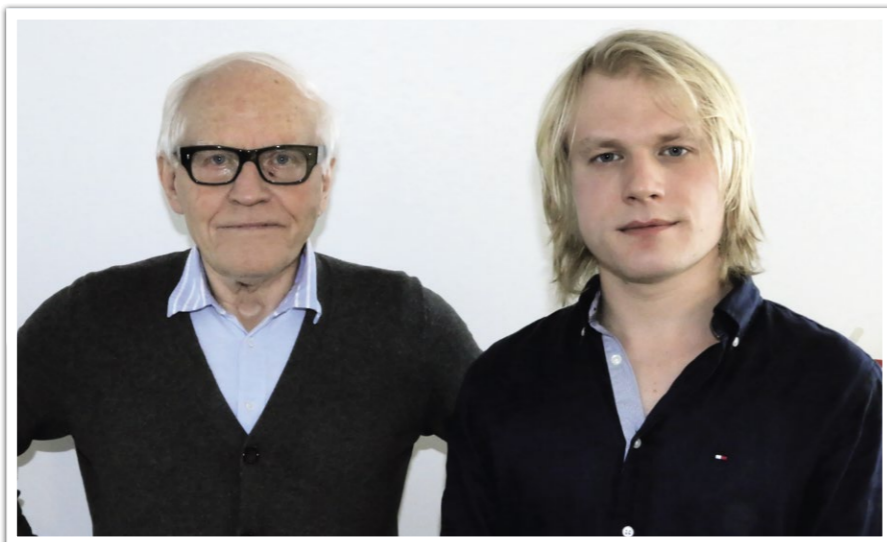


Intressant och utmanande nisch kräver gediget specialkunnande

Nödduschar, säkerhetsduschar, ögonsköljningskranar, specialventiler, krävande extra befuktning, specialkranar för sjukhus och storkök. Produkterna är ett plock ur ett brett sortiment inom en snäv nisch, en nisch som Marcus Englund, ägare till och grundare av Oy Caldomix Ab, redan för snart femtio år sedan som nyexaminerad ingenjör riktade in sig på. Kliniskt rena, dammfria produktlösningar som bl.a. förhindrar statisk elektricitet har allt sedan studietiden fascinerat Englund - "Mr. Caldomix" - som med åren skaffat sig en stark erfarenhet och auktoritet som knappast någon annan i vårt land kan visa upp inom just denna nisch. Caldomix är inom VVS-branschen känt som ett tillförlitligt och kompetent företag - en tillförlitlig partner. -Caldomix kontor finns i Helsingfors på Drumsö invid havet i samma hus som ingenjör Harry Lindfors hade sin VVS-Ingenjörbyrå H.O.Lindfors på 1960-talet. Caldomix verksamhet är viktig för VVS-branschen, anser Marcus Englund, 79 år och still going strong.

-1970-talet var ju en annan tid, då var jag i mina bästa ungdomsår, jag hade kommit igång med ett eget företag, det gällde att marknadsföra, det gällde att sälja, säger Marcus Englund. -Då jobbade vi med helt andra produkter än idag. Vi började etablera oss på värmväxlaressidan och försökte samarbeta med CTC i Sverige, när vi i början på 1970-talet fick en stor order från Uleåborgs nybyggda universitet, dit vi sedan levererade en mängd laboratoriearmaturer som Caldomix importerade från Schweiz. Det var de första lite större affärerna vi fick och det var tack vare det att det inte fanns sådana produkter på den finska marknaden.



Marcus och Egil Englund.

Intressant nisch

Vi marknadsförde även engelska diesel och elektriska sprinklerpumpar som tillverkades av SPP Pumps i England. Det fanns ett stort behov i Finland av dylika. Vi hade dock en stor konkurrent i Valmet som tillverkade samma produkter, men vi var av allt att döma prisförmånligare och marknaden reagerade på priset och köpte av oss för de fick dem billigare.

Denna verksamhet pågick en lång tid, men mot slutet av 1970-talet uppstod problem. Det blev stora devalveringar och plötsligt tog pumpbusinessen, som var väldigt stor och inbringade en god omsätt-

ning, slut. Det var realistiskt att sälja dem längre efter en devalvering på 30 procent och då blev Valmets inhemska produkter intressantare. Vi körde ner importen av pumparna efter det.

