100-ÅRINGEN

som klev ut på den internationella marknaden

MED FRAMGÅNG

Egenutvecklat robotverktyg som hanterar säckar, pallar och mellanläggsark. Tillverkat av aluminium och stål.

År 1921 kom Vilhelm Bäckman tillbaka till Sverige efter en resa i USA. Han hade ett stort intresse för kvarnindustrin och hade fått intressanta idéer i det stora landet i väst. År 1921 grundade han därför företaget i Björköby på det småländska höglandet. Nu firar **Vebe Teknik** etthundra år och finns kvar i samma ort. I dag är man ett världsledande företag inom säckfyllningssystem. Vi hälsade på och sade grattis till en ovanligt vital hundraåring.

TEXT BO WALLTEG
FOTO SEBASTIAN PETERSON, RASMUS WALLDÉN & BO WALLTEG

Mats Lindgren har all anledning att vara glad över hundraåringens utveckling.

Vilhelm Bäckman var bara en yngling när han kom hem från USA. Varför han egentligen var där framgår inte av historian, men hem kom han 1921 med friska idéer om produktion till kvarnindustrin. Det här var under den tid som elektriciteten fick sitt genombrott och kvarntekniken tog steg från vatten- och vindkraft. Det fanns nya möjligheter att bygga kvarnar. Han beslöt sig för att starta ett företag, Vilh. Bäckman Cementvaru- och Kvarnstensfabrik, men först gällde det att hitta en plats för detta.

Han hittade Björköby på det småländska höglandet. Här fanns tydliga fördelar som att tåget stannade samt att det fanns ett grustag som gav utmärkt material för gjutning av kvarnstenar. Under perioden 1920 till 1940 lades många kvarnar ner i Sverige, andra blev elektrifierade och Vilhelm utvecklade verksamheten med maskinlösningar och ombyggnader av hela kvarnar.

Det fanns en kreativitet hos Vilhelm Bäckman, han tillverkade många produkter som transportörer, siktar, såll, spetsmaskiner med mera och under kriget gjorde man även gengasutrustningar till bilar. Kreativitet fanns också när det gällde att hitta kvalificerad personal. När det kom flyktingar med båt under andra världskriget fanns Vilhelm Bäckman på plats i Ystad och frågade de som klev iland om de hade kunskap kring kvarnar. Han fick napp och en familj följde med till Björköby och deras ättlingar bor fortfarande kvar i trakten.

Vilhelm Bäckman drev företaget vidare fram till 60-talet då han omkom i en trafikolycka. Familjen tog över driften men sålde efter tio år. Under perioden fram till år 2005 växlade ägandet mellan privatpersoner och investmentbolag. Det nuvarande namnet, Vebe, kommer naturligtvis från Vilhelm Bäckmans initialer.

Gick inget vidare

År 1979 sommarjobbade Mats Lindgren på Vebe, och ett par år senare, år 1983, fick han fast anställning. Han har som man brukar säga, jobbat sig upp i organisationen, från att skära till plåt till att nu vara vd.

- År 2005 tog jag, tillsammans med Lars Gerhardsson och Stefan Andersson över verksamheten, berättar Mats Lindgren. Då gick företaget inte så bra. Vi tillverkade processutrustning, pulverhantering och säckfyllning och kämpade på. Fem, sex år senare tog vi ett avgörande beslut och beslöt oss för att satsa enbart på säckfyllning.

- Det var ett drastiskt men spännande beslut eftersom vi skar bort runt åttio procent av vår omsättning på en gång, men vi såg det nödvändigt att fokusera vår. Vi fick säga nej till kunder som ville köpa pulverhanterings-utrustning av oss och det gjorde lite ont, men de order vi var med och kämpade om

Personal och chef samlade utanför Vilhelm Bäckmans Cementvaru- och kvarnstensgjuteri någon gång för närmare etthundra år sedan.

blev oftast de lite mindre och besvärliga där vi kände att vi uppfann hjulet gång på gång utan att kunna dra nytta av det.

Från att ha haft ett fokus på hemmamarknaden beslöt man sig för att satsa hårt på export. Hemmamarknaden är trots allt inte jättestor.

- Vi började utveckla maskinerna med avsikten att ha de bästa på marknaden och samtidigt se till att vi inte var med på lågprismarknaden. Det var en utmaning men det gick bra och sen har det rullat på, konstaterar Mats Lindgren.

Mässor en viktig komponent

En avgörande betydelse för Vebe Tekniks framgångar sedan man tog det här beslutet har mässor haft. Man började ställa ut på till exempel interpack och Anuga Foodtech och självfallet var Scanpack en viktig mässa också.

- Mässorna har hjälpt oss mycket, jag gjorde en liten koll nyligen och tog fram en graf med vår omsättning samt lade in de viktiga mässor vi varit med på de senaste tolv åren. Man ser då ett tydligt mönster. Året efter en mässa skjuter försäljningen i höjden. Är vi inte med någonstans ett år, så tappar vi året efter.

