

VebeNews

NYHETSBREV FRÅN VEBETEKNIK NR 1 2007

Våra kunder i fokus - Engelhardt:

En blandad tillverkning

Engelhardt i Västra Frölunda är en av Vebes kunder som kontinuerligt återkommer för att bygga ut och förnya sin produktionsanläggning.

Företaget producerar torra mixer för vidare förädling av livsmedelsindustrin och bagerinäringen. Muslipremixer, brödbaser, maltpulver och stärkelser är några

av produkterna.

– Eftersom våra kunder främst arbetar med livsmedel och bageriprodukter har de alla stora krav på hygien och produktsäkerhet, säger Per



Hellgren, varuflödeschef på Engelhardt. Vi var en av de första producenterna i landet som fick godkänt av BRC i högsta klassen. BRC, British Retail Consortium, är en kvalitetsstandard med betoning på produktsäkerhet. Vi jobbar ständigt med produktsäkerheten och kontroll av allergena material ligger i fokus för oss, fortsätter Per.

Engelhardt startade 1962 av Leif Ericsson och är idag fortfarande ett familjeföretag. Företaget har ca 43 anställda och

omsatte 2006, 200 miljoner kronor.

Verksamheten började med import av emulgeringsmedel från USA som användes till glasstillverkning och företaget har sedan dess utvecklats till att vara en komplett leverantör av torra varor och blandningar.

Bra produkter ger ett optimalt flöde

– Vi säljer kunskap, inte bara torrvaror, säger Per. Vår långa erfarenhet ger oss kompetens att vara en del i kundernas produktutveckling och att producera skräddarsydda, unika produkter för deras räkning.

Vebe har i många decennier levererat utrustning till Engelhardts produktionsanläggning. Främst är det produkter ur Vebeline-sortimentet; blandare och säckfyllare som har anpassats för att få ett optimalt flöde i produktionen.

– För oss är Vebe en stabil leverantör med lång erfarenhet från vår produktion. Deras styrka är att de, på ett kostnadseffektivt sätt, löser uppgiften med att göra vår tillverkning ännu bättre. De vet hur vi fungerar och vi vet vad vi får, avslutar Per Hellgren.



Rekord-orderstock!

2007 har börjat bra vad gäller orderingången för Vebe. Ett resultat som grundar sig i företagets kontinuerliga förbättringsarbete men naturligtvis också i den högkonjunktur som råder på marknaden.

Vebe är en "Complete Powder Partner" när det gäller att hantera pulver "from bag to bag".

Ordning och reda ger våra kunder mer!



– Under de två år som gått sedan vi tog över som nya ägare har vi arbetat med att strukturera både verksamhet och produktsortiment, ett arbete som pågår kontinuerligt, säger Stefan Andersson, produktionschef och delägare i Vebe.

– För oss är det viktigt att förändringsarbetet leder till bättre kundnytta. Vi har alltid våra uppdragsgivare i fokus. Struktur och bra rutiner leder ju totalt till säkrare leveranser, både vad gäller tid och funktion.

Att samla maskiner, utvecklade och tillverkade i den egna verksamheten, under namnet Vebe line är en del av förbättringsarbetet. Koncentrationen på standardprogrammet gör att kvaliteten blir ännu bättre, ledtiderna kortas vilket ger snabbare leveranstider.

– Naturligtvis fortsätter vi med att komplettera med måttanpassade produkter för att få skräddarsydda anläggningar. Det är en av våra styrkor – att kunna erbjuda kompletta Turnkey

system från idé till färdiga anläggning, fortsätter Stefan.

Arbetet fortsätter

Personalen är en viktig del av Vebe och en rad åtgärder har gjorts för att både ge bättre arbetsmiljö och högre kompetens. Det har bland annat inneburit att lokalerna har fräschats upp och att mer resurser har avsatts för personalvård.

– En annan viktig fråga för oss är miljön, säger Stefan. Vi har investerat i en rad lösningar som minskar energiförbrukningen. Vårt mål är att ytterligare minska åtgången, inom en tvåårsperiod med 30% vid bibehållen produktion.

– Sammantaget är vi mycket nöjda med det förbättringsarbete vi har gjort hittills. Och vi tror att våra kunder märker av det i form av att vi blir tydligare och därmed kan leverera rätt produkter, i rätt tid och till rätt pris. Naturligtvis fortsätter vi att utveckla och förändra, målet är att inom några år kvalitetssäkra alla våra processer, både administrativa och tillverkade, som vi har i företaget, avslutar Stefan.

Ny säljare



Dan Romaneko är ny som säljare men inte ny i företaget. Han är välkänd hos våra kunder genom sin tidigare tjänst som servicetekniker. Detta gör att Dan både kan produkterna och har kunskap om vilka lösningar som ger den bästa kundnyttan.

Dan Romaneko,
0383-312 25, 0708- 85 59 57

ÖVRIGA SÄLJARE:

Bertil S Nilsson,
0383-312 04, 0708-85 59 52

Thomas Nilsson,
0383-312 02, 0708-85 59 51

Mats Lindgren, försäljningschef,
0383-312 06, 0708-85 59 53

Martin Elmberg,
040-10 17 70, 0708-97 96 77

Nu blommar den ut – vår nya hemsida

Nu öppnar vår nya hemsida. På första sidan hittar du vår "Vebeblomma" som tar dig vidare till mera information om våra verksamhetsområden. Nytt är också den kundstyrd nivå, där våra kunder kan hitta uppgifter som är specifika för dem och möjlighet att beställa service med mera. Kundensidorerna kommer att fungera efter semestern och erbjuds alla kunder som vill ha en kontinuerlig kontakt med Vebe.

www.vebe.se

