montage samt en værktøjsafdeling. Man investerer i en udvendig kran og en stor hydraulisk presse.

Der var i en periode ansat 50 kvinder til bare at samle toiletgarniture, der også blev messingbelagt i huset.



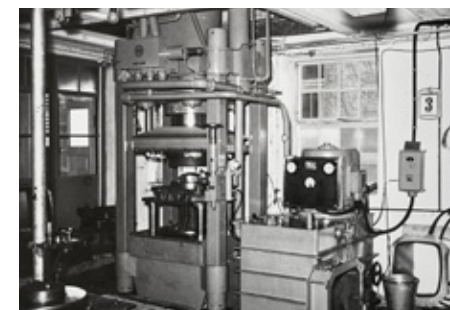
De mange trykbænke er trukket af fladremme.



Der var mange ansatte til montering af toiletgarniture.



Møntboks til Horsens Bybusser.



Stor hydraulisk presse, som stikker gennem loftet til næste etage.

1940

1940

Nazi-Tyskland invaderer Norge, Danmark, Holland, Belgien og Luxembourg

1945

Anden verdenskrig afsluttes

1945

Antallet af personbiler i Danmark er 40.000

Produkter i 1940'erne

- Brocher
- Forkromet inventar til butik og til bank i skuret messing
- Møntbokse til Horsens bybusser
- Kofangere og andre dele til biler og motorcykler
- Lamper
- Møbelbeslag
- Stand-askebægre med løver
- Vaskekedler

1950'erne

Aage Østergaard er underleverandør til en lang række danske virksomheder, som fremstiller bl.a. motorer, maskiner, møbler og slagterudstyr.

Virksomheden er i front teknologisk og investerer i en excenterpresse, som man i starten har svært ved at finde opgaver til. Inden længe bliver der dog behov for at investere i flere presser.

Aage Østergaard opretter en forsøgsafdeling for at få mere frie hænder til at afprøve sine idéer.

Danfoss er den dominerende kunde i 1950'erne.



Trækning af bælge til Danfoss' radiator-ventiler.



Bælge til Danfoss' radiatorventiler.



Excenterpresse, som der ikke er mange af i Horsens på denne tid.



Metalskilte, relækasser og cigarhylstre.

Produkter i 1950'erne

- Arkivkasser af træ med jalousilåger
- Hætter til gasflasker
- Metalskilte
- Oliekanter
- Relæskabe
- Kompressorhuse
- Magnetkapsler
- Bunddæksler til motorer
- Hylstre til cigarer

1950

1950

Der er cirka 35.000 indbyggere i Horsens

En arbejdsmand tjener omkring fire kroner i timen

1955

Fællesmarkedet bliver etableret i Europa

Teknologien breder sig. Der er ikke længere brug for lygtetændere til at tænde gadelygterne i Horsens

1960'erne

Aage Østergaard udvider igen virksomheden og køber en tidligere keramikfabrik, da der ikke er mere plads rundt om fabrikken.

Der investeres i en ny presse, der kan trykke 3.000 ton.

Myndighederne forlanger, at der er etableret et beskyttelsesrum. Dette bliver dog brugt som værktøjslager.



Den indkøbte bygning kommer til at huse forsøgsafdelingen.



Schuler-presse til fryselommer.



Fryselommer til ispinde i mange varianter.



Den nye Banning-presse trykker 3.000 t og bruges bl.a. til skærebord til grønthøstere.

1960

1961

Berlinmuren opføres

1961

Virksomheden får sin første lastbil

1961

Den kolde krig kulminerer i Cuba-krisen med risiko for atomkrig mellem USA og Sovjetunionen

1964

Telefaxmaskiner vinder udbredelse

Produkter i 1960'erne

- Dupsko til møbler
- Skilte
- Manometerhuse
- Fryserør til ispindemaskiner
- Dele til varmluftsovne

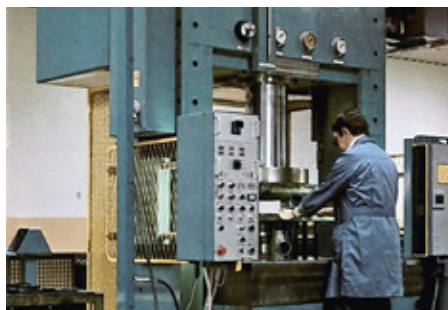
1970'erne

Automatiseringen begynder. Først med programmerbare computere (PLC'er) og derefter numerisk styrede controllere

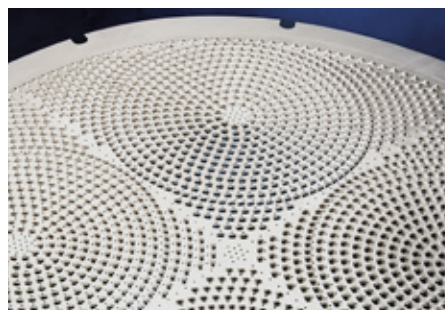
Der udvikles nye produkter som remskiver til landbrugsmaskiner og pumpehuse og ventilhuse i rustfri plade, og to nye lagan-pressere bliver indkøbt.



Udviklingen af remskiver i plademateriale bliver en kæmpe succes.



Lagan-presserne løser (stadig) mange opgaver.



Gælleplader kræver stor præcision og produceres i stort antal.



Et af de mange ventilhuse i rustfri plade.

Produkter i 1970'erne

- Remskiver til landbrug
- Bagplade og låg til pumpehuse
- Ventilhuse
- Dele til mejeri- og byggerisektoren
- Stempelstænger

1970

1972

Danmark træder ind i EF

1973

Verdensomspændende energi- og oliekrise med stigende arbejdsløshed

1974

Danmark får sin første miljølov. Oliekrisen skabte opmærksomhed omkring miljøet og alternative energiformer

1980'erne

I 1980 omdannes virksomheden til et aktieselskab, og alle aktier placeres i en fond. Samtidig indføres overskudsdeling og pensionsordning til medarbejderne. Tre år senere begynder man at samarbejde om eksport med den eksterne salgsvirksomhed Steel Products.

I 1987 bliver en tidligere møbelfabrik på Islandsvej opkøbt for at sammenlægge afdelingerne. Samme år fratræder Aage Østergaard som direktør, og virksomheden omsætter for 36 mio. kroner i 1988.



Produktionen går stærkt, for der sendes remskiver til mange lande.



Aktierne fra Aage Østergaard A/S overdrages til en fond, der støtter humanitære formål i lokalområdet.



De nye rammer på Islandsvej er 7000 m², men bliver snart for små.



Renselemme til Niro Atomizer.

1980

1980

Det første stykke motorvej ved Horsens bliver åbnet

1983

Lancering af den første mobiltelefon kaldet "murstenen" – den vejer 1,1 kg

1983

Sovjetisk atomkraftulykke i Tjernobyl

1989

Berlinmuren falder og bliver symbol på den kolde krigs ophør

Produkter i 1980'erne

- Renselemme til Niro Atomizer
- Dele til automatgearkasser
- Klippeklåber
- Remskiver til Frankrig, England, Sverige og Tyskland

1980'erne: Aage sikrer sit livsværk og eksporteventyret begynder

I de sidste år som direktør sikrer Aage Østergaard både virksomheden og medarbejderne.

Der er nu over 100 medarbejdere i virksomheden. I 1980 dør Aage Østergaards hustru, Kathrine, og Aage tænker for alvor over, hvordan virksomheden skal fortsætte, når han ikke længere kan være en del af den.

Sikrer fremtiden

Aage Østergaard ønsker at lade virksomheden overgå til medarbejderne som aktier. Men det er en dyr løsning, og i stedet placerer han alle aktierne i en fond, som bl.a. støtter Kræftens Bekæmpelse og andre humanitære formål. Aktieselskabet kommer til at hedde "Aage Østergaards Metalvare- og Maskinfabrik, Horsens A/S". For at tilgodese

medarbejderne indfører han samtidig overskudsdeling og pensionsordninger. Aage Østergaard er fortsat direktør frem til 1987.

Horisonten bliver udvidet

De fleste kunder er i starten af 1980'erne danske. I 1981 er virksomheden med på Hannover Messen for første gang, og det sætter for alvor gang i det internationale marked.

I 1983 begynder Aage Østergaard A/S at samarbejde med Erhardt Nielsen, som senere danner salgsselskabet Steel Products sammen med Jørn Hvidbjerg. De står for eksporten for en håndfuld Horsens-virksomheder, og det sætter nyt liv i om sætningen.

Vokseværk – igen

Virksomheden vokser til over 7.000 kvm. i bebygget areal, og alle afdelinger samles, da den i 1988 flytter til en gammel møbelfabrik på den nuværende adresse, Islandsvej, i Horsens.

Efter flytningen stiger antallet af ordrer. Aage Østergaards mod til at gå i krig med nye opgaver lever fortsat i virksomheden. Men styringen bliver strammere, virksomheden bliver konsolideret, og produktionen koncentrerer sig om stansning og dybtræk.

Et udpluk af kunderne i 1980'erne er: Alfa-Laval, APV, Dronningborg Maskinfabrik, Tim Maskinfabrik, Danfoss, Grundfos, Gerni, Sekura, Niro Atomizer, Taarup og Vestfrost.

1990'erne

I 1993 dannes Steel Products Group Denmark som et samarbejde imellem Aage Østergaard A/S og andre lokale underleverandører. Året efter køber man virksomheden Scan Press og udvider med 2.200 m² ved at købe en tom nabovirksomhed.



Messerne skaber internationalt salg, og 75 % af produktionen går til udlandet.



Der bygges og opkøbes – bl.a. nabobygningen, som huser transmissionsafdelingen.



Produktsortimentet udvides, især med produkter i rustfrit stål og pumpelede.



Der produceres mange flanger – både i eget navn, men også til fx Tetrapak.

1990

1991

Sovjetunionen opløses formelt

1999

Euroen indføres som ny europæisk valuta. Danmark holdt fast i kronen

Omkring 20.000 flygtninge fra Bosnien kommer til Danmark under borgerkrigene i Eksjugoslavien

Produkter i 1990'erne

- Dele til varmevekslere
- Pumpelede
- Gasmasker
- Cylinderdele
- Ventilhus

1990'erne: Virksomheden vokser

Flere kvadratmeter, flere medarbejdere, flere produkter og flere eksportlande. 1990'erne er et begivenhedsrigt årti.

I 1990'erne går salget godt. Virksomheden bliver mere og mere international, og den nye salgsafdeling er opsøgende og stiller op på landbrugs- og lastbilmesser i europæiske storbyer som Lyon, Paris og Hannover.

Setuppet er småt – fire mand og en kasse med udvalgte emner – men modtagelsen er over al forventning. I løbet af 90'erne går 75 % af produktionen til udlandet, og store landbrugsmaskinfabriker i Australien og USA er blandt de nye kunder. Man ændrer navnet til AAGE ØSTERGAARD Horsens A/S Steel Pressing & Deep-Drawing for at imødegå internationaliseringen.

Et årti med vokseværk

Virksomheden vokser ud af sine lokaler og opkøber først en tom nabovirksomhed på 2.200 kvm. Tre år

senere udvides de lokaler til det dobbelte, og i årene efter bygger man en stor ny lagerbygning og køber et tidligere øldepot.

Produktsortimentet eksploderer i 1990'erne. Der produceres især mange dele i rustfrit stål og mange pumper.

I 1993 opnår virksomheden ISO9002-certificering, og det bliver fejret ved at invitere alle medarbejdere med ledsagere på en weekendtur til Rebild Bakker.

Håndværkeren har løsningen

Den første 50-års jubilar bliver fejret, og pensionerede medarbejdere opretter en veteranklub, som den dag i dag bliver inviteret til en årlig julefrokost med rundvisning i virksomheden.

