



Våra kunder i fokus: Engelhardt



Vebe är lyhörda för vad vi i branschen behöver och deras sortiment möter våra behov", säger Joakim Hansen på Engelhardt. Företaget har använt Vebes produkter i mer än 50 år.

"Vi uppskattar Vebes flexibilitet och service"

Göteborgsbaserade Engelhardt producerar torra blandningar för bland annat bageri och konditori. De har använt Vebes förpackningslösningar i mer än femtio år – och ser många skäl att fortsätta med det.

Engelhardt är ett familjeföretag inom livsmedel som grundades 1962. I nuläget har företaget, som utvecklar innovativa, smakfulla och funktionella torra blandningar för bland annat bageriindustri, runt 60 anställda.

– Vi tillverkar exempelvis olika brödmixer och funktionella blandningar, berättar Joakim Hansen, som jobbar med processutveckling på företaget.

Att ligga i framkant är viktigt för Engelhardt – som just nu genomför en av de största satsningarna i företagets historia, med ytterligare förstärkning av kompetenser, nya produktionslinjer, smarta förpackningar och en hypermodern, innovativ produktutveckling. Ända sedan 70-talet har Engelhardt använt sig av Vebes förpackningslösningar, och när det var dags att byta ut säckfyllaren förra året föll valet åter igen på Vebe.

– Vi investerade i en Autopac EC 5.46 För mig var det enkelt att välja Vebe. De erbjuder bra service, är väldigt tillgängliga och jag har bra relation

till hela servicegänget som jag känner väl, säger Joakim Hansen.

Det Joakim Hansen uppskattar med Vebes Autopac är bland annat flexibiliteten.

– Vi kan köra både egenproducerade plastsäckar från slang och prefabricerade öppna pappers- eller plastsäckar i den, vilket gör att vi kan erbjuda våra kunder alla möjliga typer av förpackningar. Vebe är lyhörda för vad vi i branschen behöver och deras sortiment möter våra behov, säger han.

Att Vebe finns på nära håll rent geografiskt ser han också som ett plus, liksom hållbarheten på Vebes produkter.

– Den säckfyllare vi bytte ut 2020 hade vi haft i 30 år, så det är lång livslängd på maskinerna. ■



Första mässan efter pandemin

Efter ett långt uppehåll på grund av pandemin var det äntligen dags för mässan igen.

I slutet av september ställde Vebe ut på förpackningsmässan FachPack i Nuremberg, Tyskland.

Tony Douhàn, säljare, berättar att mässbesöket var mycket lyckat:

– Det här är en mässa som vi inte har besökt tidigare, så vi visste inte riktigt vad vi kunde förvänta oss. Men vi är väldigt nöjda. Inriktningen på mässan var helt rätt.

Tony, som var på plats tillsammans med Mats Lindgren, vd, och säljare Martin Holmberg berättar att mässorna är mycket viktiga för Vebe.

– Det är så vi knyter nya kontakter som vi sedan jobbar vidare med. På FachPack hade vi inga maskiner med oss, men en infomoner där vi fick möjlighet att visa upp oss. Vi fick bra kontakt med potentiella kunder från bland annat Tjeckien, Polen och Ungern. ■



Vi finns på Facebook, LinkedIn och Youtube



Vebe firade 100 år

I början av oktober firade Vebe 100 år. Ett 40-tal personer, bland annat tidigare anställda, bybor och medlemmar i Svenska Kvarnföreningen, deltog i firandet som innehöll både studiebesök och middag.

Jubileumsdagen startade med studiebesök vid Forssa Kvarn och fortsatte sedan med ett besök vid Wilhelm Bäckmans grav. Efter detta följde studiebesök på Vebes fabrik i Björköby och en festlig jubileumsmiddag.

Dagen, som arrangerades i samarbete med Björkö Hembyggsförening, blev väldigt uppskattad.

– Vi hade en trevlig dag och har fått mycket positiv respons efteråt, berättar Mats Lindgren, vd. ■



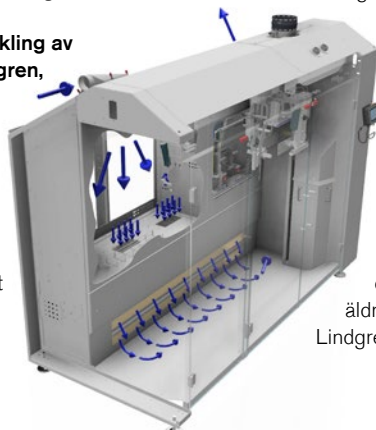
Push and pull-teknologi minimerar dammet

Med hjälp av en speciell teknologi där luftflödet kontrolleras kan damningen minimeras vid säckfyllning.

– Det här är en vidareutveckling av vår Autopac, säger Mats Lindgren, vd på Vebe.

Teknologin kallas "push and pull" och innebär att ren luft tillförs in i maskinen på ett kontrollerat sätt, samtidigt som den sugts ut på ett annat ställe.

– På det här sättet skapas ett kontrollerat luftflöde inne i maskinen som gör att dammet inte hittar ut, säger Mats Lindgren.



Det finns många vinster med dammfri fyllning. Behovet av städning minimeras, service och

underhåll underlättas och maskinens livslängd ökar.

– Maskindelarna mår helt enkelt bättre samtidigt som vi möter de höga hygienkrav som finns på marknaden. Den här optionen kommer att finnas som tillval på våra nya maskiner. Den kommer också kunna appliceras på äldre maskiner, säger Mats Lindgren. ■

Dina kontakter

FÖRSÄLJNING

Mats Lindgren, VD/försäljning
0383-312 06 | mats@vebe.se

Tony Douhán, säljare
0383-313 13 | tony@vebe.se

Martin Holmberg, säljare
0383-312 40 | martin@vebe.se

Helena Friberg, innesäljare
0383-312 09 | helena@vebe.se

Niclas Simonsson, säljare Turkiet
+90 (0)533-612 64 98
niclas@vebe.se

EKONOMI

Britt-Marie Johansson
britt-marie@vebe.se

RESERVDELAR

Dan Borg
0383-312 25 | dan@vebe.se

SERVICE

Torbjörn Karlsson
0383-312 27 | torbjorn@vebe.se

Martin ny säljare på Vebe

Martin Holmberg är ny säljare på Vebe. Han kommer från träindustrin där han bland annat jobbat med försäljning av skivmaterial, både som regional säljare och Key Account Manager.

– Det är roligt att får lära sig en helt ny produkt och marknad, säger Martin, som främst kommer att jobba mot södra Sverige, Tyskland och Danmark.

Martin bor i Helsingborg med fru och hund. Fritiden ägnar han gärna åt att golfa, köra motorcykel, åka snowboard och jaga.



Kevin nytillskott på servicesidan

Kevin Kaufmann, 29, från Nässjö är nyanställd som resande servicetekniker på Vebe.

– Det roligaste med mitt nya jobb är att jag får användning för all kunskap och utbildning jag har samlat på mig genom åren, säger han.

På fritiden gillar Kevin att vara ute och vandra, fiska med kompisar och att klättra.

