



Våra kunder i fokus: Saltå Kvarn

Flexibel säckfyllare uppfyller Saltå Kvarns krav på hygien

- Vebe är en bra leverantör. De lyssnar, för att sedan föreslå rätt lösningar och anpassa dessa för just vår verksamhet. Vi har haft ett väldigt bra samarbete genom hela processen, säger Lisa Trolle, affärsområdeschef på Saltå Kvarn i Järna.

Saltå Kvarn har producerat ekologiska matvaror sedan 1964. Företaget har egen kvarn och bageri samt trading med varor från hela världen. Sortimentet är brett; müsli, pasta, ris, bröd, knäckebröd, mjöl och flingor, olivolja, vinäger och torkad frukt är några exempel på varor.

Manuell hantering begränsar

Helt nyligen har Saltå Kvarn investerat i en ny förpackningslinje till kvarnen i Järna. Här förpackas bland annat flingor, müsli och helsädsprodukter som säljs till restauranger, storkök, livsmedelsindustrin och dagligvaruhandeln. Fram tills nu har packningen skett manuellt, vilket medfört tunga och monotona arbetsuppgifter för personalen, samt begränsat kapaciteten.

- Det känns som att komma in i rätt årtusende, beskriver Lisa förändringen när den nya packlinjen nu är på plats. Personalen slipper tunga lyft och kan använda tiden till att förädla och utveckla våra produkter.

Autopac 3.28 passade för Saltå kvarn

För att hitta rätt lösning jämförde företaget en rad leverantörer. Rätt snart kom man fram till att Vebes säckfyllare Autopac 3.28 skulle bli en

viktig del av helheten. På Saltå Kvarn, liksom på många andra företag, är hygien en viktig faktor i produktionen. Den lösning som Vebe levererat till Saltå Kvarn är väldigt enkel att rengöra och säckfyllningen kan därför snabbt ställas om när det ska packas nya produkter.

- Vebe låg i rätt prissegment, lösningen är flexibel, klarar vår kapacitet och är lättstädad, sammanfattar Lisa.

Efterfrågan ökar

Saltå Kvarn omsätter cirka 160 miljoner kronor och har 55 anställda. Investeringen i kvarnen möjliggör en produktionsökning med befintlig utrustning.

- Vi ser en ökad efterfrågan på våra produkter. Det första halvåret 2014 ökade vi vår omsättning med 30 procent jämfört med samma period 2013, avslutar Lisa. ■



Vebe på Empac 15-16 oktober

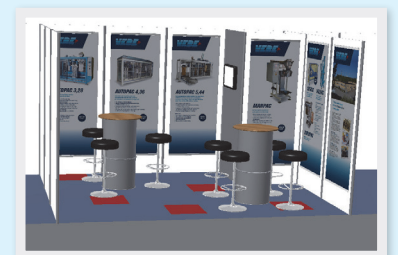
Välkommen till Vebes monter, I:17, på EMPAC, Nordens förpackningsmessa 2014.

För andra året i rad deltar Vebe i EMPAC på Kistamässan, som i år äger rum den 15-16 oktober.

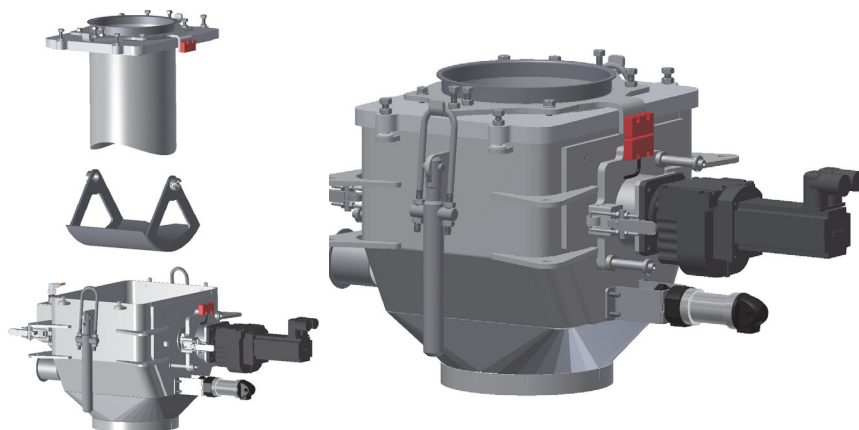
- Under två intensiva dagar kommer våra säljare att visa det senaste inom automatisk säckfyllning. I år lägger vi fokus på förpackningslösningar med hög hygien, berättar Mats Lindgren, försäljningschef.