I 1993 dør Aage Østergaard, men hans ånd lever videre. Der er fortsat en tro på, at det er håndværkeren, som har løsningen på fremtidens udfordringer. Virksomhedens niche er stadig komplicerede emner og små serier med korte leveringstider.

I 1998 strejker de produktionsansatte i en hel måned, og det bliver den længste strejke i virksomhedens historie. Under strejken trækker ledelse og funktionæransatte i arbejdstøjet og løser opgaver i produktionen.

Ved slutningen af 1990'erne beskæftiger virksomheden cirka 180 medarbejdere og bearbejder omkring 8.000 ton materiale om året.

2000'erne

En ny administrationsbygning bliver opført i 2006, og virksomheden omsætter for mere end 500 mio. kr. i 2007. EDB er nu en vigtig del af virksomheden, og datakraft bliver lagt ud til brugernes pc'er.



Den nye administrationsbygning afspejler forudgående års succes.



Presselinjen sender klippeborde ud i store mængder.



Dele til partikelfilter til lastbiler og busser udvikles med stor hast pga. nye lovkrav.



Ny 1.200 t presse installeres.

2000

2001

Angreb på World Trade Center i New York

2004

Der er cirka 50.000 indbyggere i Horsens

2007

Lancering af verdens første smartphone – iphone

2008

Finanskrisen begynder. I Danmark må pengeinstitutter lukke, og arbejdsløsheden stiger

Produkter i 00'erne

- Dele til
 - radar og måleudstyr til marinesektoren
 - flowmåling
 - procesudstyr
 - hydraulikkomponenter
 - transmissionsenheder
 - udstødnings- og katalysatorenheder
- Beholder til oxygenmasker til fly
- Batterihuse

2000'erne: Højt at flyve – dybt at falde

Virksomhedens succes og omsætning er større end nogensinde før, da finanskrisen rammer verden og sender Aage Østergaard A/S til tælling.

Det høje tempo og eksplosive salg fortsætter ind i det nye årtusinde. Ordrebøgerne bliver fyldt – nogle gange med bestillinger, som virksomheden ikke med sikkerhed kan nå at producere til tiden, fordi der er så rygende travlt. I 2006 opfører man en ny administrationsbygning.

Rekordomsætning og krise

Aage Østergaard A/S fremstiller nu især dele til blandt andet fly, både, landbrugsmaskiner og lastbiler. Man udvikler fortsat nye produkter på kun-

dernes bestilling, og i 2007 omsætter virksomheden for svimlende 400 millioner – tæt ved 12 gange mere, end da salgsafdelingen blev etableret i 1983.

Virksomheden er på sit hidtil højeste, da finanskrisen rammer Danmark i 2008. Den vestlige verdens økonomi er alvorligt svækket. Storkunderne USA og Tyskland er også ramt, og nærmest over natten mærkes konsekvensen på fabrikkerne i Horsens. Opbremsningen i økonomien er et hårdt slag, og de følgende år kigger virksomheden på et bløden- de underskud.

De første 50-års jubilarer

Som følge af finanskrisen stiger arbejdsløsheden igen i verden og i Danmark, men Aage Østergaard A/S ønsker ikke at afskedige medarbejdere. Det ses naturligvis også på regnskaberne, som med hast går fra at vise de største omsætningstal i virksomhedens historie til blodrøde tal på bundlinjen.

00'erne er også det årti, hvor man fejrer de første 50-års jubilarer i virksomheden, heriblandt Benny Madsen, der begyndte sit arbejdsliv som arbejdsdreng hos Aage Østergaard i 1956 og stoppede som administrerende direktør for Steel Products i 2006.

2010'erne

I 2012 skifter virksomheden navn til AAO Steel. AAO Steel er nødlidende og sættes i 2016 under administration. Samme år bliver virksomheden købt af Tine Valente og Mogens Hørdum Sørensen, som ejer DTF-Presswork. De gennemfører en turnaround med fokus på at stabilisere økonomien



Det giver genlyd i branchen, da der skabes en ny koncern.



Steel Products får ofte skoleelever på besøg og har praktikanter, lærlinge samt studerende tilknyttet.



Varmevekslerplader til bl.a. varmepumper produceres i tusindvis som et vigtigt led i den grønne omstilling.



Det nye system til vandfiltrering sænker vandforbruget markant, da vandet kan genanvendes.

2010

2010

Verdens første iPad lanceres

2015

Parisaftalen om at nedbringe klimabelastning indgås

2016

Verdensmålene for bæredygtig udvikling træder i kraft

2019

Assisterter med kunstig intelligens, som Siri, vinder frem

Produkter i 10'erne

- Gasmålerhus
- Industriprodukter af enhver type
- Levnedsmiddelindustrien
- Procesindustrien
- Hydraulik
- Varmevekslere
- Landbrugsprodukter
- Dele til brændselsmotorer

2010'erne: Nye ejere overtager efter hårde år

Virksomheden lider under finanskrisens greb, og fremtiden er usikker. Redningen kommer i 2016, hvor virksomheden bliver købt.

Der er ikke meget at glæde sig over i begyndelsen af 2010'erne. Virksomhedens egenkapital er udtømt, og de røde tal på bundlinjen har ført til, at virksomheden er under administration. Usikkerheden omkring virksomhedens fremtidige virke er stor.

Økonomisk turnaround

I 2016 køber Tine Valente og Mogens Hørdum Sørensen AAO Steel, som det hedder nu. De har opbygget DFT Presswork i Nordborg til en veldrevet produktionsvirksomhed, hvilket giver mulighed for at købe AAO Steel, der med produktportefølje og viden har potentiale til at skabe synergi med DFT Presswork.

Parret sætter sig i front for en turnaround med fokus på virksomhedens økonomi – særligt på udgiftssiden – og de oplever stor opbakning fra medarbejderne. Nu er det tid til at holde sammen og vende den negative udvikling.

De nye ejere lykkes med at stabilisere virksomhedens økonomi, og langsomt begynder man igen at kigge ind i en fremtid, hvor AAO Steel består sammen med DFT Presswork – nu som “Steel Products”.

Klimatiltag i produktionen

Nye dagsordener i verden sætter fokus på klima og bæredygtighed, særligt i produktionsvirksomheder. FN's verdensmål er trådt i kraft, og i Horsens etablerer man blandt andet et anlæg, der kan genbruge vandet i produktionen. Der sættes også ind for at sænke el- og varmekonsumet, hvilket lykkes, selvom omsætning og produktion vokser.

Øget efterspørgsel på varmevekslere til fjernvarmestyring sætter igen gang i produktionen hos Steel Products, og hjulene begynder langsomt at køre – om end ikke helt så hurtigt som før.

2020'erne

I 2020 modtager virksomheden CSR-mærket for sit sociale ansvar for første gang. Året efter begynder man at rapportere CO2-udledning til Klimakompaset, og i 2022 er 92 % af al indkøbt metal-råmateriale genanvendt.

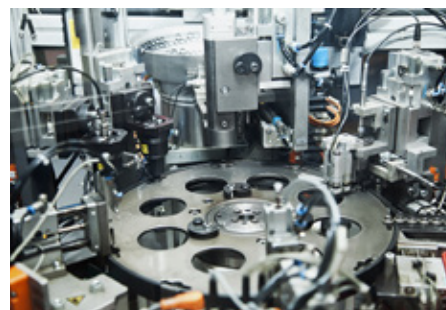
I 2023 investeres der i en større 3D-printer og to nye hydrauliske pressere.



100-års jubilæet markeres bl.a. med en stor fest på Fængslet i Horsens.



Et emne som dette til anæstesiapparat fremstilles gennem mange processer og stiller høje krav til præcision.



Kompleks, automatiseret produktion.



Stort fokus på minimering af spild samt sortering giver mindre klimabelastning.

2020

2020

Covid-19 skaber krise verden over

2021

Ukrainekrigen begynder og medfører inflation

2024

Der er omkring 63.000 indbyggere i Horsens

Produkter i 20'erne

Stålprodukter til industrier som automotive, fødevarer, procesudstyr, medicinalindustrien, green-tech, heavy machinery, pumper, højspænding, infrastruktur, elektronik, hydraulik og mange flere.

2020'erne: Klima, bæredygtighed og socialt ansvar

Sikkert igennem den økonomiske krise har Steel Products nu overskud til at tænke på andre ting. Nye globale dagsordener og fortsat lyst til udvikling præger virksomheden.

Vi er nået frem til i dag, og øverst på dagsordenen står opgaven om at drive virksomhed på en ansvarlig og bæredygtig måde. I hele verden taler vi om klimatiltag, CO₂-reduktioner og social ansvarlighed, og i Horsens arbejder man aktivt med 9 af FN's 17 verdensmål.

Mindsker kundernes CO₂-aftryk

Steel Products hjælper kunderne med at nedbringe ressourceforbruget til frembringelse af deres produkter. Fx er 90 % af al indkøbt råmateriale til stålproduktionen genanvendt i 2022. Fokus er på nedbringelse af kundens CO₂-aftryk såvel som fabrikkens, og det både i scope 1, 2 og 3.

Steel Products modtager Horsens' CSR-mærke for første gang i 2020. Man ansætter mennesker, som har brug for job på særlige vilkår, uddanner lærlinge og tilbyder danskundervisning i arbejdstiden til udlændinge i virksomheden.

Skubber til udviklingslysten

Det nye fokus på klima, bæredygtighed og social ansvarlighed skubber på ny til virksomhedens grundlæggende lyst til udvikling. Hvordan kan vi finde på smarte løsninger, der kan gøre vores energi- og ressourceforbrug mere klimavenligt? Det er et af de store spørgsmål, som innovationskræfterne i Steel Products nu også udvikler på.

Industrien gennemgår en stor forandring imod grønne køretøjer og elektrificering. Det stiller krav til innovation i alle led i forsyningskæden, og Steel Products er i høj grad med på den rejse.

Steel Products træder ind på consumer-markedet for første gang siden tiden som sølvsmed, blandt andet med en køletaske og andre færdige forbrugsgvarer. Mikkel Krogslund Andersen starter som CEO i sept. 2023 og indgår også som medejer.

Epidemi standser produktion

20'erne er i øvrigt årtiet, der begynder med covid-19 epidemien. I Danmark lukker hele landet ned i lange perioder, og hos Steel Products står produktionen stille ad flere omgange. Epidemien får dog ingen længerevarende konsekvenser for virksomheden.

STEEL PRODUCTS I 2023

Omsætning: 696 mio. kr.
Indtjening før skat: 58 mio. kr.
Medarbejdere: 313
Eksportandel: 77 %
Dele leveret årligt: ca. 250 mio.
Produktionsfaciliteter: 40.000 m²
Årlige ordrer: 25.000

Vores grundlægger

Aage Østergaard
1901-1993





Grundlægger Aage Østergaard: “Det kan vi godt”

At en sølvsmedje i en baggård skulle blive til en stålsat virksomhed med kunder i hele verden, var der ingen, der vidste, da Aage Østergaard for 100 år siden grundlagde det, vi i dag kender som Steel Products.

Der sker meget med en virksomhed i løbet af 100 år. Vi har set verdenskrige, finanskriser, økonomiske opsving og teknologisk udvikling, og vores virksomhed har flyttet sig med strømmene – også når de gik os imod. Det er lykkedes, fordi der dybt i vores DNA ligger en lyst til at udvikle, udfordre og løse opgaver, der er teknisk svære. Det har vi lært af vores



virksomheds grundlægger, og hans jyske, jordnære og viljestærke valgsprog, der i al sin enkelthed lyder: Det kan vi godt.