- Mässdeltagandet har haft en stor betydelse för vår export till länder som Sydkorea, Australien och inte minst Turkiet, där vi har en stor marknad. I dag svarar exporten för cirka sjuttio procent av vår omsättning.

- Även om de internationella mässorna är viktiga för oss sätter vi stort värde på Scanpack som betytt mycket genom åren. Vi var med för första gången år 1982. Jag hoppas verkligen den blir av i år, faktum är att vi räknar med det.

- Det är till viss del med skräckblandad förtjusning vi ställer ut på mässorna. Vi står oss mycket bra rent tekniskt med våra maskinlösningar men det finns inga patent och våra konkurrenter missar så klart inte tillfället att se vad vi håller på med när vi ställer ut. Vid ett tillfälle hade vi tre konkurrenter samtidigt i vår monter på interpack.

» Även om de internationella mässorna är viktiga för oss sätter vi stort värde på Scanpack som betytt mycket genom åren. Vi var med för första gången år 1982. Jag hoppas verkligen den blir av i år, faktum är att vi räknar med det.

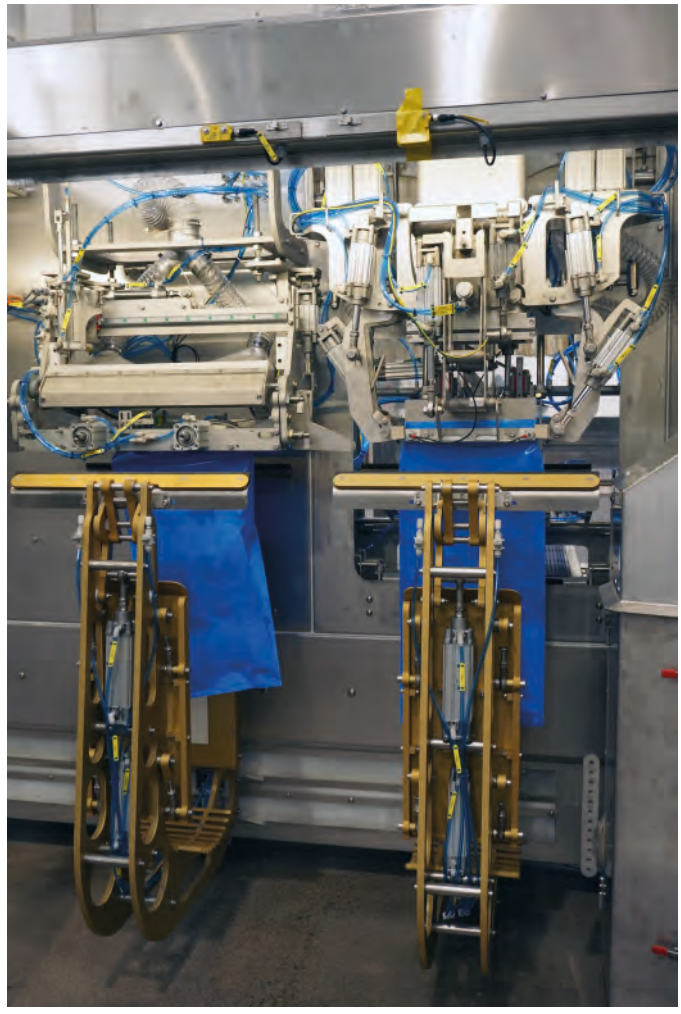
Man får ta det goda med det onda så att säga, säger Mats Lindgren.

Storsatsning på Autopac EC

Satsningen på enbart säckfyllare har alltså varit lyckad. För ett par år sedan, år 2017, lade man mycket tid på att utveckla ett nytt maskinkoncept, Autopac EC, där bokstäverna står för Easy Clean. Själva Autopac, det vill

Två maskiner som testas innan leverans till Sibirien.

Maskineri och styrsystem är väl avskilda från säckfyllningen.



Guldfärgen understryker att det är hög klass på maskinerna.

säga automatisk fyllning av säckar, hade funnits i många år.

- Livsmedelsindustrin är mycket viktig för oss, det är en kundkategori som växer hela tiden, allt mer behöver packas och nya krav kommer. Här är hygienen en mycket viktig faktor. När vi började utveckla EC-lösningen tänkte vi om helt och försökte hitta vår egen väg att gå. Vi sneglade lite på hur maskiner för mejeribranschen gjort, man har mjölkfyllningen på en sida och maskineriet på andra sidan i sina maskiner.

Fördelen med en sådan lösning är att man inte behöver diska hela maskinen när det är dags och det är efter det konceptet Vebes maskiner nu byggs.

- Vi har en tvådelad lösning, en där säcken hanteras och en för maskineriet. Det innebär också att livslängden på maskinen ökar, det är inte så dammigt i maskindelen och en är lättare att serva och underhålla. Vi är världsunika med den här lösningen för en säckfyllare och det här är framtiden, säger Mats.

En annan sak som skiljer ut Vebes maskiner är att säckarna, som kan vara av papper, plast, papper/plast eller jute, inte flyttas med hjälp av bandtransportörer, utan förflyttas istället hängande. De hanteras med vakuum och klämbackar och i och med att de hänger spelar längden på dem ingen roll.

