**Bra mix av mässbesökare ger affärer**

**Bredden av besökare är viktig för addema, som väljer att ställa ut på Elmia Subcontractor för fjärde året i rad.**

**– Mixen i våra kundmöten är både rolig och bra, säger Samuel Löfstrand, delägare addema.**

Tidigare år har man mött allt ifrån uppfinnare och innovatörer som söker möjligheter att förverkliga en idé till storföretag i behov av smarta tillverkningslösningar.

– Elmia Subcontractor är platsen där vi träffar både befintliga och nya kunder och den här mixen gör det till en spännande mässa, säger Samuel.

**Stor efterfrågan på prototyper**

Han förvånas över hur en kontakt kan utvecklas till en konkret affär långt efter att själva kundmötet på mässan faktiskt ägde rum.

– Ofta har vi fått kontakt flera månader efteråt och det har till och med hänt att vi blivit kontaktade två år efter att vi sågs på mässan, berättar Samuel.

Kundförfrågningar gäller ofta både prototyper och serieproduktion.

– Sedan växer det allt eftersom kunden ser fördelarna med additiv tillverkning. Många gånger när vi besöker kunden hittar vi nya projekt som är printbara och som i slutändan både blir billigare och bättre för kunden.

**3D-print en hävstång till ökad försäljningsvolym**

Ett exempel på prototyp är motorcykeln från CAKE 0 emission som besökare på Elmia InnoDex samt i addemas monter kunde ta del av förra året.

– Det här var en av de allra första elektrifierade cross-motorcyklarna där vi fick vara med och printa stänkskärmar, motorkåpor och gaffelkåpor. Ett väldigt roligt projekt, i synnerhet när man får vara med och se en färdig slutprodukt.

Samuel konstaterar att additiv tillverkning ofta får fungera som hävstång när man är på väg upp i försäljningsvolym.

– Många av våra kunder 3D-printar i volymer upp emot 5 000–10 000 innan de börjar titta på tillverkning av formverktyg, så det blir ett bra sätt att takta upp.

**Tre tekniker i huset**

Med fem år på nacken är addema ett ganska ungt företag i en bransch som utvecklas snabbt. 3D-print är själva kärnkompetensen och addema servar kunder inom såväl industri och automotive som telecom och elektronik. Man har tre tekniker i huset: SLA – Stereolitografi, SLS – Selektiv Lasersintring, samt CJP – ColorJet Printing, den första teknik som erbjuder fullfärgsdetaljer i plast direkt ur maskinen.

– Det fungerar ungefär som en vanlig printer fast i 3D och ger möjlighet att skriva ut modeller med upp till en miljon färger utan tidskrävande efterbehandling, säger Samuel Löfstrand.