Sølvsmed og iværksætter

Aage Østergaard er 23 år gammel og nyudlært sølvsmed, da han starter sin egen virksomhed i 1924. Vi er i Horsens. I en garage i en baggård, hvor Aage etablerer sin smedje med speciale i sølv. Forretningen går udmærket, og få år senere køber han en større villa et par kilometer fra garagen. Her laver han sin første egentlige fabrik. Den er ikke særligt stor, men det er Aages virkelyst. Han begynder at producere nye varetyper og investerer i en 9-cylindret dieselmotor fra en gammel ubåd. Den leverer el til produktionen om dagen og el til byens belysningsvæsen om aftenen. Det tjener Aage lidt ekstra på. Og når han har fri, går han til boksning.

“ Har I ikke noget, der er sværere? ”

*Aage Østergaard i 1971 ved fremvisning
af opgaver hos Volvo i Gøteborg*

Altid ti nye ideer i ærmet

Ved udgangen af 1930'erne beskæftiger Aage Østergaard flere end 50 medarbejdere. Han er blevet gift med Kathrine, og hun tager sig af økonomien og forsendelserne i den voksende virksomhed. Aage finder vi for det meste i fabrikken. Han ligner en rigtig lufthelt. Høj og flot i en lys flyverdragt. Og så finder han på. Hele tiden har han ti nye ideer – og så ti til. Alle skal afprøves, og nogle af dem bliver også til noget. For eksempel bliver bunden fra en gammel kemikalietønde til et udmærket vandfad på Aages fabrik. Sammen med sæbekopper, smykkeskrin, arkivkasser og forkromet inventar udgør de nu en del af Aage Østergaards meget alsidige sortiment.

Udvider op gennem loftet

Aage Østergaard elsker at køre på motorcykel. Han kører ofte turen mellem Vejle og Horsens på sin Nimbus. Små 30 kilometer ret syd ad en sandvej, og små 30 kilometer tilbage igen. Mens støvet hvirvler om ørerne, tænker han på fabrikens næste skridt fremad, og i 1946 udvider han igen. Den





anden verdenskrig har sluppet Danmark, og Aage bygger omklædningsrum til sine medarbejdere og en hydraulisk presse så høj, at den stikker op gennem loftet til etagen ovenpå. Snart laver de olietanke til Norge og smukke hylstre til cigarer. Den største kunde i butikken hedder Danfoss.

Ros til arbejdsdrene

Han bryder sig ikke rigtig om at tale med mennesker, han ikke kender. Men han holder så vældigt meget af at køre. Derfor tager Aage Østergaard gerne med på salgsbesøg, og så sidder han der og venter i bilen, mens andre med bedre talegaver end ham holder møder med kunder og kommer ud med ordrebogen fuld. For det meste er det Benny, der sidder ved siden af. Benny Madsen. Ansat som arbejdsdreng i 1956 og nu leder af Aages nystartede forsøgsafdeling. Der er krummer i den knægt. Det er der faktisk i de fleste arbejdsdreng, Aage tager ind på fabrikken. De gør det godt, og mange går i lære. De fortjener den ekstra halvtredskroneseddel, de får i hånden ved juletid og til sommer. Eller når de derimellem har gjort et særligt veludført stykke arbejde. Ros skal gives, hvor ros bør, synes Aage.

Fabrikken er hans hjertebarn

Selvom han er direktøren for det hele, befinder han sig stadig allerbedst blandt sine maskiner på fabrikken. Hver morgen klokken syv kommer han på sin cykel for at se, hvordan det står til. Det er ikke altid, han får hilst godmorgen til dem, han møder, men dagens udvalgte maskine får gerne et lille klem. Ærmerne på Aages lyse jakker sørger Kathrine for

at vaske rene igen, når han endnu engang er kommet til at tørre en olieplet væk med underarmen. Han tænker ikke over det.

Medarbejderne er de vigtige

Der er travlt op igennem 80'erne. Rigtig travlt. Aldrende Aage Østergaard beskæftiger nu over 100 medarbejdere, og der bliver lavet førerhuse og remskiver, så det synger. Fabrikken flytter til en matrikel tre gange større end før, og alligevel kniber det med pladsen. Aage begynder at tænke på, hvad der skal ske, når han ikke er her mere. Kathrine er gået bort, og børn fik de aldrig. De naturlige arvtagere til Aages livsværk er derfor – for ham – hans medarbejdere. Dem, der i alle årene med flid og dygtighed har fået det hele til at lykkes. Fabrikken kan de ikke få, men de kan få del i overskuddet og en ordentlig pension. Og sådan bliver det. Det sørger Aage for, inden han fratræder som direktør for virksomheden i 1987.

Aages eftermæle

Aage drev sin virksomhed i mere end 50 år. Han var aldrig bange for at satse, og hans mod til at gå i krig med vanskelige opgaver lever fortsat i den virksomhed, som Steel Products er i dag. Det mest iøjnefaldende ved Aage var hans iderigdom. Og måske hans temperament. Hans overbevisning om, at det er håndværkeren, der bedst finder løsningen, har virksomhedens udvikling bekræftet ham i igennem nu 100 år. Nu er vi klar til at tage 100 år mere – og som Aage ville have sagt: "Det kan vi godt."

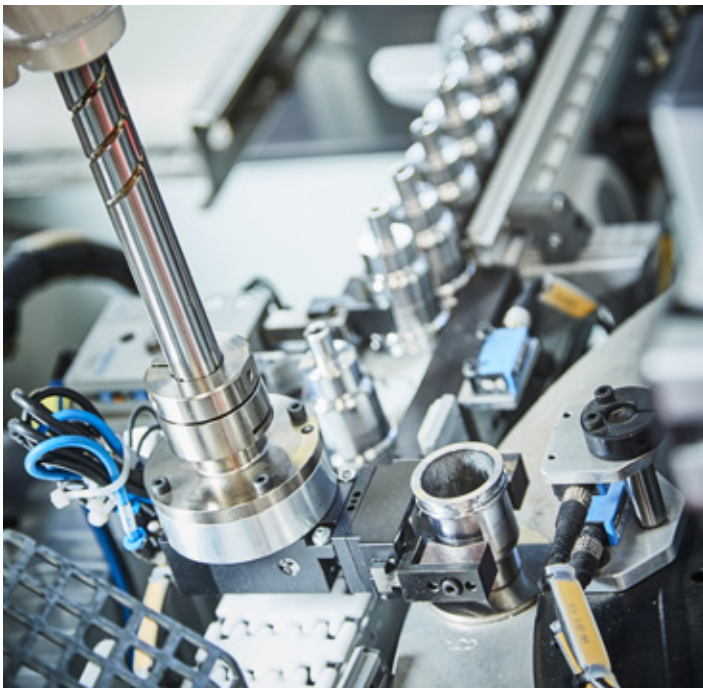
Vores virksomhed





Steel Products fortsætter rejsen

Virksomheden skal vokse, men holde godt fast i de grundlæggende værdier. Det mener virksomhedens ejerledere, Tine Valente og Mogens Hørdum Sørensen.



I 2016 købte ægteparret Tine Valente og Mogens Hørdum Sørensen Steel Products Aage Østergaard. De overtog en nødlidende virksomhed under administration – med risiko for at sende 250 ansatte ud i arbejdsløshed.

Men det var også en virksomhed, som Tine og Mogens havde fulgt i mange år og samarbejdet med flere gange.

”Vi kendte Aage Østergaard som en virksomhed med en utrolig stærk faglighed. Der er en dygtighed og en stolthed blandt medarbejderne, og de bliver ofte i virksomheden i mange år,” fortæller Tine.

Sorte tal på bundlinjen

Tine og Mogens taler om deres første år i Steel Products som en oprydning – især i virksomhedens økonomi. Medarbejderne tog godt imod dem, og de oplevede en stor velvilje til at stå sammen om at få virksomheden på fode igen.



“ Der er en dygtighed og en stolthed blandt medarbejderne, som ofte bliver i virksomheden i mange år. ”

Tine Valente, ejer og HR & Communications Manager

”Der var en stemning af, at nu skal vi hjælpe hinanden med at redde virksomheden. Det boblede af ideer og lyst til at give en hånd med. Det var en enormt stor hjælp for os i starten,” husker Mogens.

I deres første år som ejere stod parret således bag en omfattende turnaround, og de fik hurtigt sorte tal tilbage på bundlinjen.

Ledelsen er tæt på

Med Mogens fik Steel Products en direktør, som selv er ingeniør og har arbejdet med koldformning i hele sit arbejdsliv. Det gør vejen fra den øverste ledelse til det yderste led i organisationen langt kortere, fortæller Tine.

”For os er det vigtigt, at vi er en ledelse, der er tæt på og har et stort fagligt kendskab til produkter og processer. Mogens taler det samme sprog som de ansatte i produktionen, og det gør samarbejdet meget lettere.”



I de senere år er der ansat flere specialister som fx ingeniører. Men det er stadig håndværket, der er i centrum, understreger Mogens.

"En ingeniørs største opgave er at hjælpe produktionen med at lykkes. Hos os er det helt naturligt, at ingeniører og produktionsansatte arbejder tæt sammen om opgaverne."

Vi tager gerne en chance

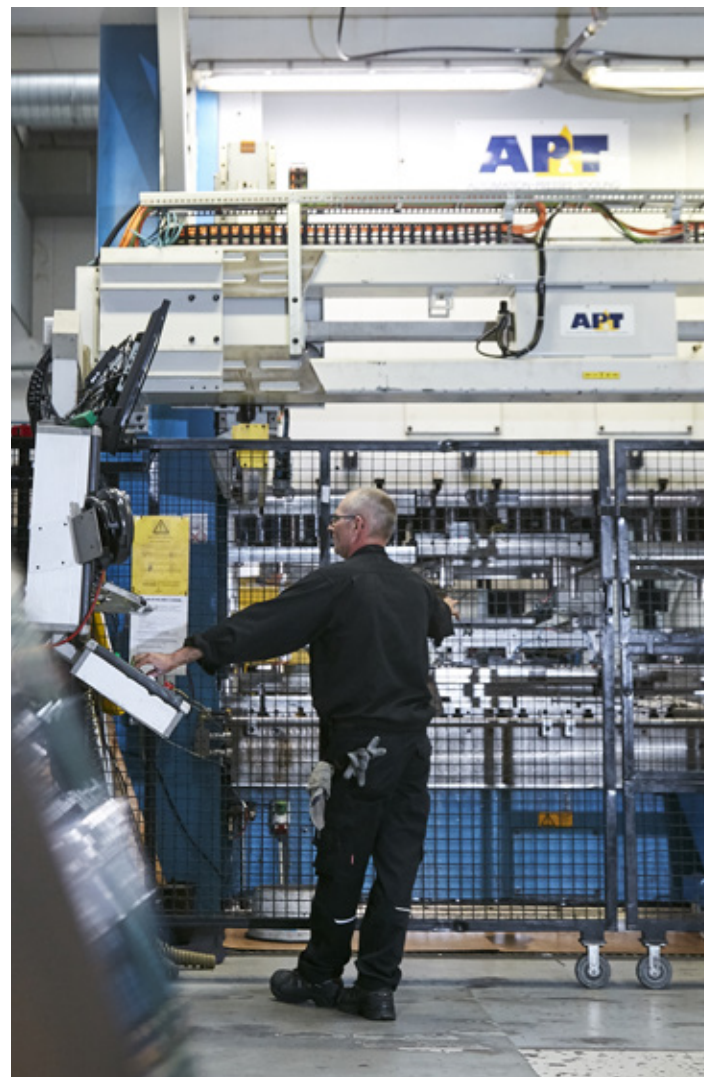
Grundlægger Aage Østergaards motto "Det kan vi godt" lever ifølge Tine og Mogens i bedste velgående. I dag oversættes det til en moderne engineering-tankegang, hvor man afprøver nye processer for at løse et komplekst problem for kunden.