Nästa steg var det att vi måste lägga om vårt produktsortiment för att överleva. På den tiden var vi närmare tio personer i personalen. Caldomix måste säga upp en del av dem och försöka rädda det som räddas kan.

Plagiera systemet

-Vi hade redan då importerat även expansionskärl i rätt betydande

mängder och speciellt i Åbo var konsulterna intresserade av dem eftersom det fanns ett stort behov av att förnya de dåliga öppna värmesystemen i gamla höghus i Åbo och ersätta dem med slutna system. Vi importerade dylika på basen av att vi hade en samarbetspartner, en grossist i Sverige som i sin tur hade avtal om ett norskt system på expansionskärl; ett slutet system med en flottörventil som stängde expansionskärlet från det övriga systemet. Man satte in kvävegass i expansionskärlet istället för luft innan man levererade dem och så skulle de hålla. Ganska bra höll de. Detta system importerade vi till en början, men en vacker dag sa

grossisten som vi samarbetade med att den norska tillverkaren inte länge ville sälja dem utan vi måste göra som japanerna gör, plagiera systemet. Så vi plagierade det mer eller mindre och började själv tillverka det.

Ett av de första tillverkningsföretagen vi samarbetade med var ett stort svetsbolag i Halikko, som var känt för att exporterade mycket. Men en kort tid efter att vi hade börjat samarbeta med dem och de hade börjat producera expansionskärl köpte Valmet hela den produktionsanläggningen. Och så stod vi plötsligt där med Valmet igen. Så började Valmet tillverka våra burkar, men i Valmets volymtänkande var våra burkar småpotatis, trots att vi sålde ett par tusen sådana system. Rätt snart sa Valmet till oss att det var olönsamt att producera dem till det priset, att de höjde produktionskostnaderna för våra burkar med 30 procent. -Det var av allt att döma ointressant, anser Englund.

-Caldomix hittade en ny producent i Åbo trakten och fortsatte sedan att göra dem enligt samma princip som vi redan hade lärt oss via Valmets produktion och sålde dessa expansionskärl i säkert ett tjugotal år.

EU gjorde det lättare

När Finland anslöt sig till EU blev det på många sätt lättare att handskas med importerade produkter. Det blev intressant att mera koncentrera sig på import av produkter och så kom vi in på det sortiment som vi mer eller mindre i dag har; Haws' nödduschar och KWC- förspolnings- och storkökskranar, som vi har sålt jämsides med Oras.

När Oras blev tillräckligt starkt, var de inte så intresserade av att börja bråka med våra KWC-specialproduktkranar. Konkurrensen med KWC var mycket större från Amerika och andra länder tack vare båt- eller skeppsbyggnadsaktiviteten när Finland var stor skeppsbyggnadsleverantör. Via Carnival Cruise Lines fartygsbeställningar kom den amerikanska kranteknologin in och spred sig småningom i Skandinavien.

Caldomix har även kommit in på nödduschar och hela det konceptet, den produkt vi marknadsför är en



Kylsystem med högtrycksdysor i Cafe de Paris, Monte Carlo. Befuktningssystemet fungerar ljudlöst med tidsintervaller. Fem sekunder på och med fem sekunders paus, annars blir dimman för tät. Kyleffekten är enorm och stör ingen i restaurangen då persiennerna skyddar mot direkta solljus. Hovmästaren kan själv ställa in tidsintervallerna vid behov.

Haws produkt, en amerikansk produkt, som hör till de få i världen som kan fylla ANSI-kraven, som är de största som gäller säkerhetsduschar. Dessa direktiv kommer från ANSI, det centrala organet i USA och det är ju de som testar de här produkterna. USA som har den största marknaden för försäkringsbolagsolycksfall, har erfarenhet av mycket som kan och inte kan hända. Hela världen tar mer eller mindre efter vad ANSI bestämmelserna har att säga om det här och försöker hålla sig till samma koncept för att gardera sin egen säkerhet på alla marknader.

