

CASE PAKKELINJE TIL PET FOOD HOS AKVATERA OPFYLDER MARKEDETS KRAV



Producenter af pet food har ekstraordinære krav til udseendet på de færdigpakkede sække. De skal være indbydende og sælge produktet. Fisker samarbejder på løsninger til dette segment med italienske Umbra Packaging, som netop har pakkelinjer, der opfylder markedets krav.

Italienske Umbra Packaging er specialister indenfor levering af pakkelinjer, hvor kunden har mere eksklusive krav til, hvordan de færdigpakkede sække ser ud. Det er baggrunden for, at Fisker Skanderborg har valgt netop denne samarbejdspartner på løsninger til pet food branchen. Senest har Fisker leveret en løsning til den litauiske pet food producent AKVATERA.

Høje krav til sække

"Når vi taler pet food er kravene til de færdige sække særligt høje," siger salgsdirektør Peter Henningsen fra Fisker. "Sækkene er en væsentlig del af den videre branding

af produktet og dermed i salget af varen. De skal præsentere sig godt i detailhandelen, og må derfor ikke være krøllede eller med store svejsninger. Samtidig er det vigtigt med mulighed for genluk."

Fleksibel løsning

Løsningerne fra Umbra opfylder netop disse krav og er samtidigt meget fleksible. Pakkelinjerne kan således håndtere sække fra 4 til 25 kg. "Det er et væsentligt plus for de kunder, som har behov for hurtigt at kunne omstille fra eksempelvis foder til puddelhunde til foder til schæfere," siger Peter Henningsen. "Mange af vores kunder har ikke behov for at have specifikke linjer til de enkelte hunderacer, og netop derfor er en enkel omstillingen væsentlig."



Førende pet food leverandør

AKVATERA er en del af detailkæden KIKa GROUP, som udover AKVATERA omfatter Kika (Litauen), Zoo Terra (Hviderusland) and Zoo Planet (Estland). Gruppen har tilsammen en markedsandel på 70 % af det samlede salg af pet food i Litauen. AKVATERA producerer primært mad til hunde og katte samt til kæledyr med specielle behov.

Fuldautomatisk løsning

Med den nye pakkelinje har AKVATERA fået en fuldautomatisk løsning, som kører med øget hastighed i forhold til det tidligere udstyr. Samtidig giver en ny posevariant med modificeret atmosfære en øget holdbarhed på produkterne, hvilket er væsentligt specielt ved salg til Fjernøsten, hvor det er meget varmt og luftfugtigheden er høj.

Medejer Tauras Plunge fra AKVATERA er godt tilfredse med samarbejdet med Fisker. "I selve forløbet var der nogle få uklarheder, som nok primært skyldes lidt upræcis kommunikation fra begge sider," siger Tauras Plunge. "Men vi har i dag netop den løsning, vi har efterspurgt, som lever op til vores specifikke forventninger og krav."