"Vi har typisk 1-2 projekter i gang, hvor vi flytter grænserne for de tekniske muligheder i vores processer. Vi gør kort sagt noget, man tror, man ikke kan. Vi tager en chance for kundens skyld, og samtidig bliver vi klogere på nye processer, som kan give os et forspring på andre opgaver," forklarer Mogens.

Det må godt være svært

Ifølge Tine og Mogens ligger fremtiden for Steel Products fortsat i den avancerede ende af formgivning af metaller.

Her trækker de et eksempel frem med grundlæggeren Aage Østergaard, som i året 1971 får præsenteret nogle op-



gaver hos Volvo i Gøteborg og udbryder: "Har I ikke noget, der er sværere?"

Mogens griner og siger:

"Det er lige præcis den tankegang, der er vores styrke. Steel Products skal være teknologisk førende inden for koldformgivning. Det er vores evne til at kombinere godt håndværk med kreative løsninger, der skal sikre os en sund forretning."

En international fremtid

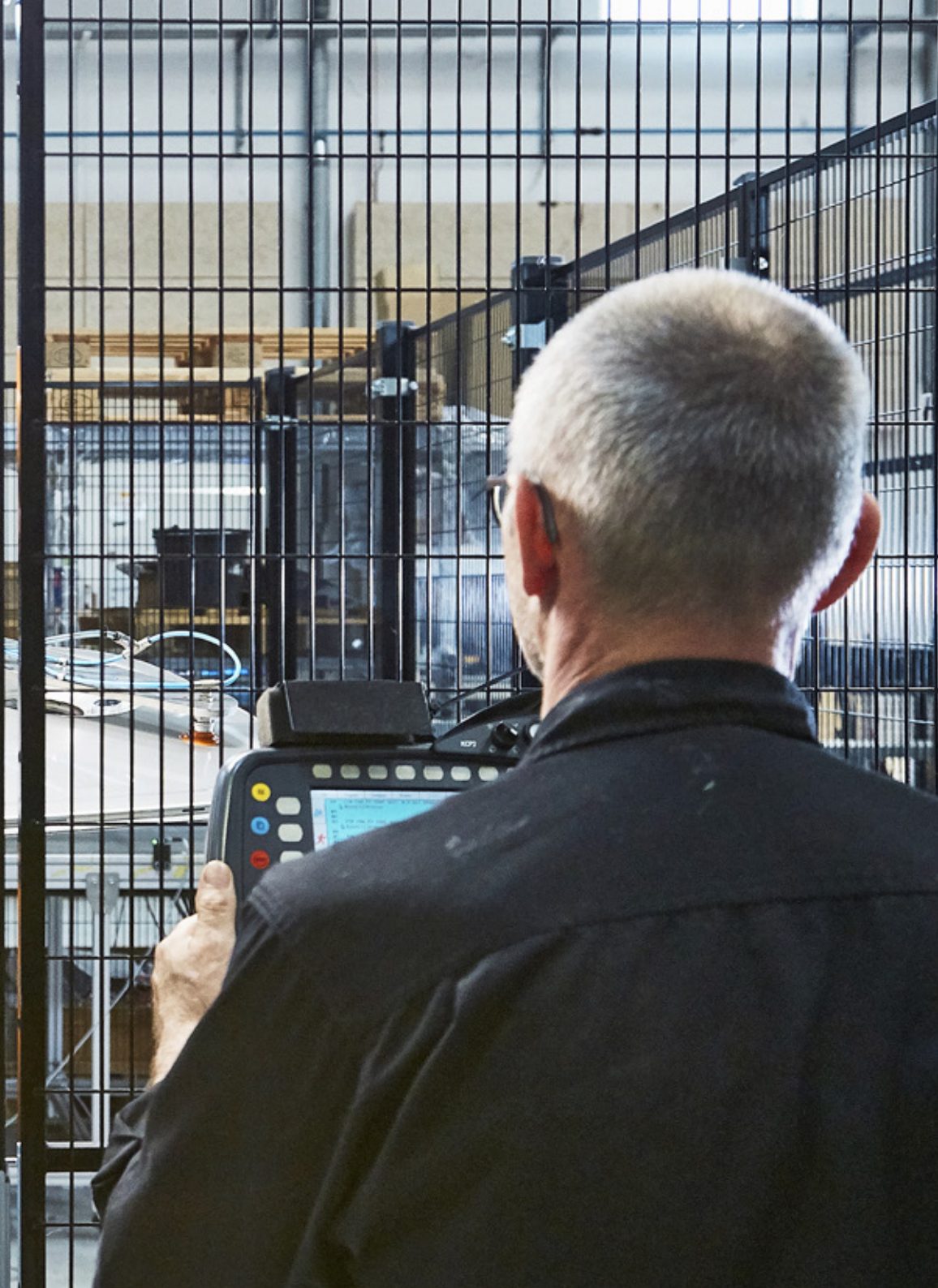
Når Tine og Mogens ser ind i fremtiden, ser de en mere international virksomhed. De forventer, at der i fremtiden vil komme produktion i udlandet for at understøtte den danske produktion. Ved at holde fast i at producere på dansk grund vil de samtidig sikre det vigtige samarbejde mellem de tekniske afdelinger og produktionen.

"Vi kan ikke adskille viden og produktion. For så går vi glip af, at en ingeniør kan gå ud i produktionen og se, hvad der fungerer. Det er sådan innovation opstår," siger Mogens.

"Ja, vi skal vokse, vi skal være mere internationale, og så skal vi bevare de gamle værdier i virksomheden: Godt håndværk og viljen til at afprøve nyt. Det er vejen til, at Steel Products også kan fejre 200-års jubilæum!," siger Tine.

Stafetten gives videre

I 2023 overlod Tine og Mogens roret til Mikkel Kroghslund Andersen, der startede som CEO 1. september. Mikkel har stor erfaring fra en anden af byens gamle virksomheder, som han har vækstet fra solid, lokal virksomhed til stor, international koncern. "Vi tror på at Mikkel kan sikre at Steel Products fortsætter den spændende rejse", siger Tine Valente.



Forandring og fokus går hånd i hånd

CEO Mikkel Kroghslund Andersen vil være tæt på kunderne. Også når virksomheden bliver mere international i fremtiden.

Da Mikkel Kroghslund Andersen trådte til som CEO hos Steel Products i september 2023 var årsagen, kort sagt, tillid.

Tillid til de to ejerledere og tillid til den faglighed og viden, som virksomheden har stået på igennem de sidste 100 år.

I Steel Products' levetid har der både været verdenskrig, økonomiske kriser og et enormt teknologispring. På spørgsmålet om, hvordan Steel Products har overlevet så længe, svarer Mikkel:

"Verden ændrer sig hele tiden. Det har virksomheden været i stand til at håndtere ved at udvikle sig og følge med. Samtidig med udviklingen er vi blevet ved vores læst og har fokuseret på opgaven som metal-underleverandør. Det, tror jeg, har været helt afgørende."

Lysten til at afprøve nyt

Én ting, som særligt sprang Mikkel i øjnene, da han lærte virksomheden at kende, var lysten til at afprøve nyt. Han kobler det sammen med den kultur, som grundlægger Aage Østergaard skabte.

"Steel Products har en kultur, hvor man har lyst til at lege. Man har lyst til at afprøve nye teknikker og processer for at løse kundernes problemer. Vi har ry for at turde tage de opgaver, som vores konkurrenter ikke tør," forklarer Mikkel.

Fremtiden er hele verden

Allerede i dag er størstedelen af Steel Products' kunder internationale. Men Mikkels drøm er, at virksomheden i løbet af de næste år vokser, vinder markedsandele og bliver en endnu større spiller på det internationale marked.



“ Vi leverer ikke bare et stykke bøjet metal. Vi leverer unikke løsninger på kundens problemer. ”

Mikkel Kroghslund Andersen, CEO

Og hvad kommer det til at betyde for kunderne og for de ansatte?

“Det betyder en virksomhed, som er gearret til større kunder og til at samarbejde med mange forskellige nationaliteter. Vi kan meget vel komme til at operere og producere internationalt, hvis det gavner vores kunder. Samtidig holder vi fast i den danske ledelseskultur med tværgående samarbejde. Danmark vil fortsat være vores videnscentrum i Steel Products,” siger Mikkel.

En hel løsning til kunden

Mikkel har også et andet ønske for Steel Products: At blive endnu bedre til at levere en helhedsorienteret og unik løsning på kundens problem. Han vil gerne helt tæt på kunden og udvikle produkter og processer i et samspil.



Tæt samspil mellem afdelingerne er afgørende, når der skal findes nye veje.



"Vi har en lang tradition for at være kreative og open-minded over for teknologi, supply chain-ønsker og at kombinere produktion og indkøb til gavn for vores kunder. Vi siger ikke 'det gør vi, som vi altid har gjort' eller 'vi kan kun løse det sådan her'. Vi skal holde fast i kreativiteten og designe en unik løsning i tæt samarbejde med kunden."

Målet er en CO2-neutral produktion

Steel Products' kunder er lige nu optagede af at nedbringe CO2-udledning, at mindske vandforbrug og at reducere affald. Samtidig har de brug for en sikker supply chain i en usikker tid. Netop her ønsker Steel Products at positionere sig og hjælpe kunderne med at nå deres mål, fortæller Mikkel.

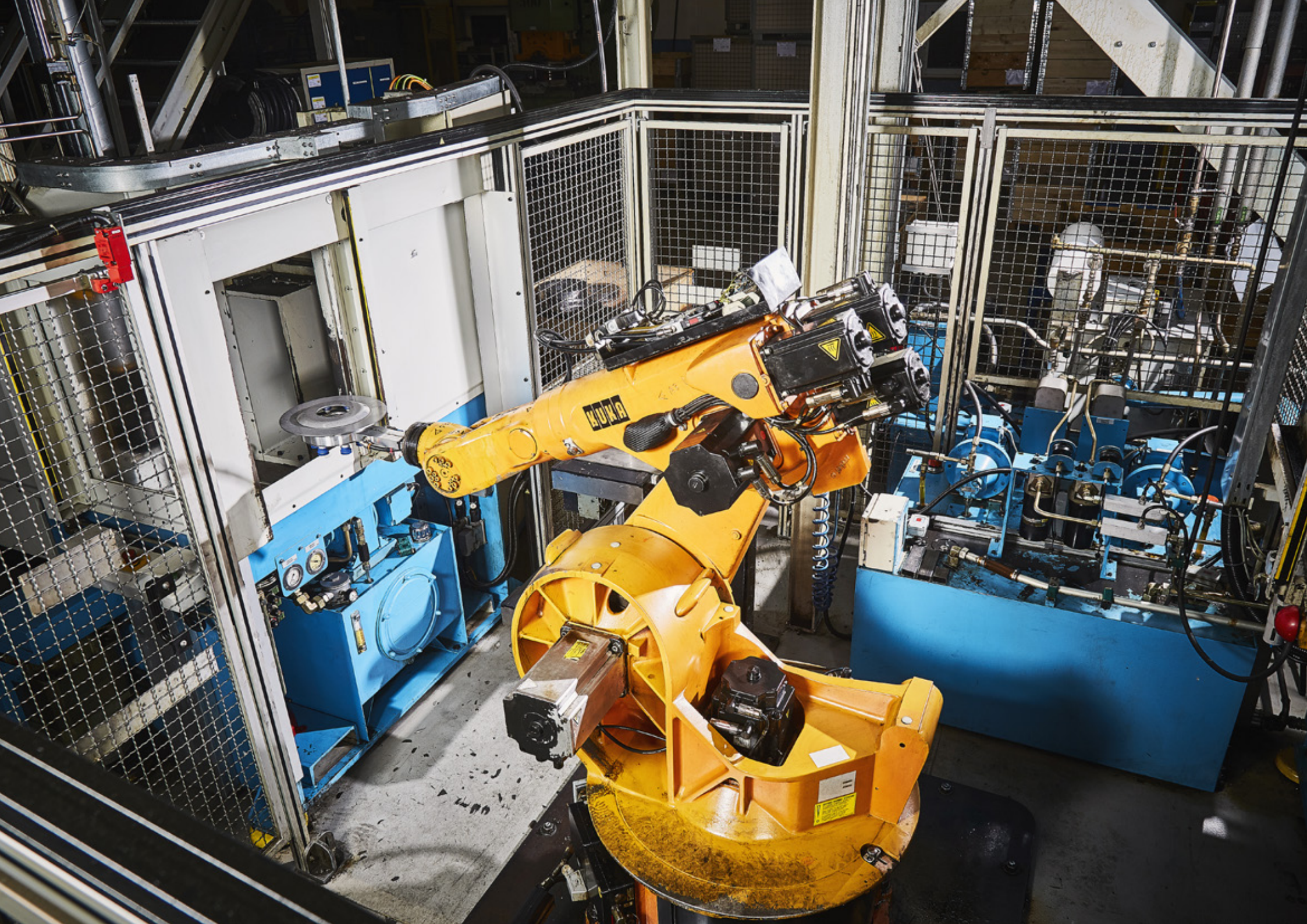
"Vi har allerede taget en række initiativer for at mindske CO2, vandforbrug og skrot, og målet er at blive CO2-neutrale på