-I vårt sortiment finns en rätt intressant produkt som har varit lite styrande, den har varit tillräckligt stark. Det finns många tillverkare i Skandinavien, två av dem i Sverige som också jobbar enligt principen "först plagierar vi Haws och så gör vi en egen produkt". Dessa företag har tidigare importerat Haws produkter och konkurrerar numera med Haws. Caldomix har hållit fast vid Haws, trots att det finns fruktansvärt många konkurrenter bland svenska och tyska produkter också. Det här är också en nisch som kanske inte är så intressant för ett stort företag. Oras är så stort redan att de inte bryr sig om sådant här scratch, utan sköter om de stora volymerna på sin egen marknad.

Ingen idé att söka patent

-Det är ingen idé att söka patent på nödduschar, anser Marcus Englund.

Söker du patent för något, måste du också få ANSI godkännande och först därefter kan du söka patent på produkten, men den är aldrig i drift. En nöddusch står ju död och väntar på att någonting skall hända. Hur ska du ta patent på en produkt för vilken önskemålet är att man aldrig behöver använda den.

Haws duschfunktion Axion är patenterad och kan icke plagieras utan hot för böter och straff.

Enligt internationell kutym skall nödduscharna testas en gång i veckan. Man skall kontrollera att de funkade och håller temperaturen. Kraven säger att temperaturen i duschvattnet skall vara 25° C och att den även temperaturmässigt håller den temperaturen. Vi i Finland bor i ett arktiskt land. Att vi har så stränga bestämmelsekrav behöver de som bor i Syd-Europa eller i andra länder där temperaturen är hög inte tänka på. Problemen är av annan typ i Saudi-Arabien dit många, även bl.a. svenska företag levererar nödduschar, för de vill inte konkurrera på den marknaden i Skandinavien tack vare de fruktansvärt hårda kraven. De koncentrerar sig i stället på Abu Dhabi, den arabiska och Saudi-arabiska marknaden vilket ju är förnuftigt tänkt. Men där möter de andra temperaturproblem. Där måste de kyla vattnet för att hålla 25° C temperatur i nödduschen. Man duschar ju inte ögonen i 40-42 grader. Temperaturen är viktig eftersom nödduscharna finns där det hanteras syror av olika typ. Har du

fått svavelsyra i dina ögon och sköljer dem med vatten börjar det koka. Då är det bättre att skölja med kallt än varmt vatten. Därför skall nödduschen ge rätt tempererat vatten. Det är inte lätt att bygga systemet, hela konstellationen skall ju funka.

Blundar för rätt temperatur

-Jag brukar säga, att nödduscharna är produkter som är beroende av det allmänna läget i världen. Man installerar dem väldigt gärna och gör även i Finland så som man gör överallt inom industrin. Man tillsätter kallt vatten i systemet och blundar för det där med att temperaturen skall vara 25° C, suckar Englund.

Vid en industri där man t.ex. svet-sar mycket är faran stor att man får för hett vatten ur duschen om rören inte är isolerade mot hög värme. Problem kan uppstå även i Finland. Inom industrin anser man dock att man inte behöver lyssna på allt de där amerikanerna och andra säger, utan vi gör nu såhär på vårt sätt, sätter i kallt vatten. Men det första problemet i industrin är att de inte har något kallvattensystem. De har inget kommunalt vattensystem utan skapar ett eget vattensystem med den påföljden att där säkert finns bakterier. Om det vimlar av bakterier i systemet hjälper inte duschande - du kan få en infektion i ögonen som är ännu värre än det skador nu fått tack vare syror.

Inom industrin tänker man tyvärr ofta bara på att se till att det kommer ens kallt vatten. Så köper man en dusch - den billigast möjliga. Huvudsaken är att man kan visa åt försäkringsbolaget att det finns en dusch.

Det finns inte tillräckligt med EU-krav som stipulerar följdbestäm-melser för försummelse på den här punkten. Endast genom att följa kraven kan man dra nytta av försäkringar som ger dig möjlighet att rädda din plånbok, så att du inte blir fattig om det händer en olycka. Försäkringsbolagen har alltid av naturliga skäl visat stort intresse för att alla lagar och förordningar följs. Det är fråga om stora pengar.

Caldomix produktval har ofta av den här orsaken blivit specialprodukter, där vi och vårt tekniska kunnande skall vara med. Finland hade



Högtryckssystem i Nizza, Place de la Massena.

