

Småländska Vebe Teknik AB, specialist på säckfyllningsmaskiner, såldes 2020 till investmentbolaget Karnell. Nu väntar en exportsatsning som ska dubbla omsättningen till 120 miljoner kronor inom fem år. VD på skutan är Mats Lindgren som i det närmaste har vuxit upp i företaget.

TEXT & FOTO **MARCUS PETERSSON**

# Vebe Teknik ska expandera på världsmarknaden

**VEBE TEKNIK AB** är ingen ungdom. Bolaget startade 1921 och firar därmed i år 100-års jubileum. Det tycker Mats Lindgren som är VD för bolaget ska uppmärksammas. Själv har han varit med sedan 1983, då han anställdes på Vebe Teknik som konstruktör.

– Jag hade faktiskt redan 1979 varit här och sommarjobbat. Mina föräldrar flyttade hit från Jönköping när jag var ung och tog över en släktgård. Efter avslutade studier fick jag mitt första jobb här på Vebe Teknik.

Mats Lindgren är idag VD i företaget som genomgått stora förändringar under åren som gått och faktiskt varit riktigt illa ute och på väg att läggas ner.

Efter att flera olika ägare varit inne i bolaget köpte Mats tillsammans med två andra delägare företaget 2005 från ett investmentbolag, som då ägde det.

– Verksamheten gick i runt, men gav inget större överskott. Vid den tiden tillverkade vi allt som hörde till en pulverhanteringsanläggning; silos, transportörer, siktar, receptdoseringsutrustning, säckfyllare, etc. Vi fortsatte i samma hjulspår tills vi en dag konstaterade att nu går det inte längre. Vi tog då ett drastiskt beslut att enbart satsa på säckfyllarna.

– Detta var 2009 och med detta försvann cirka 80 % av vår omsättning, så det var att bära eller brista.

**Vi fortsatte i samma hjulspår tills vi en dag konstaterade att nu går det inte längre.** 

► Snart dags för FAT-test och leverans. Monteringen går in i ett slutskede.

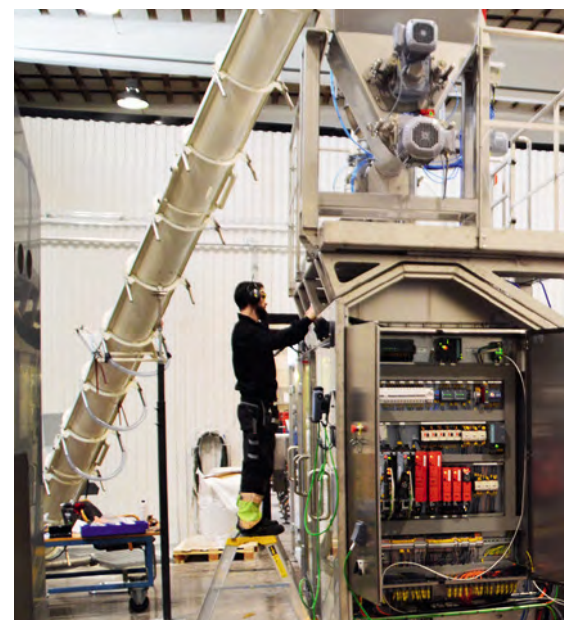
## LANSERAR "BAG-IN-BOX"

**I ett tillägg till** säckfyllaren Autopac kan nu de som använder dubbelt emballage få säcken placerad i en låda inline med säckfyllningen. När kartongen kommer rest, placeras säcken automatiskt i lådan.

– Det här tillvalet fungerar i samtliga våra linjer och har snabbt blivit populär bland våra kunder inom både livsmedels- och läkemedelsindustrin, säger Joel Tapper, säljare.

**SPECIALISERING PÅ SÄCKFYLLORE** har burit frukt, lönsamheten har ökat liksom omsättningen efter hand. En milstolpe kom 2017 då man presenterade sin första höghygieniska säckfyllare, Autopac EC.

