



Publicerad 16 februari 2007 kl 22:30 Uppdaterad 17 februari 2007 kl 02:28

Nytt bolag i kamp om volymerna frukt och grönt

Nystartade frukt och grönt-bolaget Swedfruit AB i Helsingborg har slagit på stort från början. Inom ett par år hoppas bolaget dessutom på en fördubbling av volymerna.

HELSINGBORG. En ny oberoende importör inom frukt och grönt-branschen i Helsingborg har sett dagens ljus. I måndags gick startskottet för hårdtsatsande Swedfruit AB som har hyrt in sig i lokaler på Planteringsvägen. Där samsas 23 anställda på en yta om 3500 kvadratmeter, och nu tar de upp kampen med andra tunga aktörer i stan.

- I den här branschen börjar man inte i en liten skala för att växa. Vill du bli en stor aktör måste man också starta i stor kostym, säger Björn Larsson, affärschef på Swedfruit AB.

De allra första tankarna på att dra igång företaget föddes så sent som för fem månader sedan, men det dröjde ett tag till innan man skred till verket.

- Först för tre månader sedan bestämde vi oss slutgiltigt för att satsa på det här. Det är värt att poängtera att vi under uppstarten har haft stor hjälp av konsultbolag, annars hade vi nog inte lyckats, säger vd:n Magnus Åkesson som under den första arbetsveckan har haft fokus på att få verksamheten att flyta på naturligt.

- Så här långt har allt fungerat som det ska, flödet ser bra ut och varorna har hållit hög kvalitet.

Ägare till Swedfruit är Pålssons fastigheter AB i Lund, men hela den operativa delen sköts av fem andra nyckelpersoner. En av dem är Björn Larsson som tidigare har jobbat 20 år inom Bergendahlgruppen. Och tillsammans med övriga huvudmäns samlade erfarenheter av branschen är det en rutinerad kvintett som ger sig in i den snabbväxande marknaden för frukt och grönt. De större bolagen blir större medan de mindre får allt svårare att klara sig.

- Vi har en stark tilltro till oss själva. Ska man överleva i ett längre perspektiv måste man också ha ett fördjupat samarbete med sina slutkunder, säger Björn Larsson.

Den största delen av företagets volymer levereras till grossister, restauranggrossister och fria butiker i Stockholmsområdet, bland dem flera Vi-butiker. Swedfruits samlade kundunderlag i landet svarar i dag för volymer som värderas till cirka 350 miljoner kronor. Men med nuvarande lokaler och organisation finns det möjligheter till större kapacitet.

- Inom ett par-tre års tid kan vi nog klara volymer för uppskattningsvis 500-600 miljoner kronor. Samtidigt är vi noggranna med att inte jaga volymer till varje pris, utan att istället satsa på kvalitet och växa sunt, säger Björn Larsson.

Han uppger att målbilden är klar om hur mycket företaget vill växa och när man förväntar sig vinst, men vill helst inte berätta något som kan ge fördel åt konkurrenter.

- Säg så här, vi har väldigt låga kostnader och en rätt slimmad organisation, så jag tror att vi kommer visa svarta siffror rätt så snabbt.

Albert Capuder albert.capuder@hd.se 042-489 91 63



Två nyckelpersoner i nystartade Swedfruit AB. Från vänster: Björn Larsson och Magnus Åkesson. Företagets lokaler på Planteringsvägen i Helsingborg fylldes redan första dagen med 480 olika frukt och grönt-artiklar.

NIKLAS GUSTAVSSON