år 1987 en egen standardkommitté för nödduschar. Jag var med då i kommittén och utvecklade dem. Vi fick igenom krav på att nödduscharna i Finland skulle testas en gång i månaden trots att de testades oftare i övriga världen. Vattenmängden var då kopiöst mycket större, i dagens läge är vattenmängden i duscharna endast en tredjedel mot vad den var då. Den gamla standarden för Finland är fortfarande i kraft.

Luftbefuktning för hela slanten

När det gäller luftbefuktning och dylikt, där vi bygger hela system, bidrar vi med vårt eget kunnande. Caldormix har varit länge med i industrin, inom storindustrin i många fall. Vi har varit med och byggt upp bilindustrin i Finland, t.ex. bilindustrins hela befuktningssystem som finns vid Valmet och ännu byggdes upp på Porsche-tiden, när Valmet inledde produktionen av dem vid fabriken i Nystad. Det var ett långvarigt, krävande projekt. Vi samarbetade med en konsult och kom till att de behövde ett befuktningssystem för den totala produktionen av Porsche och de hade problem när de använde ett lim vid produktionsanläggningen där bilen endast stannar högst två dygn. Under den tiden skulle allting torka. Ändå gällde det bara framrutans torkningstid när den limmades. Det gick inte att torka den i torrluft, det krävde en relativ fuktighet på minst 25 procent för att limmet skulle torka. Och för det måste vi i hela produktionssalen etablera ett befuktningssystem

som kunde upprätthålla dygnet runt 25 procent relativ fuktighet i produktionen.

Det var ju tomma volymer så det kostade en massa pengar plus att vattnet skulle behandlas, det fick inte komma damm eller andra partiklar in via det här systemet. Vi uppnådde fina resultat, vi byggde till många gånger och servade anläggningen. Nästa steg var att hela måleriet skulle byggas om och förses med indirekt befuktning med det optimala kravet att uppnå den finaste möjliga ytkvaliteten på de här bilarna. Man hade för Porsche bilarna fruktansvärt höga krav redan då, för omkring tio år sedan och att vi kunde uppfylla dem redan då. Jag tror att en av orsakerna till att Mercedes kan tillverkas i Nystad idag är, att de har sådana tekniska lösningar som motsvarar de krav som man har för Mercedesbilarna. En av de nya fyrhjulsdrivna modellerna börjar ju tillverkas vid fabriken nästa år.

Gediget arbete

Det befuktningssystem som Caldormix byggt upp i Nystad har inte ställts om. Vi har dock inte längre något samarbete med dem, utom att vi då och då skickar lite reservdelar för att de skall kunna hålla igång. De använder fortfarande samma system som vi byggde upp. -Det är bestående saker vi planerat och byggt. Vi har varit med om mycket. Något som vi har skäl att vara stolta över, säger en nöjd Marcus Englund.

Caldormix har planerat många omfattande befuktningssystemsys-

tem för industrin, bok- och andra tryckerier och i någon mån även för pappersindustrin. Vi bidrog bl.a. till att bygga upp Nokias produktion av mobiltelefoner i och med att vi försåg deras underleverantörer med våra befuktningssystem. Plastdelarna i telefonerna skulle produceras på ett visst sätt som krävde ett visst inomhusklimat för att inte besväras av statisk elektricitet och till följd av det en massa sekundäprodukter. Därför gick man vid Nokia in för att satsa på att hela produktionen skall ha en sådan relativ fuktighet att det blir möjligast lite spill. Det fixade vi genom att bygga in våra befuktningssystem hos Nokias underleverantörer. Men det var inte nog med att de fick sina system att fungera. Underleverantörerna till Nokia hade köpt robotar från Japan och dessa bearbetade telefondelarna i ett "hus" av plexiglas, varefter dessa automatiskt spottades ut.

Caldormix fick i uppdrag att se till att den relativa fuktigheten var den rätta även i robohuset. -Vi löste problemet så, att vi inte befattade oss direkt med det slutna robohuset utan vi befuktade hela hallen med vårt system och installerade dysor som gjorde att hela hallen fick rätt relativa fuktighet. Den statiska elektriciteten portades tack vare det. Nokia fick en optimal produktion, spillet försvann och underleverantörerna kunde sälja sina produkter till Nokia till ett gott pris. Där var Caldormix med på ett hörn.