vores egen produktion. Vi vil være det valg, kunderne tager, når de ønsker en sikker og ansvarlig leverandør," siger han.

Håndværket er vores styrke

Men når virksomheden skal vokse og være mere international, er der så stadig plads til det gode gammeldags håndværk? Mikkels svar på spørgsmålet er et klart og tydeligt ja!

"Håndværket i bredeste forstand er vores styrke. De innovative løsninger, vi har brug for, kan ikke kun tænkes frem ved et skrivebord. I Steel Products er ingeniører, håndværkere og kontorfolk alle en del af løsningen. Den dygtige tekniker er den, som også er ude at rode med tingene i produktionen. Og den dygtige produktionsmedarbejder er den, der blander sig og sikrer, at løsningerne giver mening i virkeligheden. Det er sådan, innovation opstår hos os."





Vejen til Steel Products i 2024-udgaven er ikke 100 år ud ad samme spor. Ånden og viljen til at løse udfordringer for kunden er den samme som i starten, men firma-sammenlægninger og opkøb har akkumuleret viden og giver en kompetencebredde, som vi er meget stolte af.



I 1995 starter Tine Valente og Mogens Hørdum Sørensen Dansk Flydepresse Teknologi A/S. De har set fordelene ved koldflydepres og starter med en enkelt presse i en nedlagt vandmølle. DFT vokser hurtigt gennem investeringer.

Danfoss Cold Forging

Danfoss Cold Forging er en enhed under Danfoss, der opkøbes af DFT i 2003 som et vigtigt led i at vækste. Man beslutter at beholde fabrikken i Nordborg for at spare en stor flytning og beholde de gode medarbejdere.

Presswork

Danfoss sælger deres stanseafdeling til DFT i 2006, og derved fordobles omsætningen igen. Stansning passer godt ind i DFT's forretning, og selvom krisen kradser, og der må fyres ansatte, har DFT en stærk forretning, da markedet vender.

AAGE ØSTERGAARD A/S
STEEL PRESSING & DEEP-DRAWING

En imponerende rejse fra sølvmedeforretning til anerkendt metalunderleverandør. Der har naturligvis været op- og nedture gennem årene, men håndværket og ånden er velbevaret.


Steel Products

Oprindeligt salgsselskab for sammenslutning af lokale metalunderleverandører. Omsætning hæves betragteligt, og det er naturligt at selskabet indlemmes i Aage Østergaard.

 **scan press**

Den lokale konkurrent ScanPress opkøbes i 2006 som datterselskab. ScanPress tilfører kompetencer inden for automatisering med mulighed for større volume og er et skridt længere fremme i håndtering af større industrikunder.



2006

DFT-Presswork er en veletableret forretning, som oplever voksende krav til dokumentation og dataindsamling fra kunder og omgivelser. Strategisk vækst skal skabe et større set-up til at matche krav fra kunderne. Beslutning om vækst sender Tine og Mogens på indkøb. De kender Aage Østergaard rigtig godt fra tidligere samarbejder, og da virksomheden kommer til salg i 2016, slår de til.

 **AAOsteel**

2012

Trods ny identitet med internationalt fokus, går det ned ad bakke for AAO Steel, der kommer under administration af banken i 2015. Et salg bliver redningen, og dermed går viden og erfaring ikke tabt.

2016

Steel Products

Virksomheden tager form som vi kender den i dag. Akkumulering af viden og kompetencer gennem 100 år har skabt et stærkt fundament for Steel Products' fremtidige rejse.

Vores medarbejdere

Om at være en del af Steel Products







Brian Slotved Schøning

Sales and Business Development Manager

Ansæt siden: 2011

Hvilke opgaver løser du?

I salgsafdelingen løser vi mange forskellige opgaver, men især tilbudsgivning, opsøgende salg, deltagelse i messer mm. Jeg arbejder lige nu også med at undersøge vores internationale muligheder for ekspansion.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

I Steel Products er der ikke to dage, der er ens. Der er mange udviklingsmuligheder, og organisationen er flad. Der er ofte utrolig kort fra tanke til handling.

Hvad kendetegner virksomheden?

Det er et godt sted at arbejde, og der er plads til sjov. Vi har en åben og fri kultur med frihed under ansvar. Det harmonerer godt med mine værdier.



Jacob Nørgaard

Projektingeniør

Ansæt siden: 2021

Hvilke opgaver løser du?

Jeg har specialiseret mig i automatik og processer. Jeg optimerer vores maskiner og løser tekniske udfordringer. Jeg kan også stå for at automatisere og sammenkoble en helt ny maskinopstilling.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Jeg synes, det er helt fantastisk at arbejde her. Man kan få lov til at udvikle sig, og man kan få udfordringer, der passer til det, man gerne vil.

Hvad kendetegner virksomheden?

Her er en indstilling til, at alting kan lade sig gøre - indtil det modsatte er bevist. Det her med "det kan vi godt" giver nogle virkelig spændende udfordringer.



Marie Jellesen

Projektingeniør
Ansatt siden: 2021

Hvilke opgaver løser du?

Jeg er projektleder og dermed tovholder på alt fra tegning til det færdige produkt. Jeg skal udregne tilbud, sikre tidsplanen og have dialog med kunden.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er udfordrende på den gode måde. Man har både succesoplevelser, og man bliver klogere hver dag og får mere viden fyldt på. Og så har jeg rigtig gode kollegaer.

Hvad kendetegner virksomheden?

Der er bare fart på. Der er mange bolde i luften, mange forskellige opgaver og ikke to dage, der er ens.



Patrick Sonne Beyer

Værkfører og lærlingeansvarlig
Ansatt siden: 2017

Hvilke opgaver løser du?

Jeg har ansvaret for folk på værkstedet og fordeling af deres arbejdsopgaver. Jeg uddelegerer arbejdet, laver tidsplaner og følger op på dem. Og så tager jeg mig af de unge lærlinge.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er det bedste sted, jeg nogensinde har arbejdet. Der er gode kolleger og god stemning. Man har frihed under ansvar, og man kan selv planlægge sin arbejdsdag.

Hvad kendetegner virksomheden?

Alle folk kender hinanden, og alle kan tale sammen – også med cheferne. Vi har stadigvæk den der ånd, at vi kaster os ud i alt muligt teknisk svært.



Hans Jørgensen

Production Manager

Ansæt siden: 1985

Hvilke opgaver løser du?

Jeg startede som specialarbejder ved en presse, og i dag er jeg leder i produktionen. Her sørger jeg for, at maskinerne er i gang, at ordrene bliver leveret til tiden, og at vores folk fungerer og har de rigtige kompetencer.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Jeg er glad for teknikken og maskinerne. Jeg er også på kontoret, men hvis telefonen ringer, står jeg tit med fedtede oliefingre.

Hvad kendetegner virksomheden?

Steel Products er en stabil arbejdsplads. Vi holder fast i at have fokus på teknikken.



Jacob Bladt

Site Quality Manager

Ansæt siden: 2018

Hvilke opgaver løser du?

Jeg behandler reklamationer fra vores kunder og arbejder med kvalitet i vores projekter, fx FMEA, kontrolplaner og 8D-rapporter.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Jeg er rigtig glad for at arbejde i virksomheden. Der er frihed under ansvar og højt til loftet. Vi har mulighed for at bidrage på hver vores måde, og man får ansvaret, hvis man tager det.

Hvad kendetegner virksomheden?

Vi er en virksomhed, der ikke siger nej til nogen opgave. Vi kan noget af det, andre ikke kan.



Jane Hougaard

Værktøjsmager
Ansæt siden: 2004

Hvilke opgaver løser du?

Jeg arbejder i værkstedet med at vedligeholde og reparere vores formgivende værktøjer. Jeg holder dem i ordentlig stand, laver tilretninger og drejer nye dele, hvis der er brug for det.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er dejligt at arbejde her. Jeg har stor frihed og ansvar i mit arbejde. Der er ikke nogen chef, der står og kigger over skulderen.

Hvad kendetegner virksomheden?

Der er en høj teknisk kunnen. Vi er heller ikke bange for at hoppe ud i nogle projekter, som vi ikke kender resultatet af.



Jimmy Astrup

Projektansvarlig
Ansæt siden: 2013

Hvilke opgaver løser du?

Jeg begyndte som elektriker, og nu er jeg projektleder på nye kundeopgaver.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er sjovt! Jeg har været her i 11 år, og jeg synes stadig, at der er vildt gang i den, og der sker en masse nyt. Jeg bliver udfordret hele tiden med opgaver, der er svære at løse, og det kan jeg godt lide.

Hvad kendetegner virksomheden?

Vi har en meget flad organisation, hvor man virkelig kan blive hørt.



Kurt Pedersen

Teknisk Chef

Ansatt siden: 1989

Hvilke opgaver løser du?

I 1989 blev jeg ansat som værktøjsmager, og i dag er min titel Teknisk Chef. Jeg støtter vores salgsafdeling i at udarbejde tilbud og projektlederne i at omsætte ordrer fra projekt til drift.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Da jeg startede, ville jeg kun være her i fem år, og så ville jeg videre til noget andet. Men det har været så spændende, at jeg blev hængende. For jeg har hele tiden været med i noget nyt.

Hvad kendetegner virksomheden?

Entrepenørskab. Der skal ske noget, og vi er ikke bange for at sætte ting i værk. Det er faktisk vores DNA.



Lonnie Bonde Vilstrup

Maskinoperatør

Ansatt siden: 2022

Hvilke opgaver løser du?

Jeg sørger for, at maskinerne kører, og at vaskeanlægget får skiftet vand. Jeg kan klare at løse de fleste problemer på maskinerne, hvis der er stop.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er en fleksibel og forstående arbejdsplads. Man arbejder selvstændigt, men også i fællesskab med hinanden. Det er det bedste ved jobbet.

Hvad kendetegner virksomheden?

Fællesskab! Der er et rigtig godt kollegaskab.



Recep Altanay

Lagermedarbejder
Ansæt siden: 2021

Hvilke opgaver løser du?

