

Business ÖVER GRÄNSERNA

**Vi nyttjar varandras kompetens från
både affärsområden och olika länder.
Det är så vi blir starka.**



Boxon
(Shanghai)
Packaging hjälper
kund med
miljonbesparing

SID 8

Digitaliseringen
en allt mer viktig
del i samhället
och på Boxon

SID 4, 7, 9

Tät kontakt
mellan säljare
och kund har
stärkt samarbetet

SID 4-5

Entreprenörs-
veckan i Båstad
och Empack är
nästa stopp för
Boxon

SID 11

BB

JENS CHRISTOFFERSEN

Daglig Leder, Boxon AS

NAMN: Jens Christoffersen

BEFATTNING: Daglig Leder Boxon Norge

ÅLDER: 56 unge år

FAMILJ: Fru Trine, två stora barn Anders på 30 år och Lena på 27, samt tre bonusbarnbarn och snart ett barnbarn. Phju!

BOR: I Drammen, "Norges fineste by"

INTRESSEN: Allt inom sport och fritid, samt god mat och dryck.

SENASTE RESA: "Det har vi ikke tid til i Boxon..."

PER RÉNÉ GOTFREDSEN

Administrerende Direktør, Boxon A/S

NAMN: Per René Gotfredsen

BEFATTNING: Administrerende Direktør Boxon Danmark

ÅLDER: 37 år

FAMILJ: Gift med Mai Britt sedan 9 år, och vi bor med våra två katter Molly och Herman.

BOR: Slangerup (35 min i bil från Köpenhamn)

INTRESSEN: Massa olika sport, familjen, vänner, reser, renovering av huset och teknik.

SENASTE RESA: Los Pinos i maj 2015 "träningsferie - a week in hell! ;o"

USINESS ÖVER GRÄNSERNA

På Boxon ger vi dig som kund de bästa emballage- och märkningslösningarna. Vi har lång erfarenhet inom området och kan därför fokusera på kostnadsbesparingar och effektiva lösningar. Med ett väl utvecklat skandinaviskt sortiment och partnersätverk i Europa bidrar vi på olika plan och på olika nivåer när vi ser ett behov hos kund. En fördel för dig som kund, men också för oss själva då vi hela tiden kan dra nytta av varandras erfarenhet och best practice.

Jens Christoffersen, Daglig Leder i Norge och Per René Gotfredsen, Administrerende Direktør i Danmark, är vana vid att arbeta över gränserna med både kunder och medarbetare. De ser båda fördelarna som en större koncern kan ge.

- Som lillebror till Boxon AB i Sverige kan vi nyttja fördelarna som storkoncernen ger. En gemensam skandinavisk plattform ger oss flera fördelar, både när det gäller sortimentet, datasystem och de bästa inköpsavtalen, säger Jens Christoffersen.

Per René Gotfredsen håller med och tillägger:

- I Danmark har vi en väl utvecklad kompetens hos medarbetarna för att möta kundernas behov vad gäller specialdesignat emballage, och detta ska vi fortsätta göra. En ambition är också att bättre dra nytta av det breda standardsortimentet som Boxon i Sverige har byggt upp och som de danska kunderna kan ha stor nytta av.

Inom kort lanseras en dansk webshop med standardartiklar inom emballage. Nya medarbetare med dansk påbrå är tillsatta på huvudkontoret i Helsingborg för att kunna supporta danska kunder och samarbeta med svenska supportteamet.

Världen minskar och gränserna suddas ut samtidigt som Boxon växer. Men fokus är inte att växa i storlek, utan vårt fokus är att bredda gränserna och nå fler kunder med olika behov. I detta nummer av UNBOXED fokuserar vi på business över gränserna, både vad gäller gränser över affärsområden och nationsgränser.