Micronova cleanroom och Mittateknikan keskus - VTT

Vi installerade i tiden även ett avancerat EMU befuktningssystem åt Mikronova samt lite senare åt Mittateknikan keskus som numera ingår i VTT. De system vi då byggde upp har de klarat sig ända till denna dag med och de fungerar fortfarande. Det är Caldormix som än idag sköter om reservdelar till och upprätthållandet av systemet.

Caldormix har gott namn om sig och har genom åren fått planera befuktningssystem i många intressanta fastigheter, bl.a. i Musikhuset i Helsingfors. I dylika projekt bygger man in hela befuktningen i ventilationen och då är det ofta viktigt att konstatera att det gäller behandlat

vatten. Behandlat vattnet kostar mera än kranvattnet och då skall man inte ha ett energibortfall, vattnet får inte gå i avloppet. Det behärskar vi, vi bygger anläggning enligt våra regler och slänger inte vattnet i avloppet utan vi befuktar systemet med det. Caldormix styrka ligger i att vi behärskar dylika saker.

För närvarande håller vi på att bygga befuktningssystem på Helsingfors stadsteater. Vi har länge jobbat ihop med konsulten och vi byggde redan en gång om deras system, från ett fruktansvärt dåligt system till vårt. Det systemet har fungerat så bra där nu i tio år, att de nu när de bygger om hela stadsteatern absolut vill ha Caldormix EMU-system även där. Så nog har vi gjort någon nytta inom branschen, vi har kunnat skapa ett visst anseende för produkterna, säger Marcus Englund.

-Detta anseende har vi byggt upp tillsammans med ett danskt bolag som heter Unifog.

Unifog långvarig samarbetspartner

En av orsakerna till att vi har kunnat arbeta som vi gör är, att vi har en tillräckligt liten organisation, vi vet exakt vad vi har gjort. Vi har uppgraderat alla anläggningar i vårt data-system, så vi vet precis vad där finns för produkter och kan säga vad som passar och inte passar. Även den gamla generationen jobbar fortfarande, även i Danmark med oss här, så vi vet rätt mycket om anläggningarna för att hålla dem igång.

Genom att befukta luften fungerar vi som en hälsostation. När vi sätter in en viss form av relativ fuktighet i luften samlar vi upp alla partiklarna och rensar den. På Operan och Kansallisteatteri har vi också de här systemen för personalen, skådespelarna och för dem som vill och behöver få en specialkomponerad luft, speciellt på operan, där det gäller sång och röst. I Kansallisteatteri sitter skådespelarna ofta i ett rum som har en relativ fuktighet på ca. 50-70 procent.

Vi byggde även i tiden upp hela befuktningssystemet vid Gummerus i Jyväskylä. Gummerus har numera lagt ner sin tryckeriverksamhet, men då vi installerade befuktningssystemet

met i Jyväskylä vid Gummerus huvudtryckeri - på den tiden det största boktryckeriet i Finland - gjorde vi hela det från början till slut. Vi var där hela tiden, vi var liksom en del av deras filosofi, vi bodde nästan i tryckeriet. Gummerus huvudkontoret ligger idag i Helsingfors och man har kört ner tryckeriet i Jyväskylä, vilket har lett till att allt som vi har sålt dit i mängder, dyker upp överallt på marknaden. Andra köper dem som använda produkter och bygger upp små befuktningssystem av dem, så vi har ju fruktansvärt många konkurrenter på marknaden genom våra egna system som vi har sålt under åren lopp. De som inte har råd att köpa nytt köper färdigt använda enheter på marknaden och plockar ihop egna system. Och så vill de att vi skall komma och sätta dem i skick senare. Vi gör det nog gärna, men lite tar vi ju betalt för det, skrattar Englund.

Vi har allting koncentrerat hos oss, vi har hållit allt på kontoret. -Vi har kommit till att det är bäst att hålla sig till samma personal för monteringen, att vi har know-how på vad vi har gjort. Att vi vet precis vad det är frågan om.

-På Caldormix finns idag min son Egil och jag ute på fältet. Egil, som har studerat husteknik vid Axell rör sig med den danska killen då vi gör montage. Så har vi underleverantörer som monterar ner duscharna och kranarna osv. Vem som helst kan ju montera ner, men det är svårt att installera tack vare de tekniska aspekterna, man skall veta precis hur man gör för att få det att fungera optimalt. Därför anlitar man oftast oss.