Jeg klargør forsendelser og hjælper mine kollegaer med mange praktiske opgaver på lageret.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Jeg kan godt lide, at jeg har forskellige opgaver og indimellem får nye områder. Der er nogle gode kollegaer.

Hvad kendetegner virksomheden?

Vi er en god størrelse arbejdsplads – ikke for stor og ikke for lille.



Stephan Kirk

CSO og Sales Manager
Ansæt siden: 2007

Hvilke opgaver løser du?

Som CSO hjælper jeg med at drive salget frem og sidder i ledergruppen. Og som Sales Manager håndterer jeg en kundeportefølje.

Hvordan er det at arbejde hos Steel Products?

Det er udfordrende, spændende og uforudsigeligt. Jeg synes, vi har respekt og humor i hverdagen. Det skal selvfølgelig være seriøst, men det er vigtigt, at man også kan grine og joke med hinanden.

Hvad kendetegner virksomheden?

Vi er jo en lille virksomhed, som servicerer nogle store kunder, så vi er omstillingsparate og meget agile. Vi tilpasser os hurtigt kundernes behov, og der er kort fra ord til handling.

Vores ansvar

Vi har et ansvar for både omgivelser og mennesker





Vi vil forme en grønnere fremtid

I Steel Products er målet altid at producere med så få ressourcer som muligt, og vi arbejder hen imod at være klimaneutrale på vores Horsens-fabrik i 2028.

På fem år har vi i Steel Products reduceret vores energiforbrug med 35 % og vores vandforbrug med 40 %. Det har vi blandt andet gjort for at leve op til vores kunders krav om ansvarlighed i hele leverandørkæden, ligesom vi også stiller krav til vores leverandører. Det bidrager til at nedbringe klimaaftrykket per metalemne i kundens produkter.

Mere for mindre

Vores rejse mod et lavere klimaaftryk har indtil nu resulteret i flere certificeringer og en række anerkendelser af vores indsats. Vi indberetter vores data om bæredygtighed på flere forskellige platforme. Blandt andet ved vi, at 92 % af vores råmateriale er genanvendt, og vi er netop begyndt at måle vores carbon-aftryk. Vi har en sølvmedalje i EcoVadis, og går efter guldet.

Med en lang række indsatser har vi reduceret vores energiforbrug, vandforbrug og affald. Vi har etableret et anlæg, der effektivt kan filtrere og recirkulere brugt vand. Vi genbruger varmen fra glødevogne og kompressorer. Vi har reduceret

tomgang for vores maskiner. Og vi har investeret i elektriske varmepumper for at undgå at være afhængige af gas.

Så selvom vores produktion er accelereret de seneste fem år, har vi forbrugt langt mindre vand og energi end tidligere.

Kunderne i centrum

I Steel Products er kunderne i centrum for vores grønne omstilling. Vi ønsker at hjælpe vores kunder med at producere mere miljø- og klimarigtigt og at nedbringe deres CO₂-aftryk. Et af vores specialer er at finde fremstillingsmetoder, der bruger mindre råmateriale og undgår ressourcespild.

For eksempel hjalp vi en kunde med at spare 122 tons råmateriale om året. Det svarer altså til 200 tons CO₂! Vi gentænkte simpelthen produktionsprocesserne, og ved at ændre dimensionerne kunne vi udnytte råmaterialet langt bedre.

Ydermere kan vi med specialfiltre adskille vand, olie og sæbe og kan derfor genanvende 50 % af sæben.

En klimaneutral leverandør

Vores næste mål på vejen mod en grønnere fremtid er, at vi i produktionen i Horsens vil være klimaneutral (Net Zero) i 2028. Vi tror på, at vi kan blive valgt til af kunderne ved hele tiden at være et skridt foran når det kommer til bæredygtighed.

“ Vi bliver anerkendt af vores kunder, fordi vi er lykkedes med at reducere forbrug af el, gas, vand og affald meget markant. ”

Per R. Schmidt, Chief Quality & Sustainability Officer



Per R. Schmidt, Chief Quality & Sustainability Officer, holder oplæg på en leverandørdag hos kunden Endress+Hauser i Schweiz om, hvordan Steel Products håndterer bæredygtighed. Her vandt Steel Products prisen "Sustainability Award 2023".



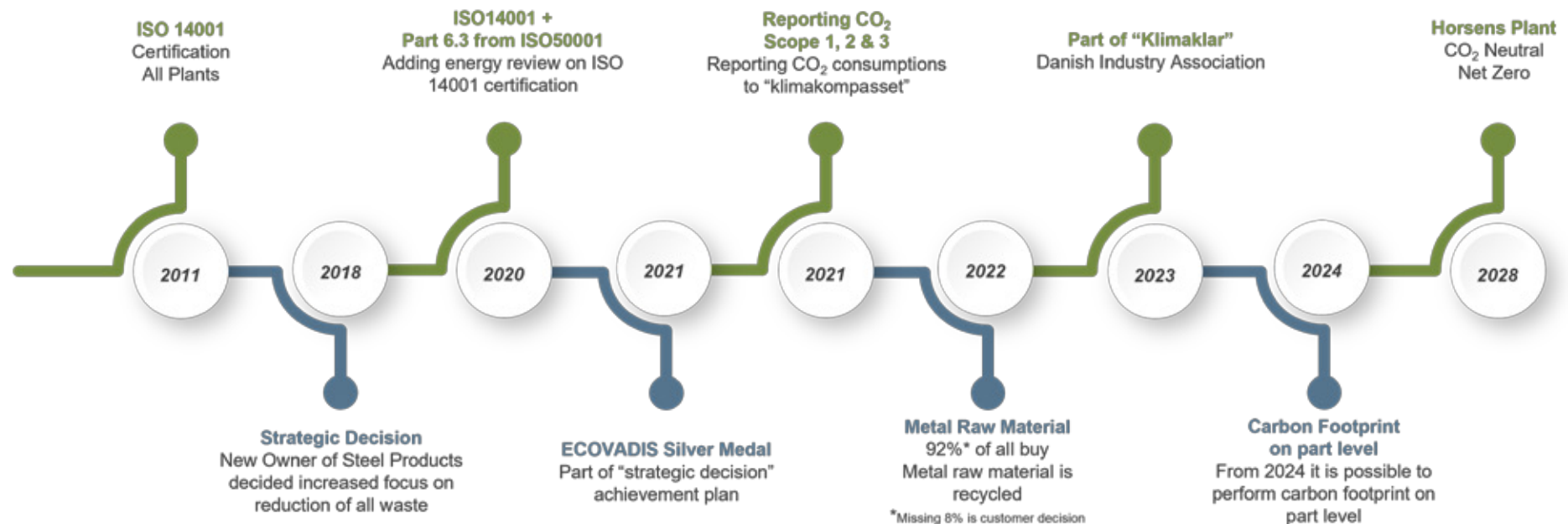


På dette anlæg inddampes alt skyllevand fra SP's vaskemaskiner. Dvs. alt vandet kan genanvendes og der bortskaffes udelukkende urenhederne fra vaskeprocessen.



To varmepumper installeret i 2023, hvor procesvarmen genanvendes via et vand til vand varmepumpesystem, hvilket medfører en Co2 besparelse på 175 tons på årsbasis.

Rejsen mod metalemner produceret med lavere ressourceforbrug



Mennesker er ikke lavet af metal

I Steel Products tager vi et socialt ansvar for vores medmennesker – både lokalt og internationalt.

Vi ønsker at bidrage positivt til det samfund, vi er en del af. Derfor investerer vi i medarbejdernes trivsel, og vi bruger ressourcer på at hjælpe flere ind på arbejdsmarkedet. Mennesker er og bliver virksomhedens vigtigste ressource.

Vi hjælper flere i job

I Steel Products har vi tradition for at hjælpe mennesker på kanten af arbejdsmarkedet i job og give dem en meningsfuld hverdag. Vi ansætter ofte på særlige vilkår, vi lader skoleelever komme i praktik, og vi vil være en god arbejdsplads for vores mange lærlinge.

Det er grunden til, at vi flere år i træk har fået det lokale CSR-people-mærke. Mærket uddeles til virksomheder, der går forrest i at tage et socialt ansvar – for ledige på kanten af arbejdsmarkedet, for unge, der har brug for en håndsrekning, og for at forebygge sygefravær hos vores ansatte.

Vi investerer i medarbejderne

Det skal være godt at gå på arbejde i Steel Products. Vi ønsker en virksomhed med høj trivsel, og vi har tradition for at støtte op om medarbejderne i tider, hvor der er brug for en udstrakt hånd eller tilpassede vilkår.

Gennem uddannelse investerer vi i vores medarbejdere. Det kan være kurser i matematik, måleteknik eller svejsning. Det kan også være vores tilbud om danskundervisning i arbejdstiden til alle ikke-dansktalende medarbejdere, så de ikke behøver at bruge deres fritid på undervisning.

Vi støtter ude i verden

Som dansk virksomhed med internationale aktiviteter vil vi også gerne hjælpe ude i verden. Vi stiller krav til vores leverandørkæde om social ansvarlighed: Ingen børnearbejde og rimelige løn- og arbejdsvilkår.

Gennem flere år har vi også været medlem af Røde Kors' Erhvervsklub. Sådan bidrager vi til, at Røde Kors kan holde sit løfte om altid at være til stede for de mest sårbare – både i Danmark og ude i verden.

“ Vi har en stærk tradition for at hjælpe folk på kanten af arbejdsmarkedet. Vores medarbejdere er utroligt engagerede i at støtte op om dem, der har brug for en ekstra hånd til at falde til. ”

Tine Valente, ejerleder

Praktikanter fra bla. ingeniørstudierne bringer nye tanker ind i virksomheden.



Vores produkter

Fra smykkесkrin i 1924
til high-end metal-underleverandør anno 2024





Engineering steel – Optimizing business

100 års erfaring med koldformning af metal

Gennem et århundrede har vi opøvet ekspertise i processer til koldformgivning: dybtræk, koldflydepres, rulleformning og stans. Kombineret med kompleks efterbearbejdning betyder det, at vores kunder har mere smidig adgang til færdige emner.

Fra at være en sølvmedje i baggården, er vores samlede produktionsfaciliteter vokset til over 40.000 m². I Horsens koldformes større emner i små og mellemstore serier. I Nordborg er det automatiserede linjer, som producerer mindre emner i meget store serier.

I Steel Products tager vi (stadig) gerne en udfordring op.

Vi er med Aage Østergaards "arv" blevet eksperter i at udforme komplekse produkter uden svejsning og uden de ujævnheder, som normalt opstår ved varme processer.

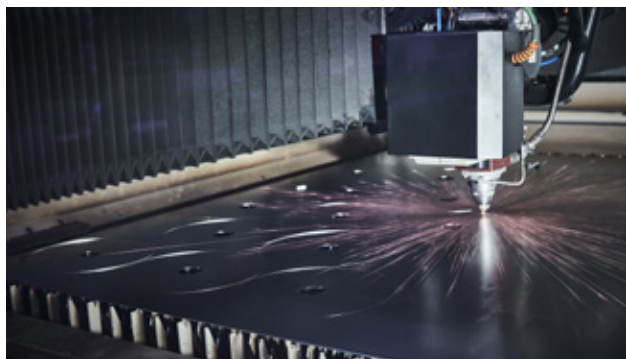
Det er ikke længere smykkесkrin og toiletgarniture, som dagligt sendes ud i verden. Det er stålprodukter i højeste kvalitet til produktion af lastbiler, medicin, fødevarer, miljøteknologi, pumper, højspænding, infrastruktur, elektronik, hydraulik og meget mere.

I 2023 leverede vi over 250 mio. emner fordelt på 3.000 varenumre.