- På det här sättet blir maskinen lättare att rengöra och vi har total kontroll på var säcken befinner sig hela tiden, på en bandtransportör är det lätt att man tappar kontrollen. Förslutningen sker på olika sätt beroende på kundens krav. Vi kan värmeförsegla, limma eller sy ihop säcken. Svetsytan rengörs noga med tryckluft innan försegling och säcken kan också vakuumeras. För längre hållbarhet på innehållet kan man även injicera kvävgas.

Positivt mottagande på marknaden

Maskinlösningen är helt inkapslad med tak och sidor och kan även användas för packning av farligt gods med undertryck i kabinen vilket ger en helt dammfri packning.

- Den här lösningen har mottagits väldigt positivt av livsmedelsindustrin, säger Mats Lindgren. Inte minst uppskattas den av torrmjölksindustrin där den passar väldigt bra. Vi har även fått positiv respons från läkemedelsindustrin där en kund som packar diabetsmedicin i stora volymer köpt den, efter att ha letat på den internationella marknaden i fem år. Vi ser den ordern som en viktig kvalitetsstämpel för oss.

- Nu är väl inte läkemedelsindustrin en direkt framtidsindustri för oss, det är inte ofta man packar stora volymer där, men vi ser den ordern som en viktig kvalitetsstämpel för oss.

- Lite av vår specialitet är packning av produkter som dammar mycket och steg för steg utvecklar vi denna specialitet, nu senast med ett spjäll som ser till att det inte dammar ut ur säckarna, det fungerar mycket bra.

I monteringshallen finns vid nord emballages besök en stor linje med bland annat två maskiner som ska gå till en kund i Sibirien för packning av mjölkpulver för barnmat.

Först byggde man verktyget av stål, men det blev för tungt, nu är det bara greppen som är av stål, resten är aluminium.

» Vi ställer alltid upp maskinerna hos oss och provkör dem med kundens material och säckar. Vi ser till att allt fungerar exakt som det ska, sen sänder vi dem och för kunden blir det en ”plug and play”...

Innan leverans genomförs omfattande tester. Men även maskiner för Turkiet samt kryddblandningar i Sverige.

- Vi ställer alltid upp maskinerna hos oss och provkör dem med kundens material och säckar. Vi ser till att allt fungerar exakt som det ska, sen sänder vi dem och för kunden blir det en ”plug and play”. Det är bara att koppla upp och börja köra.

- Man ska inte behöva ha en tekniker som är på plats i flera veckor för att köra igång och trimma in maskinen. Innan leverans har vi alltid en Factory Acceptans Test där kunden finns på plats, men under rådande tider går det inte att ta hit någon från Ryssland så vi får dokumentera med film i stället.

Maskinerna byggs med utgångspunkt från standardmoduler och blir därmed skräddarsydda för kunden som precis det hen behöver. Totalt producerar man runt tio Autopac per år, men man har dessutom produktion av halvautomatiska maskiner, pallastningsstationer, och ventilsäckfyllning. Omsättningen ligger runt sjuttio miljoner kronor och tjugo personer är anställda.

Gör bara montering och igångsättning

Under den här perioden har man gått från att vara ett företag som tillverkade i princip allt själva från att outsourca det mesta. Det

Säckarna lyfts i ovankant och går alltså inte på ett transportband.

fanns till exempel en större svetsavdelning, och svart och vit blästring, nu finns bara ett par svetsare kvar. Nu gör man montering och igångsättning och personalen jobbar på ett nytt sätt. Till exempel utses alltid en servicetekniker som projektansvarig för en maskin, det blir så att säga teknikerns maskin. Serviceteknikern är även med och monterar maskinen och alltså inte ute på fältet hela tiden, något Vebe upplevde som ett problem tidigare.

- Vi menar att kvaliteten på maskinen ökar när teknikern vet att han så småningom kommer att stå öga mot öga med kunden och samtidigt blir han väldigt kunnig kring just den maskinen.

Fördubblad omsättning målsättning

Nu är investmentbolaget Karnell K4 huvudägare till Vebe Teknik men de tidigare ägarna har fortfarande ägarandelar. Tillsammans har man satt ambitiösa mål som speglar den potential via teknik och kunnande som man ser i företaget.

- Vi har här en långsiktig ägare vars mål är att vi ska öka omsättningen.

- Vi kommer att satsa på att vara med på fler mässor, att ha fler säljare och fler agenter. Något vi haft i planen en längre tid, men tiden är nu mogen att genomföra detta.

- Vi kommer att fortsätta att satsa på kvalitet och nya lösningar och fortsätta ligga i framkant av utvecklingen.

Vebe Teknik är med andra ord en mycket vital hundraåring som för att travestera en välkänd bok och film är en hundraåring som klev ut om inte genom ett fönster så vilket fall ut på den internationella marknaden med framgång. Det är på plats med ett stort grattis och lycka till i framtiden. nord emballage