Mediq Ett samarbete att vårda

Mediqs långa och intressanta historia börjar 1899 i Holland, där ett flertal apotekare gick samman och startade ett inköpskooperativ. Huvudsyftet var att skydda allmänheten från otillåten försäljning av läkemedel. Efter ca 100 år började man förvärva apotek och in på 2000-talet hade man expanderat till ytterligare länder och inom olika nischer.

Idag är Mediq en ledande leverantör av sjukvårdsmaterial och medicintekniska produkter inom hälso- och sjukvård i 14 länder och med ca 4000 anställda. Huvudkontoret ligger fortfarande i Holland, närmare bestämt i Utrecht.

OPTIMERA LEVERANTÖRSBASEN

Mediq förser den skandinaviska marknaden med hälso- och sjukvårdprodukter från sina 5 sites, 3 stycken i Sverige och en i Danmark respektive Norge.

När Mediq gjorde sin offertförfrågan för wellpapp, önskade man hitta en gemensam partner för den

skandinaviska marknaden. 2015 slöt Boxon och Mediq ett avtal för den skandinaviska marknaden efter genomförd upphandling. En vinning var att vi kunde minimera antalet befintliga emballageleverantörer för

”Vi försöker arbeta
gränslöst”

att uppnå ett mer kostnadseffektivt flöde. En leverantöroptimering har många fördelar såsom förbättrad kvalitetssäkring, ökade besparingar och reducerat resursbehov.

Genom att samla inköpen hos Boxon kunde Mediq även få ett enklare beställningsförfarande, samt fasta leveransdagar för att kunna styra inflödet av förpackningsmaterial. Mediq lägger sina beställningar direkt på Mina Sidor och Boxon levererar enligt ett bestämt tidsstyrt schema.

MÄRKNINGSBEHOV

Jimmy Björk, avtalsansvarig för Boxon, och Patrik Vilhjalmsen för Mediq är

nöjda med samarbetet och ser fram emot nästa steg. Ett stort potentiellt besparingsområde är att se om man kan effektivisera det interna flödet. Vi kommer se över packningsförfarandet, packstationer, med mera.

Garth Hallström, kundansvarig i Sverige förtydligar:

- Tillsammans ska vi nu se över de interna processerna och även titta

närmare på Mediqs behov av märkning. Ett område som Boxon Systems, vårt systerbolag, är specialister på.

GRÄNSLÖST SAMARBETE

På Boxon försöker vi arbeta gränslöst genom att förmedla kunskap och implementera lyckade lösningar över landsgränserna, men även mellan våra affärsområden Pak, Systems och Bulk.

Jimmy Björk avslutar,

- Ser vi att vi kan tillföra något för kunden så är det en självklarhet att arbeta så här. Det gör det hela mer stimulerande och utmanande. Vi lär av varandra och det vinner vi alla på i slutändan, vi såväl som kunden.

En storsäck kan verka så enkel. Det är den inte.

En storsäck kan se ut som en enkel och trivial produkt. Det är den inte. Mycket omsorg och stor noggrannhet går in i både konstruktionen och produktionen.

Inom bulkhantering utgår varje förpackning och lösning från innehållet. Innehållet är kung och styr över de lösningar vi kommer fram till i samarbete med kunden. Det bestämmer vilken sorts säck som behövs, material, konstruktion och förslutning. Men även vilka lagar och bestämmelser säcken måste svara upp mot.

Vad säcken än fylls med – återvinnings- eller råmaterial, sand eller metallpulver, barnmat eller kemikalier – syr vi in Boxon-kvalitet i varje söm. Med kvalitet vinner vi nya kunder och

behåller de goda relationer vi har med våra nuvarande.

STIRRA DIG INTE BLIND PÅ SÄCKPRISET

Ett ganska typiskt värdeförhållande mellan förpackning och innehåll i bulkhantering är 7 till 2000. Sju euro för säcken och 2000 eller mer för innehållet. Med andra ord, tittar du bara på säckpriset är det risk att du lurar dig själv. Det finns viktigare värden i förpackningskedjan: säkerhet, trygghet och inte minst, uppfattningen om ditt varumärke.