– I en säckfyllare är det av förklarliga skäl väldigt dammigt, vilket gör rengöringen av säckfyllarens delar besvärlig mellan de olika batcherna. Vi konstruerade därför en säckfyllare där drivenheten med motorer och kablage är helt separerad från själva fyllningskammaren. Det gör att kammaren enkelt kan rengöras med avspolning. Maskindelar som cylindrar och kullager skyddas från



dammet samtidigt som risken minimeras att någonting från maskindelen kontaminerar produkten under fyllning.

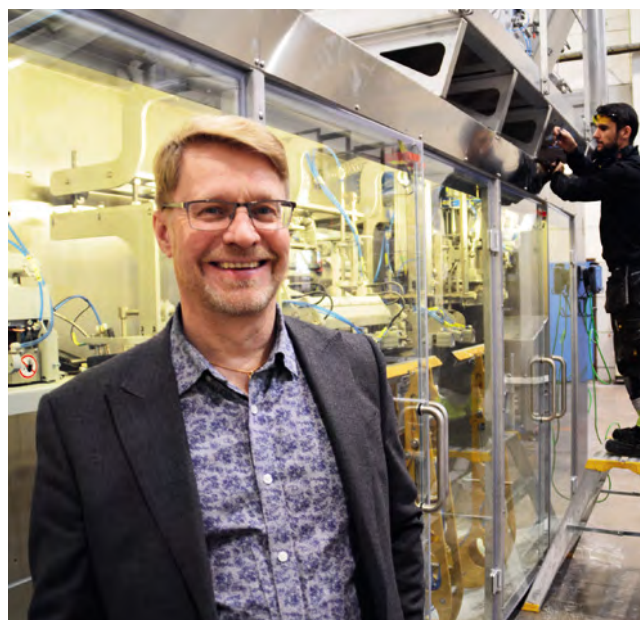
En annan finess på Autopac EC är att säcken går genom maskinen hängande. Transportband där pulver och andra föroreningar kan ansamlas existerar inte. Genom upphängningen minskar risken för trassel i maskineriet och säckens botten skyddas från förorening. Det bidrar

Säcken går hängande genom maskinens sex olika stationer. Säcken öppnas, fylls och förseglas med värmesvetsning. Innan säcken förseglas finns aggregat för luftevakuering och injektion av kvävgas, vilket förlänger produktens hållbarhet. Efter plastsäckens försegling kan säckens pappershölje både limmas och sys med tråd.





Autopac EC har en design som skiljer maskindelen åt från fyllningsdelen.



▲ – Den som får leverera säckfyllaren får ofta ordern på hela fyllningslinjen, säger Mats Lindgren.

◀ Mats Lindgren leder Vebe Teknik mot nya tillväxtmål som exportinriktad maskintillverkare.

också till snabbare och smidigare byte mellan olika säcklängder.

– Autopac EC har blivit vårt flaggskepp, som gjort att vi skapat en egen nisch i marknaden och nått ut till ett helt nytt kundsegment; läkemedelsindustrin, med höga krav på hygien och dokumentation, men också fått en rad nya kunder inom segment vi tidigare sålt till som livsmedelsindustrin,

cementindustrin med flera. Kunder som packar mjöl, kryddor och andra känsliga pulverprodukter uppskattar också hög hygien och enkelheten att rengöra och byta säckformat mellan batcherna uppskattas av alla. Idag växer vi starkt genom export på en världsmarknad, med agenter i Australien, Ryssland och Turkiet. Vår resa på den internationella marknaden har bara börjat, säger Mats.

**NÄR PACKMARKNADEN BESÖKER** Vebe Teknik är man i full färd med att slutmontera och testköra företagets hittills största enskilda order. Det är två kompletta säckfyllningslinjer - två fullutrustade Autopac EC med tre olika förseglingsalternativ; lim, vik och tråd, och med såväl gas- som vakuummaggregat, - samt rullbanor och pallastare. Linjerna ska gå till ett företag i Sibirien som tillverkar mjölkpulver.