“ Vi tror på, at koldformning er den mest effektive og energirigtige måde at lave komponenter på – både nu og i fremtiden. ”

Mogens Hørdum Sørensen,
ejer, Steel Products

En af de historier, der stadig fortælles om grundlæggeren er, hvordan han ved et tilfælde kommer i forbindelse med Danfoss. Som en af de få med kørselstilladelse under efterkrigstidens rationering, tilbyder han at køre en anden lokal virksomhed til møde med Danfoss på Als. Aage Østergaard går imens rundt på virksomheden og kommer i snak med en værkfører, der fortæller om problemer med bælgene til deres radiatorventiler, som ikke er nøjagtige nok. Aage Østergaard trækker paralleller til nogle erfaringer, de har gjort sig, og mener, at det kan de nu nok løse på trods af høje krav. Det bliver ikke uden udfordringer, men erfaring med presserne, godt håndværk, snilde og lidt held bliver til første levering, som fører til en femårig kontrakt, der løber i 13 år. Aage Østergaard og Mads Clausen fik et nært forhold, og i dag leverer Steel Products stadig til Danfoss.



I Steel Products har vi alle processer under ét tag:

Dybtræk: Effektiv, materialebesparende formgivning af plademateriale i flere trin ved tryk op til 1.250 t

Koldflydepres: Fra massivt udgangsmateriale til præcision-emner med perfekt overflade og høj styrke gennem tryk op til 2.000 t som en af de få i Europa

Rulleformning: Poly V-rulning og V-belt tyndplade-rulleformning giver mindre materialeforbrug og stærkere emner

Stansning: små tolerancer, perfekt finish og høj hastighed i vores stanse-linjer fra 80 til 600 t

Bearbejdning: Emnet kan gøres helt klar til kunden med svejsning, laser-skæring, CNC-drejning og -fræsning, glødning mv. i fuldautomatiske linjer

Steel Products flytter grænser for koldformning af metal

At forme metal uden opvarmning har mange fordele, men det er også udfordrende processer. Vores kunder stiller ofte høje krav til styrke, tolerancer og overflader, som vi kan honorere med vores unikke viden og erfaring med netop koldformning.

Ventilhus til fødevareindustrien

Materiale: Rondel i syrefast, rustfrit stål

Proces: Dybtræk, sidetræk, glødning

Ventilhuse bruges i hele fødevareindustrien, hvor mediet er flydende. Vi har lavet ventilhuse siden 1970'erne, hvor de typisk var cylindriske i stedet for kugleformede, og materialet var tyndere.

Vores kunde havde et ønske om at skifte fra cylinder- til kugleventil, fordi der altid vil kunne stå noget væske tilbage i en cylinderventil. Det kan være et problem, hvis fx rengøringsvæske ikke skylles ordentligt ud.

Ventilen er lavet af syrefast, rustfrit stål. De oprindelige ventiler blev lavet i støbt materiale, der er mere åbent i overfladestrukturen, så bakterier kan fæstne sig. Der var også svejsninger ved åbningerne. Vores kugleventil er lavet af rustfri plade, og åbningerne er trukket ud i materialet, så svejsninger helt undgås.

Ventilhuset fremstilles ud fra en rondel, dels ved konventionel dybtrækning, dels på specialudviklede maskiner til sidetræk for at fremstille "connections". En så ekstrem koldformning af rustfrit stål kræver mellemglødninger for at fjerne spændinger i stålet. Her råder vi over automatiseret udstyr til glødning af rustfrit stål i større serier.



Forvarmer til oliefyr

Materiale: Massiv stang i konventionelt stål

Proces: Koldflydning

Forvarmeren sidder i et oliefyr, hvor den varmer olien op, for at forbedre virkningsgraden på oliefyret. Den blev udviklet i halvfjerdserne, hvor den oprindeligt blev drejet ud af en stang.

Vores version er koldflydepresset og, det medfører ingen materialespild. Tværtimod opnås en kolossal materialebesparelse sammenlignet med fremstilling ved normal spåntagende bearbejdning. Samtidig giver koldflydepresning meget høj præcision, glattere overflade og høj materialestyrke.

Emnet afkortes, fosfateres og koldflydes. Alle processerne foregår in-house på fuldautomatiseret udstyr.



Steel Products udvikler (sig) sammen med vores kunder

Med udgangspunkt i vores kerneprocesser (koldformning) leverer Steel Products også mere færdige løsninger, der typisk udvikles i samarbejde med kunderne.

Evaporator

Materiale: Rustfrit stål.

Proces: Dybtræk og svejseprocesser

Emnet sidder i lyddæmpere på lastbiler, hvor det fordamper ADBLUE, som eliminerer Nox i diesel-udstødning.

Vi designede den første model i 2011 sammen med en underleverandør til lastbilindustrien. Senere i forløbet overtog slutkunden selv udviklingsforløbet med os. Vi startede fra scratch med at designe emnet sammen med kunden, som havde en udgangsmodel, vi sammen optimerede på.

På et gammelt krængetræk, som stod ude i værkstedet, lavede vi forsøg med at fremstille de indgående dele som fuldt optrukne, som alternativ til flere mindre pladedele, der skulle svejses sammen. Det var en svær opgave, fordi den skulle laves i et vanskeligt materiale, men forsøgene lykkedes, og vi inviterede kunden på besøg, så de kunne se det med egne øjne.

Med vores forslag til fremstilling og design kunne antallet af indgående emner reduceres til et minimum. Dermed reduceres antallet af svejsninger i samlingsprocessen, hvilket reducerer omkostningerne på slutproduktet.



Gasmaske

Materiale: Aluminium 0,48 mm. Prælakeret.

Proces: Dybtræk i et transferværktøj i en mekanisk presse. Oprindeligt blev de lavet ved væsketræk, men dybtræk er en mere effektiv og renere proces.

Vi har lavet gasmasken siden 1990'erne, hvor hullet var centreret i kundens første variant. Det blev ændret af hensyn til deres montage, og vi hjalp

dem med at lave denne nye udgave/generation. Gasmasken kommer prælakeret, hvilket stiller krav til håndtering under både koldformning og den efterfølgende vaskeproces.

Vi færdiggør nu emnet hos os, og i den forbindelse tillærte vi os en ny process; limning, for at kunne levere et færdigt produkt. Vi overtog samling af gasmasken, fordi det passede kunden bedre logistisk, at det var hos.



Fjederpaket

Materiale: Fjederstål og rustfrit stål

Proces: Dybtræk og montagesamling med nittefunktion

Det er et produkt, vi har lavet i alle mulige udgaver og størrelser i de sidste 50 år, så der har vi opnået stor erfaring.

Inderdelen dybtrækkes i stål, og i en automatisk proces nittes fjederen på for at opnå forspænding.



Den grønne omstilling

Ud over et ufravigeligt krav om at fremme vores egen og kundens bæredygtighedsrejse, skal vi også være klar til at skabe nye produkter til elektrificering og til udvikling af infrastrukturen.

Kobber kontaktflader

Materiale: Massiv kobberstav
Proces: Savning og 1-trins koldflydning

Kontaktflader anvendes i elektrisk infrastruktur til strømforbindelser, fx på transformatorstationer hvor ledeevnen er meget vigtig (højspænding), så derfor udformes kontaktfladen i rent kobber.

Når kontaktfladen formes med koldflydepresning i stedet for en spåntagende proces, opnås en materialebesparelse på 50-60 %. Det kan både mærkes på kundens grønne bundlinje og den finansielle. Der kan også opnås tidsbesparelse, da vores maskiner yder op til 1.800 slag i minuttet, uden at det går ud over den høje præcision.



Yderkappe til solvarmesystem

Materialet: Rustfri stål (coil)
Proces: dybtræk

Yderkappen her indgår i rørtilslutningen af industrielle solvarmeanlæg.

Ved at anvende automatiseret koldformning til fremstillingen opnås præcision samt høj materialestyrke uden at øge pladetykkelsen.

Pladevarmeveksler

Materialer: Rustfrit stål og kobberfolie (coil)

Proces: Dybtræk og prægning

Vi startede med at lave vekselpader til lastbilkøling for mange år siden. Det gør vi stadigvæk, men denne proces har vist sig at være en vigtig brik i den grønne omstilling, bl.a. til varmepumper.

En pladevarmeveksler består af bølgede plader, som lægges i lag, så forskellige væsker kan strømme i de mellemrum, der opstår mellem pladelagene og derved overføre den termiske energi.

I processen rulles kobberfolie med ind i en presse oven på det rustfrie pladestål. I et automatiseret system stakker vi dem og vender delene i forhold til hvorledes de skal anvendes. Formningen af de to materialer foregår således i én enkel fuldautomatisk operation, hvilket giver effektiv og billig produktion af store serier.



Metalkomponenter i alle størrelser

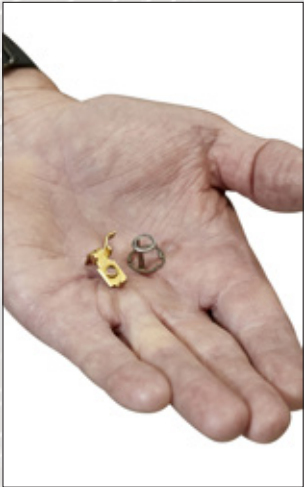
Med metallets komplekse vej gennem hundredvis af maskiner skaber vi stærkere emner med mindre materialeforbrug. Fra få millimeter til meterstore emner i alle tænkelige metaller, udformninger og grader af færdiggørelse .

Gennem Aage Østergaards mange år som "fabrikant" udviklede produktsortimentet sig konstant efter materialernes egenskaber, kundernes ønsker og nye løsningsmuligheder, opfundet i virksomheden.

Verden er en anden nu, men vi fokuserer stadig på at være den optimale metal-underleverandør, og hjælpe kunderne med at producere smartere og med mindre aftryk. Forskellen er, at vi i dag har det bredeste udvalg af bearbejdnings-

processer OG 100 års know-how til at udnytte fordelene. Derfor kan vi både hurtigstanse millionvis af bittesmå fjederholdere i rustfrit stål og skrueterminaler i messing til trykregulatorer med høje krav til tolerancer.

Men vi kan også dybtrække meterstore emner i rustfrit stål til fødevarer- og procesindustrien, hvor glatte overflader og høj styrke er afgørende.



Vores kunder

Om at samarbejde med Steel Products





Siemens

Vores samarbejde begyndte i 2008 og har udviklet sig meget gennem årene. Kendetegnende for vores relation er god kommunikation og kort afstand mellem vores teams, herunder ledelsen. Vi taler, e-mailer og chatter ofte, og det holder os tætte på hinanden og processerne.

Steel Products har en stor forståelse for vores mål, problemer og ideer, og det er vigtigt for os hos en leverandør. Siemens' produktion er ikke nem, og det forstår Steel Products.

Vores marked er i vækst, og sidste sommer havde vi brug for at øge kapaciteten på de dele, som Steel Products forarbejder for os. Den udfordring løste vi sammen med alt, hvad det indebar af logistik, større mængder råmateriale til produktionen og så videre.

Vi taler ofte om, hvordan vi kan gøre vores samarbejde endnu mere effektivt og lettere, fx ved brug af forskellige kommunikationssystemer. Det er noget af det, vi kommer til at kigge på i fremtiden."

Franziska Meinicke-Sejkowski

Siemens SI Berlin

SIEMENS

Siemens blev grundlagt i Berlin i 1847 og arbejder blandt andet med energi, mobilitet, bygningsteknologi og kunstig intelligens. Siemens beskæftiger omkring 385.000 medarbejdere i en række undervirksomheder med specialiserede forretningsområder. Steel Products har samarbejdet med Siemens SI Berlin siden 2008, blandt andet om produktionen af vakuum-afbrydere til små huse og store kraftværker.