Går något snett står inte bara pengar på spel; ditt varumärke minskar i värde och kan innebära betydande förluster

För att garantera relevanta och säkra lösningar ställer vi alltid de där extra frågorna.

på längre sikt. Dina kundrelationer är beroende inte bara av att du levererar utan också hur du levererar.

FRÅGOR GARANTERAR RELEVANTA LÖSNINGAR

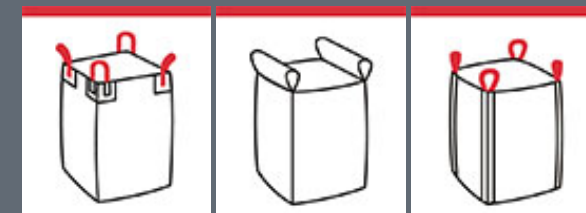
Att fråga är bästa sättet att upprätthålla vårt expertkunnande; ställa rätt frågor så att vi får svaren som är viktiga för varje enskilt uppdrag och kund.



Bygg din egen Big Bag online med fyra enkla steg.

Välj öglor, topp och tömning samt typ av säck. Komplettera med info.

Börja här: boxon.se/bygg-BigBag



Bara en fråga till!

Så vad skulle vi fråga dig i ett sådant möte? Vilka säckar använder ni idag? Vilken fyllnadsteknik använder ni? Vilken teknik finns hos kundens tömningsstationer? Hur ser logistik- och lagerlösningar ut? Vilka certifieringar är viktiga i er verksamhet?

Och när du tror att vi är klara finns det alltid några frågor kvar att ställa. Det är så vi tar oss an varje ny kund. Vi vet att frågvishet fungerar. För oss, men först och främst för dig.

Boxon Bulk kompletterar Boxon's hela erbjudande inom logistik, förpackning och distributionslösningar, med såväl standardsäckar som skräddarsydd bulkhantering.

2 korta och snabba i branschen

1. Flest köp görs online

Enligt en färsk undersökning som gjorts bland 5000 konsumenter uppger 51% att de genomför sina köp online. Undersökningen har gjorts under 5 år och för varje år har siffran stigit.

B2B-handeln är dock fortfarande i sin linda och är svårare att greppa statistik på. B2B-handeln existerar i mer komplexa affärsprocesser. I USA förutspår man att närmare 10% av all B2B-handel kommer ske online under 2016.

2. Share a Coke kampanj med digitaltryckta etiketter

Ingen har väl missat Coca Cola's kampanj Share a Coke, där de 150 vanligaste pojk- och flicknamnen från olika länder digitaltrycktes på flaskornas etiketter. Kampanjen blev en succé och för första gången på 10 år ökade Coca Cola sin försäljning.

Kampanjen utökades till att trycka även andra budskap och under förra året kompletterade man med blindskrift i Sydafrika.





Carina Ticak, Supply Chain Professional, Baldwin Jimek AB, vid prepacrollarna.

Baldwin Technology Company Inc. är en ledande internationell tillverkare och helhetsleverantör av processautomationsutrustning och tillhörande förbrukningsvaror.

Som leverantör av helhetslösningar, förser Baldwin inte bara sina kunder med ny utrustning, utan avsätter också stora resurser till underhåll och service på befintlig utrustning. Företaget förser bl.a. tryckpressar i tidningsindustrin och textilbranschen med fuktverk, sk. cleaningutrustning.

SÅ NYTTJAR VI VARANDRAS KOMPETENS

Även på Boxon är nära samarbeten "över gränserna" mellan olika affärsområden viktiga för att kunna ta fram de bästa lösningarna för kunden.

Frederick Trip och Daniel Wahrburg, båda säljare på Boxon Systems respektive Boxon Pak, tycker att det är både lärorikt och kul att samarbeta i kundprojekt.

