

Den envisa myran har fått ordning på stacken

Ni vet väl hur envisa myror kan vara. Antpac i Malmö gör verkligen skäl för namnet. I år firar företaget 10-års jubileum. Och äntligen ser företaget en vinstkurva som pekar uppåt.

Text & Foto. Marcus Petersson, marcus.petersson@mentoronline.se

Det är inte lätt att starta ett industriföretag idag. Det krävs stora investeringar, tillverkningen är specialiserad och kapitalintensiv. Oftast domineras marknaden av några få stora tillverkare och några få större kunder. Att slå sig in på marknaden för offsettryckta wellpappförpackningar får anses som en stor bedrift. Men det har tagit sin tid och hade inte gått utan en kapitalstark ägare som oförvitligt har trott på entreprenörerna bakom satsningen.

Nu går Antpac in i en ny fas med delvis nya ägare och stärkt ledning. Entreprenörerna med Håkan Andrén i spetsen som startade Antpac, lämnar över till bröderna Jan och Henk Venneman. Störst ägare är fortfarande industrikonglomeratet Roosgruppen.

UPPDRAG EFFEKTIVISERA

För två år sedan kom Jan Venneman in i bilden. Jan har ett förflutet i etikettindustrin som VD för Skanem i Skurup under flera år. Han fick upp-

draget att som VD effektivisera produktionen och se över tänkbara investeringar.

– Trots några tunga år, eller kanske på grund av dem, bestämde sig ägarna för att satsa kraftfullt på att öka försäljningen mot högt förädlade wellförpackningar med bättre lönsamhet förutsatt att man har kontroll på sina processer. Det går inte att höja sina priser på grund av den hårda konkurrensen från betydligt större aktörer, utan det handlar om att ständigt effektivisera sin produktion och hålla ned spill och ställtider. Här fanns och finns fortfarande en hel del att göra, berättar Jan Venneman. Men det handlar lika mycket om snabbhet, hög kundservice och flexibilitet om man skall vinna kundernas förtroende.

KÖPTE WELLMASKIN

Antpac startades med mycket know how och goda upparbetade kundkontakter. Ensideswell på rulle och tryckt bestruken liner köptes in på ark och kascherades samt stansades av Antpac

till färdiga förpackningar och lådor. 2012 flyttade Antpac till nuvarande lokaler i Arlov. Här har man 6 000 m² effektiva produktions- och lagerytor.

– När jag kom till Antpac hade man redan tagit det modiga beslutet att investera i en ny wellmaskin. Det var en investering på drygt 10 miljoner kronor som skulle betala sig på 2-3 år. De tryckta arken köper vi däremot fortfarande externt. Det är billigare än att producera själv. Vi har i huvudsak två leverantörer som vi är mycket nöjda med och som kan leverera högförädlade trycksaker på de råvaror vi förser dem med. Detta inkluderar givetvis folieringar, prägling och olika lackade effekter, berättar Jan Venneman.

INVESTERAR 50 MILJONER

En tredjedel av produktionen går som bag-in-box till vinindustrin, där tillverkarna tävlar om vem som har den mest påkostade dekoren. Bra tryck och säljande design är därför en ren



Henrik Lindstedt är ny säljare på Antpac.



Antpac producerar vinboxar även för den Nordamerikanska marknaden. Den svenska kvaliteten på boxar är eftertraktad.



Variationsrikedomen i boxarnas utseende är enorm och bildar en effektiv och färgrik inramning på Antpacs kontor.

överlevnadsfråga. Investeringarna kommer också att fortsätta. På en treårsperiod har man för avsikt att plöja ner 50 miljoner kronor i ny produktionsutrustning. En ny arkningsmaskin är beställd och kommer att installeras under våren.

– Arkningsmaskinen gör att vi kan köpa in både tryckt och otryckt material på rulle och själva arka till de mått som kunden önskar. Det spar vi både tid och pengar på och ökar vår flexibilitet. Den modell vi har beställt kan även arka tryckt rullmaterial i register efter passmärken så resultatet blir perfekt. En lite dyrare investering, men lönsam i längden, då vi minskar spillet och kan skapa unika lösningar.

Antpac producerar förpackningar i wellpapptjocklekar 1-3 mm, från F-, E- till B-flute. Vanligast är E-flute som har en våghöjd på ca 2 mm. Dessutom gör man även kartongförpackningar i ytvikter från 300 gram och uppåt.

MARKNADSSATSNING

I investeringsbudgeten ligger också en ny planstans som installeras i februari och ett CAD/CAM skärbord för varuprover och korta serier. I övrigt vill man hålla för sig själv vad som ligger i pipelinen. Strategin är dock att öka förädlingsvärdet. På sikt kan det kanske även bli en digital tryckpress, men ännu har man inte hittat något sätt att räkna hem en sådan investering.

– Men vi satsar inte bara på produktionsutrustning. Vi gör nu också en rejäl satsning på marknad och försäljning genom att min bror Henk Venneman kommer in



Jan och Henk Venneman utgör den nya ledningen i Antpac. Båda har gått in som delägare och med majoritetsägaren Roosgruppen i ryggen görs nu offensiva satsningar på produktion och marknad.

i företaget och tar övergripande ansvar för Marknads- och Affärsutveckling. Vi har också anställt en ny säljare, Henrik Lindstedt, med en gedigen, lång erfarenhet som både inköpschef och produktionsansvarig för kundanpassad lego packning. Ytterligare förstärkning ska göras på säljsidan och vi söker just nu nya kvalificerade medarbetare.

Håkan Andrén och flera av de ursprungliga grundarna till Antpac som sålt sina andelar i företaget kommer att vara kvar i bolaget och medverka till fortsatt tillväxt.



Fyra boxar på ett ark före stansning.



ISO13485

Modulpac is certified according to ISO13485 for MedTech products since end of 2016. In combination with our State-of-the-Art - Cleanroom we are well prepared to produce your injection moulded plastic parts. Feel free to contact us for more information.

– Modulpac might be **your** future partner –



Modulpac

Västergatan 16, 341 50 Lagan,
+46 (0)372-255 00, sales@modulpac.se,
www.modulpac.se