Behöver du entrékort till Empac?

På www.easyFairs.com/EmpackSthlm kan du ladda ned fribiljetter. Ange kod 2030 för dig själv och kod 2040 för de personer du eventuellt tar med dig, så är du Vebe's gäst på mässan.



Nytt sektorspjäll underlättar rengöring



Vebe har utvecklat ett nytt sektorspjäll, som doserar fririnnande granulerade produkter i säckfyllaren. Det nya spjället tillgodoser marknadens behov på snabb omställning och höga hygienkrav.

Nytt doserspjääll mer hygieniskt

– För att möta marknadens behov av enkla snabba produktbyten med hög hygiennivå har Vebe utvecklat ett helt nytt koncept för sitt doserspjääll, säger Stefan Andersson, VD.

Enkelt att demontera

En grundförutsättning för hög hygien är att

samtliga produktberörda ytor går att nå för rengöring, detta har vi uppnått genom att man med några enkla handgrepp kan demontera hela sektorspjället, samt designat det med rundade hörn.

Servodrift ger snabb dosering

Dessutom har spjället nu fått servodrift vilket gör det helt receptstyrt och dessutom bidrar detta både till hög dosernoggrannhet och snabb dosering. ■

Vebe fördjupar samarbetet med ABB

ABB och Vebe har tecknat ett avtal, som innebär att Vebe numera ingår i ABB:s partnerprogram. Det innebär att ABB riktar sina kunder till Vebe när det gäller pallastning av säckar, medan Vebe använder ABB:s svensktillverkade robotar i sina palletteringslösningar.

– Avtalet ger Vebe tillgång till en större marknad, kommenterar Mats Lindgren, försäljningschef.

Det fördjupade samarbetet kan ses som ett kvitto på den kvalitet Vebe levererar och innebär en trygghet för kunden. Ett annat resultat av avtalet är att Vebe numera också servar pallastaren.

– Vår personal har utbildats i att serva ABB-robotar. Det innebär att vi kan ta hand om all service när vi är ute hos kund, berättar Torbjörn Karlsson, servicechef. ■



Dina kontakter

Försäljning

Mats Lindgren, försäljningschef,
0383-312 06
mats@vebe.se

Thomas Nilsson 0383-312 02
thomas@vebe.se

Joel Tapper 0383-312 04
joel@vebe.se

Helena Friberg 0383-312 09
helena@vebe.se

Stefan Andersson, VD, 0383-312 03
stefan@vebe.se

Reservdelar

Dan Romanenko 0383-312 24
dan@vebe.se

Service

Torbjörn Karlsson 0383-312 27
torbjorn@vebe.se

Nytt kontaktnät tar Vebe ut i världen

Under de senaste åren har Vebe successivt satsat allt mer på en internationell marknad. Det arbetet har bland annat gett resultat i Ukraina, Turkiet och Ryssland, samt etablering i Spanien och Benelux-länderna.

– Vi har vid två tillfällen deltagit i världens största förpackningsmässan, Interpack. Huvudsyftet har varit att hitta agenter vi kan samarbeta med i olika länder. Nu börjar vi se resultatet av det arbetet, och känner oss trygga med de kontakter vi etablerat, säger Mats Lindgren, försäljningschef.

En av anledningarna till Vebes exportframgångar är tekniken för mjölkpulverfyllning. Som en följd av detta inbjöds Vebe nyligen att föreläsa vid ett mjölkpulverseminarium i ryska Sotji, vilket lett till ytterligare kontakter och inledande affärssamtal.