- När kunden är öppen för att utöka samarbetet är det enkelt för mig att

snabbt ordna ett möte med ansvarig säljare inom det andra området, och på så vis kan vi snabbt och enkelt presentera förslag, ta fram prover etc. för kunden. Vi blir grymt starka i detta samarbete, förklarar Frederick Trip, etikettsäljare på Boxon Systems sedan 2 år.

Daniel, som varit på Boxon i flera år som säljare inom förpackningar, tillägger:

- Att utnyttja kompetensen genom alla våra affärsområden gör oss starka ute hos kund, inte minst för ett ökat förtroende utan också för att kunden ser oss som en helhetsleverantör.

Frederick Trip, Boxon Systems



Daniel Wahrburg, Boxon Pak

BALDWIN
Unlocking Your Potential

Nära samarbete ger kostnads- effektivisering

Baldwin Jimek, som förser processindustrin med prepacrollar för rengöring av tryckpressar, behövde ett packmaterial som kunde hantera både ett visst tryck och viss väta. Produkterna skickas över hela världen, med båt och med bil och utsätts därför av både stötar och olika temperaturer. Dessutom kan luftfuktigheten variera.

På deras färdiglager staplas produktlådorna på varandra, därför är det viktigt att lådorna kan klara ett visst tryck.

NIVÅER STÄMS AV I AVROPSLAGER

Boxon och Baldwin Jimek har också ett stort leveranssamarbete där nivåerna stäms av i det avropslager företaget har hos Boxon. På 24 timmar garanteras leverans, något som är oerhört viktigt

”Tack vare den täta kontakten har samarbetet stärkts”

för Baldwin Jimek då deras produktion kan variera och vara svår att förutse.

PRODUKTER SOM SKA KLARA KRAVEN

Efter utförliga tester på materialet tillsammans med Boxon kom man fram till ett wellmaterial som klarar alla de krav som ställs.

Förutom wellådor förser Boxon företaget med bubbelplast för att skydda prepacrollarna, tejp, transportetiketter och zippåsar för att packa reservdelar. Man har nyligen också bytt ut etiketter som förut häftades fast med klammer, till 4-färgsetiketter som klarar av att fästa på lådor av pressat trä som används i företaget, något som gjort det effektivare både kostnads- och tidsmässigt.

REDUCERADE KOSTNADER

- Boxon är duktiga på att komma med förslag och är väldigt proaktiva i att försöka hitta lösningar som i slutändan reducerar våra kostnader, säger Carina Ticak, Supply Chain Professional, på Baldwin Jimek AB.

Förutom att hjälpa Baldwin Jimek att reducera kostnader har Boxon också gjort andra typer av besparingar och undersökt möjligheterna till optimering och förbättring.

- Tack vare det intresset och den täta kontakten med Boxon har vårt samarbete stärkts, avslutar Carina.

Vi får aldrig nog av
digitaltryckta etiketter.
- inte våra kunder heller!

Testa digitalpressen gratis. Skicka in din fil så provtrycker vi den! Börja här www.boxon.se/digitaltryck



Boxon China bidrar med miljonbesparing

Datacolor, en global ledare inom färglösningar, sökte sig efter en förpackningsleverantör som kunde se över deras förpackningsflöden och optimera kostnaderna relaterade till deras förpackningslösningar.

Det var när företaget introducerade fyra nya produkter på marknaden som transport- och förpackningskostnaderna ökade samt deras flygfrakter.

Boxon China gjorde en grundlig

analys av förpackningsflödet och tog därefter fram ett förslag. Med hjälp av designskisser, prover och tester kunde en ny lösning presenteras för Datacolor.

MILJONBESPARINGAR

Genom att minska förpackningarnas storlek kunde också flertalet andra material reduceras. Resultatet av detta blev att fraktkostnaden samt materialkostnaden för de fyra nya

produkterna minskade med 15-33 %.

