

Stor så in i Norden

Storsäcksspecialisten Accon har sakta men säkert etablerat sig på en hårt konkurrensutsatt marknad med sin tydliga filosofi att – kvalitet vinner i längden. Nu är man en av de största i Norden.

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

VD för Accon i Sverige är Micael Rahm. Han är kock och en av fyra delägare i Accon. Men lura er inte. Han vet allt som är värt att veta om storsäckar. För 20 år sedan sadlade han om och fick ett gott råd av en familjevän i Tyskland att slå sig på storsäckar. Sagt och gjort. Tuffa år väntade och en hel del läropengar blev det på vägen.

– Jag var lite naiv i början. Jag försökte sälja in storsäckar till avfallsåkerierna för sortering av avfall från byggen och industrier. Men det var ju dömt att misslyckas insåg jag till slut. De tjänade ju sina pengar på transporter och containerhyra. Med säckar skulle deras business halveras. Jag var ett hot mot dem.

Idén var det inget fel på, skulle det sedermera visa sig då ett annat företag lanserade säckidéen men också erbjöd tjänsten från eget åkeri, och då var succén ett faktum. Men då hade Micael kommit in i branschen och hade fullt upp att tillfredsställa behovet hos de växande användarna av storsäckar.

HITTADE PARTNER

Han började med att sälja standardsäckar av bra kvalitet tillverkade i Turkiet. På 1990-talet var en av dominanterna på storsäcksmarknaden engelska Mulox, som senare skulle bli uppköpt av tyska Storsack.

– Mulox hade fantastiskt fina säckar, men de hängde inte med i priskonkurrensen när låglöneländer blev allt skickligare på att sy säckar. Jag minns själv när jag var på Interpack och för första gången upptäckte ett koreanskt företag som gjorde fantastiskt fina säckar av hög kvalitet. Jag ville bli deras agent i Norden, men då visade det sig att de redan hade en i Norge. Vi började samarbeta och snart bestämde vi oss för att bli kompanjoner. Det var så Accon bildades, berättar Micael Rahm.

Idag tillverkar Accon storsäckar i både Indien och Vietnam. Alla sys för hand och är kundspecifika. En kunds säck är nästan aldrig den andres lik.

FORMSTABILA SÄCKAR

Säcken anpassas efter produkt och hanteringskedjan i kundens produktion. Formstabilitet är en av de viktigaste parametrarna och ofta det som skiljer en billig säck från en dyrare.

– En säck som inte är formstabil kommer att bulla ut och ta större plats än beräknat vid transport. Det gör att transporten blir dyrare. Dessutom blir säcken svårare att hantera och tömma. Jag har otaliga exempel på kunder som bitit sig själva i tummen och kommit tillbaka efter att ha provat billigare säckar, särskilt många inom lantbruket.

En storsäck tillverkas av vävd polypropen, men materialet kan skilja sig i både tjocklek och styrka, bl a beroende på vilken vävriktning materialet har. Dessutom kan säcken vara förstärkt i olika delar för klara påfrestningar i form av tyngd och vassa kanter.



Storsäck finns också för flytande produkter – Liquid bag.



Formstabilitet är en viktig parameter när man väljer storsäck.



Micael Rahm har varit med och byggt upp Accon till den näst största spelaren på storsäckar i Skandinavien.

→ 1000 GÅNGER SIN VIKT

– En storsäck kan innehålla allt från fint vete mjöl till vassa, kantiga stenar. Det säger sig självt att materialet måste se olika ut. Det ligger en djup kunskap bakom en skraddarsydd kundspecifik säck och på Accon har vi den. Vi är kaxiga men med fog när vi säger: We can handle it! Vi kan ta fram en storsäck för i princip vilken produkt som helst, säger Micael.

Storsäcken i sig är ett underverk i förpacknings-sammanhang. En storsäck som väger två kilo kan bära 1000 gånger sin egen vikt, 2 000 kilo. Storsäckar förekommer inom nästan alla industrier, men störst är användningen inom transport- och logistiksektorn, livsmedelsindustri, läkemedelsindustri och miljö- och återvinningsbranschen.

GREIFS FÖRLÄNGDA ARM

Under flera år skedde en kraftig strukturomvandling av storsäcksmarknaden. Tyska Storsäck köpte upp flera av sin konkurrenter och blev den största spelaren i Europa. För att sedan 2010 själv bli en uppköpskandidat när amerikanska Greif gick fram och dammsög marknaden på företaget. I den vejan köpte Greif även Hanells Industrier i Falkenberg som tillverkar plåtfat.

För sin storsäcksverksamhet i Skandinavien etablerade Greif kontor i Helsingborg ett par år senare, men idag är Accon Greifs förlängda arm i Norden. Accon övertog Greifs skandinaviska verksamhet 2015 och i affären ingick också en fabrik för storsäckar i Finland som idag ingår Accon-gruppen.

– Idag har vi egen tillverkning och handlar med utvalda producenter i såväl Turkiet som Asien. Till fabriken i Indien är vi en av flera kunder. Fabriken där har ca 8 000 anställda, flertalet män eftersom PP-väven är tung att hantera. Varje dag lämnar ca 20 000 storsäckar fabriken och leveras till företag världen över.

KOMPLETT PARTNER

Accon har med tiden breddat sitt sortiment för att bli en komplett partner för sina kunder. Förutom storsäckar finns industrisäckar i papper, PE och PP för t ex cement och andra byggprodukter, och säckar på rulle för FFS-maskiner samt fiberfat och oktabiner. Dessutom har man rigida behållare som IBC Containrar och



En storsäck klarar att bära 1 000 gånger sin egen vikt.

pallcontainrar, m m, och olika sorters pallar inklusive pallhantering, och behållare för avfallshantering och källsortering.

– Totalt är vi idag ett 70-tal medarbetare i Accon-gruppen med kontor i Sverige, Norge, Danmark och kontor och fabrik i Finland. Norge är vår största marknad, därefter kommer Finland, Sverige och Danmark och sist Estland, där vi faktiskt också har en liten produktion.

– Som storsäckstillverkare skiljer vi oss från kollegor i branschen genom vårt kompletta sortiment. Dessutom är vi idag en 3PL-partner. Vi lagerhåller säckar som kan beställas på avrop eller till och med sömlöst skickas till kundernas fabriker genom leveransstyrda lager, VMI.

NÄST STÖRST

I Sverige finns Accon med huvudkontor och försäljning i Lomma. I Kalmar finns ett logistikcenter med lager i intilliggande Nybro. Totalt är man 7 anställda. Accon-gruppen omsätter totalt 250-300 miljoner kronor och är näst störst i omsättning på den skandinaviska storsäcksmarknaden.

Accon ställer inte ut på Interpack, men kommer att finnas i Düsseldorf på mässan för möten med producenter och kunder.

– Vi koncentrerar oss nu på den nordiska marknaden och ställer ut på Empack i höst och Scanpack 2018, avrundar Micael Rahm.



Efter förvärvet av Greifs storsäcksverksamhet i Skandinavien satsar nu Accon på att bredda sitt produktsortiment till att omfatta även rigida behållare och lastbärare.