



Våra kunder i fokus: Arona Foderfabrik

Marie Grudemo, Arona

Hälsokost för hunden

Nya förpackningar med vackra bilder och tilltalande färger har gjort susen. Axess hundfoder säljer som aldrig förr och med en ny packningsmaskin har produktionsflödet blivit effektivare.

– Vi satsar på svenska råvaror, naturliga ingredienser och hög kvalitet, berättar Marie Grudemo, marknadsansvarig på Arona Foderfabrik i Sommen utanför Tranås.

Arona har producerat hundfoder i trettio år under varumärket Axess. Produkterna säljs i dagligvaruhandeln, i fackbutiker och på export till länder i norra Europa. Konkurrensen är stenhård och Arona fokuserar på att göra breda foder och anpassa det till hundens energibehov.

– Hundägandet har förändrats. För inte så länge sedan var hunden ett bruksdjur, som levde sitt eget liv inom familjens rammar. Idag är det en familjemedlem, som ska ha speciellt foder och en massa tillbehör, säger Marie, som sedan 2010 är delägare i företaget tillsammans med Christer Magnusson.

Förpackningen säljer

I den hårda konkurrensen blir förpackningen ett effektivt säljvapen och för ett par år sedan såg Arona över layout och form på sina påsar. Samtidigt gick man över från pappersäcker till plast och för det krävdes en ny förpackningsmaskin.

– Vi hade investerat en hel del i företaget på kort tid och kände väl att det skulle bli tungt att köpa en ny maskin också, säger Christer

Magnusson, produktionsansvarig.

Vebe Teknik, som har levererat till Arona i många år, föreslog ett hyresavtal, där Arona hyr en standardmaskin, anpassad till företagets produktion och behov. Om behovet förändras kan maskinen byggas om eller bytas ut.

– För oss har det betytt jättemycket att få en ny maskin. Vi får ett bättre flöde och större kapacitet, menar Christer.

Hyresavtal ger flexibilitet

Utvecklingen går fort och det kommer nya foderblandningar hela tiden. Just nu kikar många på vad som händer inom hälsokostbranschen, det som anses vara bra för människan hamnar snart i hundens mat också.

– I och med att vi hyr förpackningsmaskinen blir vi mer flexibla. Vi kan följa med i branschens utveckling och också satsa på vår egen produktutveckling. Vi blir mindre sårbara helt enkelt, konstaterar Marie. ■



Hyresavtal med många fördelar

Vebe Teknik erbjuder uthyrning av standardmaskiner, som ett alternativ för de kunder som inte har möjlighet att ta den investeringskostnad en ny maskin vanligen innebär.

– Hyralternativet passar de av våra kunder som kanske inte har utrymme för en investering just nu, men som behöver ny utrustning för att hålla sin position på marknaden, säger Stefan Andersson, vd på Vebe Teknik.

En ny förpackningsmaskin har många fördelar. Den ger ofta en rationellare produktion, en kapacitetsökning och minskade förpackningskostnader. Men investeringskostnaden är hög och att hyra utrustningen kan därför vara ett alternativ.



Christer Magnusson, Arona

I hyresavtalet ingår en förpackningsmaskin med kringutrustning, installation, driftstagnation och utbildning.