Totalt sett hjälpte Boxon China företaget att spara 149 000 dollar per år i flygfrakt och materialkostnad, nästan 1,5 miljoner SEK.

MILJÖFOKUS

För Datacolor innebär denna förpackningsöversyn en rejäl kostnadsbesparing samt en förminskad miljöpåverkan, något som är av största vikt i samtliga Boxon's kundprojekt.

Datacolor 200

Lab-grade matching.
Optimized for retail paint & coating applications.



Boxon (Shanghai) Packaging -

Boxon Group i miniatyr

Boxon China tog steget ut på den kinesiska marknaden kring årskiftet 2011 och har sedan dess haft en uppgående tillväxt. Idag har vi ett mini-Boxon på plats i Shanghai med säljare, in-

köpare och logistikavdelning, ingenjörer och CAD-konstruktörer, marknad, kundsupport och IT.

Vårakunder är Europeiska och vår erbjudande sträcker sig från förpackningslösningar till etiketter, märkning samt bulkhantering. Vi är definitivt i Asien för att stanna och för att växa!

Digital fokus driver oss framåt i samhället och på Boxon

Samhället blir allt mer digitaliserat och kunder möts idag av reklam och budskap vart de än vänder sig. Det blir svårare för företagen att sticka ut med sitt erbjudande och vara unika i sitt budskap. Trenderna går mot att integrera marknadsföringen i samtliga kanaler och även att arbeta i en sömlös värld snarare än att koppla samman en massa system.

På Boxon ser vi en ökad efterfrågan från kunder om fler digitaliseringar av våra tjänster. Här har vi kommit en bra bit på vägen men vi har fortfarande en lång väg att gå. Den digitala världen förändras ständigt och gårdagens innovation blir snabbt föråldrad. Det gäller att hänga med i svängarna, samtidigt som största fokus är kundperspektivet.

NÄSTA STEG PÅ BOXON

Digitaliseringen tar nu nästa steg på Boxon där vi ser över tjänster, system och portaler och undersöker möjligheterna med hur vi på bästa sätt ska erbjuda våra kunder en optimal upplevelse online.

Det fungerar inte längre att bombardera med information. Istället handlar det om att spåra kundens resa och motsvara deras förväntningar.

TESTA, OCH TESTA IGEN

- Mycket handlar om att våga testa, våga prova nya sätt. När man jobbar digitalt har man möjlighet att ta snabba

beslut, testa, utvärdera, testa på nytt, göra om och så vidare. Det är det som gör det både kul och utmanande, säger Emilie Olsson, Digital Marknadschef på Boxon.

”Mycket handlar om att våga testa, våga prova nya sätt”

På Boxon har vi lyssnat på våra kunders önskemål, vi har förstått behoven och vi följer trenderna. Det ger oss en tydlig bild av vart vårt digitala mål är och vilken väg vi ska ta för att nå dit.

I höst lanserar Boxon A/S en dansk webshop med standardartiklar inom emballage.

Under sommaren påbörjar Boxon i Helsingborg en stor ombyggnad av kontoret. Allt kommer rivas ner och byggas om, i tre etapper.

Boxon China satsar på digital närvaro och är bl.a. aktiva på WeChat, LinkedIn och Weibo. På kinesiska, dock.

Kosmetikajätten L'Oréal blir Boxon's största kund till molntjänsten Baghera, sett till antalet inloggade användare.

Till hösten kommer Boxon Bulk att lansera en webshop med storsäckar. Till en början i Tyskland och Frankrike.

Permobil utökar med returemballage i plast från Boxon Tech för ett av sina globala flöden, vilket resulterat i stora besparingar.