**Det är en prestigeorder som vi hoppas ska ge ringar på vattnet.** 



## TILLVERKAR SYMASKINER

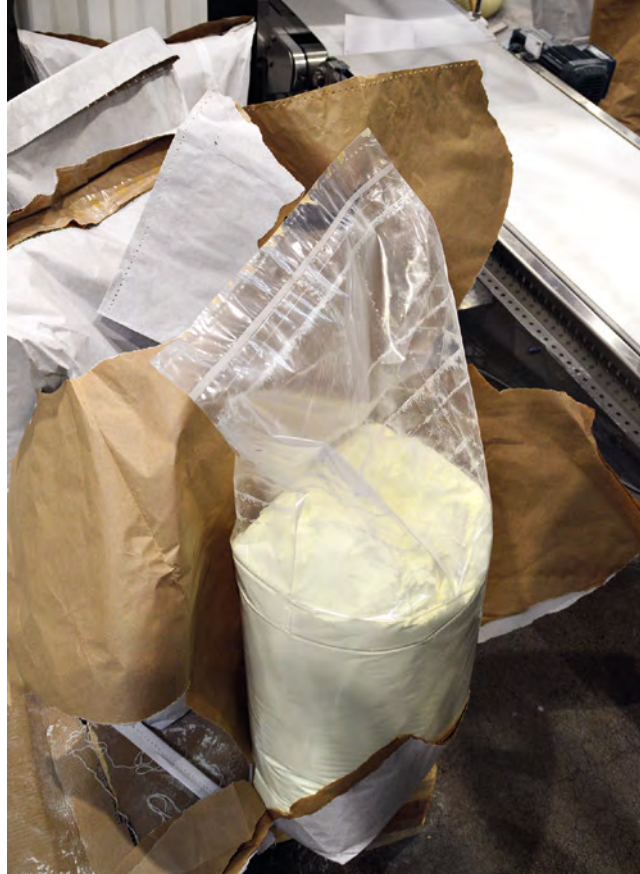
**Vebe Tekniks långa** tillverkning av säckfyllningsmaskiner har gjort dem till specialister på symaskiner. Sådana som syr igen säckar. Symaskinerna tillverkas för företagets egna maskiner, men det finns också en extern efterfrågan, bland annat hos grillkolspackare.

– Vi blev uppringd av radion en gång och fick i direktsändning förklara hur man med tråden öppnar en grillkolspåse. Det visste dom inte ens på grillkolsföretaget, säger Mats och skrattar.

Vebe Teknik erfarenhet används också av säcktillverkare som vill testa nya säckmaterial i automatiska säckfyllare.

– Vi har ett gott samarbete med säcktillverkare, både av storsäckar och småsäckar. Vi tillverkar ju också fyllningsmaskiner för storsäckar. Alla våra maskiner, oavsett storlek och ändamål, är ATEX-klassade.

– Det är en prestigeorder som vi hoppas ska ge ringar på vattnet. Maskinerna ska stå hos ett mejeri som som tillverkar mjölkersättning och vår leverans omfattar två kompletta säckfyllningslinjer. På grund av avståndet till kunden sätter vi upp hela linan komplett här i fabriken med transportbanor, pallastare och elektriska installationer så vi vet att ingenting fattas när leveransen kommer fram. FAT-testet görs som vanligt här men kunden kan inte fysiskt närvara på grund av pandemin, utan vi kommer att livesända digitalt. Det är något som förmodligen också kommer att bli vanligare framöver, även efter att pandemin är över, säger Mats. (FAT står för Factory Acceptance Test).



▲ Testkörning av kundens produkt mjölkpulver görs under autentiska förhållanden i FAT-testet.