HYDAC TECHNOLOGY GMBH

"Vi mødtes første gang på en messe i Frankrig, og vores samarbejde er vokset lige siden. I dag er Steel Products vores største leverandør af specialdele til akkumulatorer – og en leverandør med en stor teknisk knowhow.

Vores samarbejde er kendetegnet ved en høj grad af service og fortrolighed. Steel Products er en skattet sparringspartner, og de hjælper os hele tiden med at udvikle vores produkter til det næste niveau.

I august 2015 hærgede en ødelæggende brand hele HYDAC TECHNOLOGY GMBHs produktion, og i den svære periode var Steel Products en stor støtte for os.

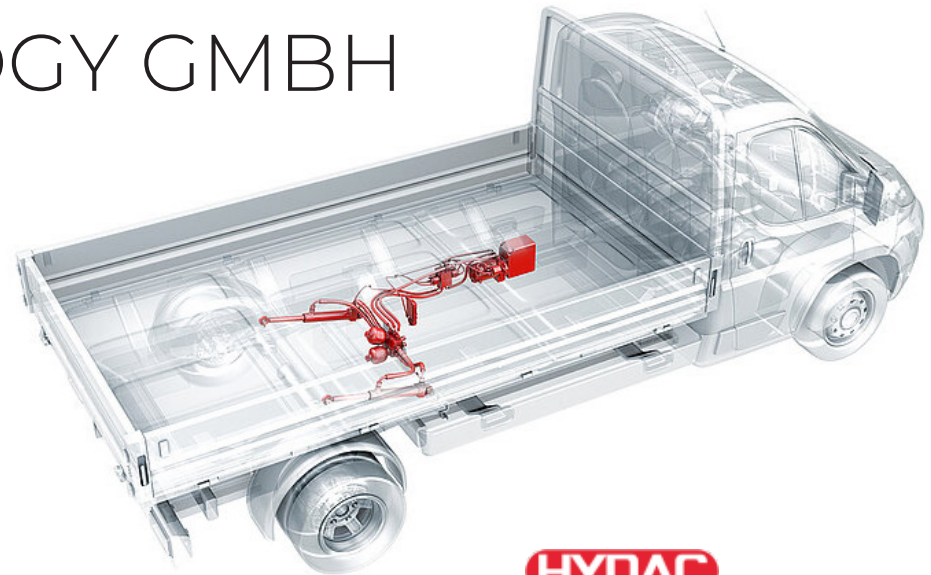
I fremtiden ønsker vi fortsat at styrke vores partnerskab og arbejde på at forenkle forsyningskæden i vores produktion. Vi håber, at Steel Products med tiden kan blive involveret i flere af bearbejdningsprocesserne for HYDAC."

Yannik Leis

*Indkøbschef, HYDAC TECHNOLOGY GMBH
Akkumulator-afdelingen*

Pascal Detemple

*Indkøber, HYDAC TECHNOLOGY GMBH
Akkumulator-afdelingen*



HYDAC TECHNOLOGY GMBH er en familie-ejet virksomhed, grundlagt i den tyske delstat Saarland i 1963. HYDAC er specialister i hydraulik og beskæftiger omkring 10.000 medarbejdere på verdensplan. Steel Products har samarbejdet med HYDAC i mere end 30 år, blandt andet om fremstilling af dele til personbiler og landbrugsmaskiner.

DeepDrive GmbH

"Vi er en startup – en meget ny virksomhed, der laver dele (drev) til elbiler og arbejder med fremtidens mobilitet. Steel Products hjælper os med at producere prototyper af nogle af komponenterne.

Vi er i udviklingsfasen, og det forstår Steel Products. Ting ændrer sig, og i denne fase kan designet ændre sig, fordi vi skal tilpasse efter det nye, vi erfarer undervejs. Hos Steel Products er det helt i orden. Fleksibiliteten er bemærkelsesværdig, og vi har fået virkelig god støtte og sparring i vores proces helt fra begyndelsen.



Steel Products har mange gode ideer til, hvordan man kan gøre komponenterne bedre, fx ved at ændre lidt på et design eller en overflade for at gøre produktionsprocessen lettere eller billigere.

Den gode kommunikation er også afgørende for os. Steel Products svarer altid hurtigt og kompetent på alle spørgsmål, og det sætter vi meget stor pris på.

Så vi ser potentialet i at have Steel Products som partner nu, i udviklingsfasen fra prototype til test-serier, men også senere, når vi skal producere i stor skala."

Bruno Gottschling

Senior Procurement Specialist, DeepDrive GmbH

DeepDrive

CLAAS

"Steel Products er en af vores tidligste samarbejdspartnere, og der findes næppe en CLAAS-maskine, der ikke indeholder dele fra Steel Products.

Vi bruger fx spænderuller, kileremskive og dybtrækkomponenter fra Steel Products i mejetærskere, selvkørende finsnittere og i vores 4x4 storkrator. Steel Products producerer delene efter tegninger fra CLAAS, og det er afgørende, at mål, materialer og overflader bliver overholdt nøjagtigt.

Det er noget af det, Steel Products er særligt dygtige til.

Hos CLAAS vægter vi langsigtede og partnerskabsbaserede samarbejder med vores leverandører. Gennem den altid gode service, vi får, oplever vi, at Steel Products ønsker det samme. Det sætter vi stor pris på.

En stor tak til hele jeres team. Vi ønsker Steel Products mange flere succesfulde år og ser frem til et fortsat godt samarbejde."

Hubert Kleine Kracht

Head of Purchasing for System Technology, CSE, CLAAS

Christian Bischoff

Purchasing Laser & Deep Drawing Parts, CLAAS



CLAAS

Alfa Laval

"Alfa Laval samarbejder tæt med Steel Products på næsten alle niveauer, men især på den tekniske side for at sikre, at vores produkter har den rette kvalitet.

Vi mødes fast hvert kvartal og taler om tingene. Det er rigtig godt og giver os mulighed for at tilpasse ting, som ikke fungerer eller som kan gøres anderledes.

Steel Products har fantastiske tekniske folk med stor know-how, der er mange dedikerede mennesker, og produktionsudstyret er second to none.

Vi oplevede engang, at en anden leverandør gik konkurs. Da overtog Steel Products alle værktøjerne og produktionen og gjorde en enorm indsats, for at vi ikke skulle gå i stå.

Jeg tror ikke, vi har fundet andre, der samlet set kan så meget som Steel Products."

Claus Møller

Global Purchasing Manager



Alfa Laval er global leverandør af pumper, ventiler, varmevekslere og separatorer, blandt andet til fødevarer-, energi- og miljøsektoren. Virksomheden havde i 2023 en omsætning på 63,60 milliarder svenske kroner og 21.321 medarbejdere. Alfa Laval har sit hovedsæde og sin varmevekslerproduktion i Lund i Sverige.

Danfoss

I løbet af de sidste mange år er vores samarbejde med Steel Products vokset til et robust partnerskab med synergi. Vi arbejder tæt sammen om mange projekter og nyder godt af deres ekspertise inden for præcisionsteknik og stålprodukter af høj kvalitet. Den problemfri integration af deres produkter ind i vores produktionsprocesser er et bevis på deres dedikation og pålidelighed.

Samarbejdet mellem Danfoss og Steel Products kan bedst beskrives som samarbejdsorienteret og gensidigt fordelagtigt. Vores teams har etableret stærke kommunikationskanaler og en dyb forståelse for hinandens behov, hvilket har skabt et forhold på tillid og respekt.

At være leverandør til Danfoss kræver, at man udviser teknisk dygtighed og er dedikeret til at opfylde vores strenge kvalitetsstandarder og tidsfrister. Steel Products har konsekvent udmærket sig på disse områder, hvilket viser deres engagement i at udmærke sig.

Steel Products' største styrke ligger i deres urokkelige engagement i kvalitet, innovation og kundetilfredshed. Deres evne til konsekvent at levere førsteklasses produkter og den proaktive tilgang til at løse udfordringer gør Steel Products til en værdifuld partner.



Når vi ser fremad, ønsker vi fortsat vækst og succes i vores samarbejde. Vi er overbeviste om, at vores partnerskab vil blomstre yderligere, drevet af fælles mål og gensidig respekt.

Karol Kruszewski

Global Procurement Director, Danfoss



Endress+Hauser A/S

"Vores samarbejde med Steel Products er ret nyt, og vi er stadig ved at lære hinanden at kende. Vi mærker dog allerede, at kommunikationen glider rigtig godt, og det er virkelig vigtigt.

Vi oplever, at vi kan tale åbent og direkte sammen om vores udfordringer, ideer og ønsker. Teamet er altid til rådighed for os, og uanset hvem man henvender sig til hos Steel Products, taler vi altid samme sprog.

Det er tydeligt, at Steel Products besidder en stor viden, der følger med de mange års erfaring, og at det afføder en stor selvtillid. Det gør os trygge i valget af Steel Products som leverandør, og vi ønsker tillykke med den store bedrift, som et 100-års jubilæum er.

Hos Endress+Hauser håber vi at udvide samarbejdet med Steel Products i fremtiden, og vi ser optimistisk frem til, at det helt rette projekt dukker op."

Stefano Segreto

Strategic Buyer – Endress+Hauser Flow

Endress+Hauser 



Endress+Hauser er en førende, global leverandør af måleinstrumenter, service og løsninger til industriel procesteknik. Familieejede Endress+Hauser er grundlagt i 1953 og beskæftiger i dag over 17.000 mennesker i 55 lande. Virksomheden har hovedsæde i Schweiz. Steel Products samarbejder med Endress+Hauser, blandt andet om produktion af dele til specialiseret måleudstyr.

GEA

"GEA har samarbejdet med Steel Products i mere end 20 år, og jeg vil karakterisere vores samarbejde som både meget professionelt, men med plads til humor.

Vi har ugentlige samtaler om tekniske spørgsmål, ideer og udvikling. Lige nu arbejder vi for eksempel på at re-designe en af vores ventilkomponenter i rustfrit stål, og uanset hvem vi taler med i salg, produktion eller ledelse bliver vores behov og ønsker altid opfyldt og forstået.

Steel Products har en unik forståelse af GEAs behov og en stor indsigt i alle aspekter af vores produktion, herunder logistik, emballage og så videre. Det er, synes jeg, en værdifuld kernekompetence hos en leverandør.

Vi har stor tillid til Steel Products og er meget glade for vores samarbejde, så jeg håber, at vi vil fortsætte samarbejdet – også i de næste 20 år."

Thomas Carstens

Strategisk indkøber, GEA



GEA er en af verdens største systemleverandører til fødevarebranchen og medicalsektoren. Tyske GEA blev grundlagt i 1881 og beskæftiger i dag flere end 18.000 medarbejdere. GEA har samarbejdet med Steel Products i over 20 år, blandt andet om produktionen af klemringe til levnedsmiddelindustrien.

Tak

I anledning af vores 100 års-jubilæum skal lyde en stor tak til vores mange kunder og dedikerede medarbejdere for et stålstærkt samarbejde igennem alle årene.

En helt særlig tak til Benny Madsen, Jørn Hvidbjerg, Uffe Jensen og Erhardt Nielsen for jeres hjælp med at huske tilbage i virksomhedens unikke historie.

Redaktør

Kristina Høj Hansen

Leverandører til bogen

Mettelise Pasgaard

Lotte Kristiansen

Camilla Jensen

Jelling Bogtryk

Rettigheder og ophavsret

Steel Products' jubilæumsbog er udgivet i september 2024 i forbindelse med markeringen af virksomhedens 100-års jubilæum.

Alle rettigheder tilhører Steel Products A/S.





Engineering steel – Optimizing business