Åren, marknadssituationen och efterfrågan har alltid styrt våra företagstankar. Vi har utvecklat det som varit av behov i Finland, vi har satsat på den delen som vi kan dra nytta av i fortsättningen. Och inte behöver vi bli en stor organisation för det, vi sköter alla årsservicekontrakt med tryckerierna, musikhus eller andra typer av anläggningarna som vi har installerat något i. Där har vårt kunnande behövts och vi har kunnat stå till tjänst rätt mycket.

Behovsstyrt arbete

Vårt arbete är behovsstyrt - behovet kommer från fältet, konstaterar Mar-

cus Englund. Våldigt många uppdrag kommer via konsulter, de vet vad vi har gjort och på basen av det tar de kontakt eller plockar våra produkter från hemsidan. Allt har vi ju inte lagts upp där, för tidsmässigt tar det för lång tid att jobba med den där indirekta delen. Vi har plockat in våra produkter systematiskt efter produktnummer och beställningarna kommer in via våra produktkataloger eller vår hemsida.

-Vi borde egentligen hela tiden hänga andras konsulter i nacken. Om vi gjorde det jobbet optimalt skulle vi inte kunna sitta en sekund, det skulle vara ohållbart. Nog finns det ju mycket ogjort arbete på fältet också, man kunde ju effektivera verksamheten, kanske sälja bolaget eller vad som helst. Caldomix besitter en stor specialkunskap tack vare sin mångåriga erfarenhet, anser Englund.

Tre ben att stå på

-Jag har nog projekt på gång hela tiden, men inget som jag favoriserar. Jag balanserar dem helst jämnt. Det har visat sig med åren att den gamla filosofin stämmer, som jag lärde mig redan som ung företagare om att man skall ha den där oljeplattformen, helst med fem stöd. För att

hålla den stående i stormen, behöver den fem fötter. Men missar du en fot, finns risken att någon storm tar den. Om du bara har tre fötter kvar står den ännu, men missar du en av dem går du omkull. Helst skall riggen hållas upprätt på fem ben. Så är dock inte alltid fallet, vi har alltid någon produkt som är på väg ut, någon har kommit och tagit eller förstört en produkt av oss. Vi står inte längre på fem fötter, vi står kanske på tre i dagens läge. Det kan ju hända att de här tre är så starka att de räcker att hålla en mycket större plattform stående, men tanken är den att alltid ha någonting att falla tillbaka på.

-Visst skulle jag önska att företaget rullar på, för det vore ju synd om man låter ett företag som man satsat på och där det finns så mycket know-how, gå förlorat bara pga. att pengarna inte rullar tillräckligt för att läget är som det är just nu i Finland. Om vi inte har möjligheter inom landet, kanske vi borde gå ut på exportmarknaden?

-Caldomix har helt skippat den aktiva exporten för vi har begränsade personalresurser. Därför sätter vi heller aldrig något på vår hemsida på annat språk än finska och eventuellt svenska. Om vi sätter dit något på engelska om våra produkter och

vad vi gjort, skulle det kanske komma så många förfrågningar om allt möjligt, att vi inte klarar av det inom bolaget med våra egna resurser.

-Det vi säljer i dagens läge på andra marknaden sker genom samarbete med sådana företag som Valio och andra som säljer på andra marknaden. Via byggnadsbolag och andra företag som är aktiva på andra marknaden, säljer vi naturligtvis hela tiden. Vi kollade nyligen hur stor del av vår produktförsäljning som går på export. I dag är det faktiskt nästan 30 procent av vår försäljning som exporteras via andra bolag.

Egil Englund, 29, har nog siktet inställt på fortsätta arbeta inom branschen och familjebolaget. -Ska vi säga att den tanken har vuxit sig rätt stark i bakhuvudet under den senaste tiden, medger han.

Pappa Marcus Englund säger att Egil har inriktat sina studier på det. Han har redan ett stort kunnande om marknadsfilosofin, men det hjälper inte direkt. För att kunna driva ett bolag måste man ha den där praktiska erfarenheten, som kanske inte ännu är tillräcklig, men han jobbar med den hela tiden. Erfarenheten kommer med tiden, anser Marcus Englund och Egil instämmer. ■