**INSTALLATIONEN HOS KUNDEN** görs som alltid av Vebe Tekniks tekniker, som är med och bygger linjerna i verkstaden. En tekniker utses alltid som huvudansvarig för varje linje. Ett plus i kanten är att den som är huvudansvarig tekniker på Vebe Teknik för leveransen till Sibirien pratar ryska.

– Vi införde för några år sedan en ny modell för hur våra tekniker som installerar och servar linjerna på fältet ska jobba. Vi hade problem med att unga servicetekniker slutade efter bara ett par tre år precis när de hade blivit fullärda. Vi hade på den tiden uppdelat i servicetekniker på fältet och monteringsmekaniker i verkstaden. Det visade sig att det var resorna som var problemet för killarna. De var hemifrån mycket när de precis bildat familj. Då gjorde vi om organisationen så

**De blev överlyckliga och sa direkt - den ska vi ha!** 



Ordern till Sibirien är Vebe Tekniks hittills största.

alla både monterar och installerar. På det viset vinner vi flera saker. Vi får tekniker som känner ett större ansvar och kan linjerna de ska installera till 100 % och så fördelar vi resandet på flera huvuden.

**EN VIKTIG FAKTOR** för Vebe Tekniks försäljningsframgångar är möjligheten att delta på mässor. Där man både träffar nya kunder och kan kontraktera agenter på nya marknader. Konsekvenserna av pandemin kan ännu inte överblickas i detta avseende men det är oroväckande, menar Mats, som ser fram emot att snart få stå på mässa igen.

– Vi har historiskt genom alla åren sett en tydlig korrelation mellan mässor och orderstock. Året efter en mässa ser vi alltid en tydlig uppgång i orderstocken. Vi ställer ut på några större mässor i Tyskland och naturligtvis Scanpack vart tredje år. Vi behöver verkligen komma igång med mässorna igen, säger han.

Att satsningen på Autopac EC hade varit lyckosam fick man ett kvitto på direkt vid första mässan den visades på.

– Vi fick ett väldigt fint gensvar när vi presenterade Autopac EC på Anuga Foodtech 2017 och träffade många nya kunder. Jag glömmer aldrig en av de första, ett medicinföretag som som packar medicin för diabetes. De hade i flera år letat efter en säckfyllare precis som Autopac EC. De blev överlyckliga och sa direkt - den ska vi ha! Det var en omedelbar succé för våra nya säckfyllare.

**NÄR VI PRATAR** om framtiden berättar Mats han är fortsatt delägare i företaget och har inga planer på att träda tillbaka som VD inom de närmaste åren. Hans tidigare kompanjoner är inte längre verksam i företaget, men är också kvar som delägare med vardera 10 %.

– Det var rätt timing att sälja. Mina kompanjoner var i pensionsåldern och Karnell tillför företaget både finansiella muskler och den affärskompetens som behövs för internationell expansion. De letade precis efter ett företag som Vebe Teknik, en nischprodukt med stor potential att växa på en världsmarknad. Vi har några roliga år tillsammans framför oss, avslutar Mats. ■

## OPTIMAL PALLASTNING

**Vebe Tekniks** långa erfarenhet av pulverhantering och säckfyllning har resulterat i en pallastare som är "state of the art" för säckar.

– Vi använder en ABB-robot för våra pallastare som är både driftsäker och effektiv. Gripverktyget har vi utvecklat själva och med vår programmering baserat på en fyrstegsteknologi, utvecklad och förfinad av många års erfarenhet, lastar vi säckar med en perfekt precision och placering på pallen. Vi är väldigt stolta över våra pallastare, säger Mats Lindgren.

Gripverktyget lägger varsamt ut säckarna på pallen med mjuksläppsfunktion utan att påverka övriga säckar runt omkring. Med sidopressning av säcken får pallen en jämn och fin form utan utskjutande delar, och med toppress jämnas säckens ovansida till. Redo för nästa säck.



Mats Lindgren stoltserar framför företagets pallastare som ger jämna och snygga pallar.