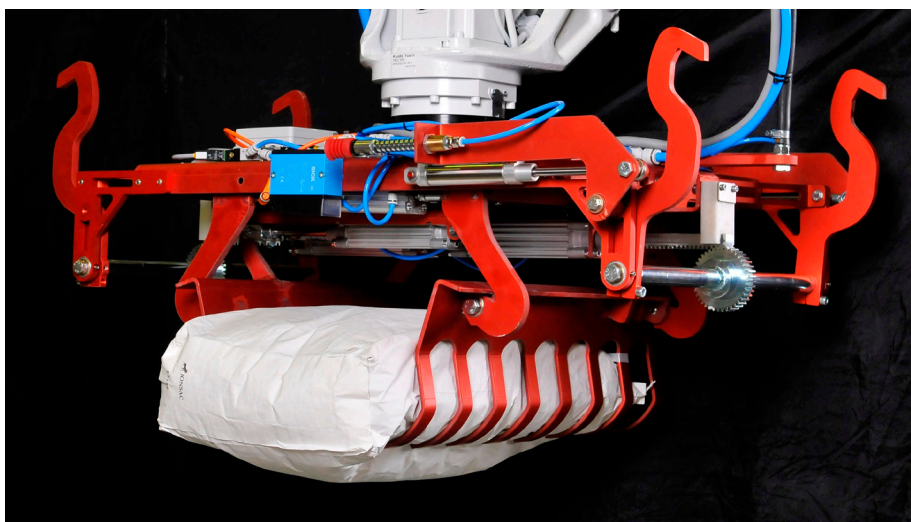
Dessutom kan maskinen byggas om eller bytas ut om produktionen förändras. Avtal skrivs oftast på två till fem år och Vebe märker ett ökat intresse för den här typen av samarbete.

B



Gripverktyg med många funktioner

Snyggare högar blir lättare att frakta



Vebe Teknik lanserar ett nytt gripverktyg som med sina multifunktionella egenskaper gör robotpalletering mycket effektivare.

– Detta är marknadens bästa hanteringsverktyg för säckar, säger Mats Lindgren, försäljningsansvarig på Vebe Teknik.

Det nya gripverktyget utför flera moment i pallastningsprocessen. Verktyget placerar tom-pallen på lastläget, matar fram ett pappersark och staplar säckarna i mönster på pallen. Det innebär att roboten kan utnyttjas effektivt och att processen tar mindre plats.

Säckgripens 4-lägesfunktion möjliggör både formning av säcken samt mjuklastning då

säcken försiktigt läggs på pallen utan fallhöjd. Dessutom kan säcken lastas på pallen utan överhäng.

– Funktionen har varit a och o i utvecklingen av det nya gripverktyget. Eftersom den har så många funktioner fanns risken att det skulle bli för tungt och därför har vi valt att tillverka det i hårdat, eloxerat aluminium, berättar Mats Lindgren.

Valet av material har gjort att vikten halverats jämfört med om gripverktyget skulle vara tillverkat i stål. Det innebär att robotens hastighet kan ökas och hela processen blir mer effektiv. ■

Möt Vebe på Scanpack

Den 23-26 oktober är det dags för Scanpack 2012 på Svenska mässan i Göteborg. Mässan, som arrangeras vart tredje år, är norra Europas största förpackningsmessa. Vebe har deltagit i mässan sedan 80-talet och finns förstås på plats i år också.

– För oss är det en möjlighet att träffa kunder, visa nyheter och inleda nya samarbeten, konstaterar Mats Lindgren, försäljningsan-

svarig på Vebe Teknik, som välkomnar nya som gamla kunder och samarbetspartners till mässmonter B05:40.

Till årets mässa har Vebe flera nyheter på gång. Ett exempel är den senaste utvecklingen av Autopac 2,28, en helautomatisk säckfyllare för öppna platsäckar. Vebe har utvecklat maskinens egenskaper så att den bland annat är mer hygienisk och mer kompakt än tidigare. ■



SCANPACK2012

Dina kontakter

Försäljning

Mats Lindgren 0383-312 06
mats@vebe.se

Thomas Nilsson 0383-312 02
thomas@vebe.se

Lukas Berghall 0383-312 07
lukas@vebe.se

Helena Friberg 0383-312 09
helena@vebe.se

Reservdelar

Dan Romanenko 0383-312 25
dan@vebe.se

Service

Torbjörn Karlsson 0383-312 27
torbjorn@vebe.se



Helena tar hand om kunderna

Helena Friberg är innesäljare på Vebe Teknik. Hon tar hand om de kunder som ringer till kontoret i Björköby och bistår utesäljarna med offerter och kalkyler.

– Jag började här i juni 2011 och trivs väldigt bra. Mitt jobb är intressant och utvecklande samtidigt som det är en härlig stämning här på företaget, konstaterar Helena.

Helena kommer närmast från eget företagande i Nässjö.

