



Anders Citré

**Malmö (Polymervärlden)**  
Han är född och uppvuxen i Gislaved. Men när Anders Citré beslöt sig för att prova egna vingar, blev det med ett plastföretag i Malmö, Öresund Plast.

Kanske inte så konstigt. Sedan 1994 var han platschef vid TD Formverktyg i Malmö, ett företag som nu ägs av Ferbe.

I Anders fabrik finns i dag fem formsprutmaskiner. Inriktningen är mycket mot medicinindustrin, men även mot livsmedelsindustri, elektronikindustri och möbelindustri.

## UPPVUXEN i GISLAVED

# Startade plastföretag i Malmö

**F**ödd och uppvuxen i Gislaved, säger Anders Citré, gör att jag har samma entreprenöranda som andra i Västbo/Östbo. Drömmen om att starta eget har alltid funnits.

- Plastindustrin har gått som en röd tråd genom livet. Jag gick i skolan med söner till plastbearbetare. Jag sommarjobbade på plastindustrier i Gislaved.

- Därefter läste jag verktygskonstruktion i Linköping och sedan gick jag polymeringenjörslinjen i Kristianstad.

### Platschef vid TD Formverktyg

- Från 1994 var jag platschef vid TD Formverktyg i Malmö. Även om det var ett formtillverkande företag, hade vi tre formsprutmaskiner för dels utfallsprover, dels en del externa uppgifter.

- 1998 erbjöds jag att ta över TD Formverktyg, ett s.k. management buy out. Efter moget övervägande tackade jag nej, mycket beroende på den omfattande importen av formar från länder som Portugal, Italien, Baltikum och Asien.

Det skulle vara svårt att prismässigt kunna konkurrera med dem.

- När Ferbe köpte TD Formverktyg förändrades mina arbetsuppgifter, samtidigt som drömmen om ett eget företag tog fart. Därför startade jag i mars i förra året Öresund Plast.

### Fem formsprutmaskiner

- Jag hade turen att kunna köpa sju begagnade formsprutmaskiner av Sani Maskiner. Fem av dem var förhållande-

vis moderna. Två med låskraft 40 ton, tre med låskraft 110 ton. De två äldsta såldes.

- Samtliga maskiner är av samma fabrikat, vilket är en fördel ur service-synpunkt. De är fulltrustade med torkar, materialsugar, doserare, temperingsaggregat och bandtransportörer.

- Det var ett ekonomiskt sätt att snabbt skapa en maskinpark, och eftersom priset var bra, blir avskrivningskostnaderna låga.

### **Stor fabrikslokal**

- Jag hyrde en fabrikslokal i Malmö med yta 517 m<sup>2</sup>. Den är klart överdimensionerad i dag, men på sikt kan den rymma 10 formsprutmaskiner, så jag har utrymme för att växa.

- Nästa steg för mig blir troligtvis i en 250 tons maskin. Vi har haft förfrågan från kunder på större formgods.

### **Medicinindustrin**

- Min huvudsakliga satsning ligger mot medicinindustrin. Det finns ett stort antal i Malmö-regionen liksom på Själland. Livsmedels-, elektronik- och möbelindustri finns i dag också bland mina kunder. Men givetvis är jag intresserad av hela verkstadsindustrin.

- Medicinindustrin är annorlunda många industrier. I stället för krav på

korta ledtider och snabba leveranser arbetar de mer på sikt. Produkterna utvecklas noggrant och långsamt, vilket gör att tiden från projektstart till färdig produkt kan vara lång. Det är naturligtvis en nackdel för ett nystartat företag.

- En fördel är att medicinindustrin inte är så konjunkturkänslig.

- Inom detta område tillverkar jag i dag kåpor och kringutrustning, men än så länge naturligtvis inget i renrum.

### **Lokala kunder**

- Mina kunder finns lokalt i Skåne och på Själland, och jag har en fördel av att det finns få formsprutare i Malmö. Många Malmö-företag lägger i dag sina projekt i andra delar av landet, och där hoppas jag att de skall se fördelen med en lokal tillverkare.

- Vi har naturligtvis inte haft full beläggning hittills, men ibland har vi kört fyra av maskinerna samtidigt. Vi har tillverkat mycket provserier och kortserier upp till 30.000 enheter, men än så länge inga långserier.

### **Mycket projekt**

- Jag hade hoppats att i starten få ett antal uppdrag med redan existerande formar, men det har varit svårt. De flesta uppgifterna har därför varit projekt, där jag varit med från början, vilket är posi-

tivt, men samtidigt har nackdelen av att ledtiderna blir längre.

- Dessutom är det naturligtvis en nackdel att starta upp i en lågkonjunktur. Jag hade budgeterat en omsättning 2002 på 2 miljoner SEK, vi når 1,5 miljoner. Där emot är jag optimist inför i år. Konjunkturen bör förbättras, och jag räknar med 3-4 miljoner i omsättning.

### **Köper formar**

- Även om jag kommer från ett formtillverkande företag, har vi ingen egen formtillverkning. Vi köper än så länge enbart från lokala formtillverkare, men har börjat se på möjligheterna att importera, framförallt från Europa. Att investera i egen formtillverkning i dag är alltför kostsamt.

- Däremot blir mitt nästa steg att köpa svarv, fräs och planslip, så att vi internt kan göra korrigeringar i formarna och sköta det dagliga underhållet.

- När det gäller konstruktion har jag en extern kontakt, där jag köper dessa tjänster. Det gör att jag kan ta på mig totaluppdrag från idé till färdigmonterad produkt.

- Jag har en timanställd, som arbetar med montering. I övrigt är vi bara två man som sköter företaget. Jag räknar dock med att ganska snart anställa ytterligare en person, avslutar Anders Citré. *(Jac)*