BoxonDirect.se 2.0 är här

”Fler och fler kunder väljer att sköta sina affärer online och vi är beredda att utvecklas i takt med denna trend”

Fredrik Lethin, E-commerce Manager Boxon



Marknadens bästa produktsök



Boxon satsar ytterligare på sin webshop inom emballage och förpackningar och har under våren nylanserat siten efter en större uppgradering av system, funktionalitet och användarupplevelse. Det är drygt ett år sedan BoxonDirect.se lanserades i syfte att bredda kundbasen och bättre möta förpackningsbehoven hos mindre företag.

FLERA FÖRBÄTTRINGAR

I version 2.0 har mycket handlat om att förbättra redan befintlig sök- och filtreringsfunktion, samt att göra flöde och betalningsprocess enklare och bättre. Fokus är att det ska vara enkelt och effektivt att handla på BoxonDirect.se.

TRENDEN GÅR ONLINE

- Det finns en stor potential med BoxonDirect.se och efter feedback från kunder kan vi erbjuda en ännu bättre webshop som bättre möter behoven.

- Fler och fler kunder väljer att sköta

sina affärer online och vi är beredda att utvecklas i takt med denna trend, säger E-commerce Manager Fredrik Lethin.

Nästa steg är att lansera webshopen även i Danmark och Norge för att ytterligare stärka den skandinaviska positionen.



ENTREPRENÖRSVECKAN I BÅSTAD

20-22 juni, Båstad



Koppla upp dig med digitala etiketter - Lotta Samuelson

Ta chansen att lyssna på Boxon som håller i ett av föredragen på huvudscenen den 22 juni.

”Digital tryckteknik driver den grafiska utvecklingen framåt där nu allt fler kunder, varumärkesägare och tillverkare upptäcker fördelarna och möjligheterna som

digitalt tryck kan bidra med. Vi lever i en allt mer ”digital värld” där smarta mobiler och sociala medier påverkar vårt köpbeteende. Med digitaltryckta etiketter kan din produkt kopplas upp till vårt liv på nätet och bli en viral succé.”

EMPACK 2016

5-6 oktober,
Stockholm

Besök oss i monter F:06



Den 5-6 oktober ställer Boxon ut på Empackmässan i Kista. Där kommer vi visa en hel del produktnyheter och våra besökare får också möjligheten att se lösningar som

gjort att våra kunder kunnat öka sin lönsamhet genom minskade kostnader. Kom och träffa våra duktiga och kunniga säljare i monter F:06. Välkommen!

Nya ansikten på Boxon

Jessi Strandqvist Ekonomiasistent
Sara Rosenström Controllor
Charlie Skoog Maskinoperatör
Anders Thygesson Ekonomichef
Said Aden Tryckare
Johan Antonsson Säljare
Mathias Olsson Junior Produktchef
Anders Engström Printbyråoperatör
Johannes Hjelm Printbyråoperatör
Daniel Larsson Säljare

Lene Klinge
Kundservice

Kim Chen Kundsupport
Henry Heng Lager- och distribution
Johnny Wang Förpackningsutvecklare
Ethan Yan Förpackningsutvecklare
Sarah Ni Finans- och adminassistent

Svenja Winkler Kundservice
Regina Neff Kundservice

Möt våra ”chatagenter” på Boxon

På Boxon har vi sedan snart ett år tillbaka en helt ny innesäljningsavdelning som tar hand om alla inkommande förfrågningar samt chatsupporten online. Teamet består av fyra personer i dagsläget men fler är på ingång!

En viktig funktion för denna grupp är att hjälpa och guida kunden rätt i alla lägen, både via telefon, chat, mail och i vissa fall besök. Med en hög produktkunskap och servicegrad kan vårt team enkelt hjälpa dig som kund att hitta rätt produkt som passar ditt behov.

Så nästa gång du chattar eller ringer in till oss på Boxon är det någon av dessa du har på andra sidan!



B



Avs: Boxon AB
Box 13077
250 13 Helsingborg



NÄR DU LÄGGER ALLA ÄGGEN I SAMMA KORG ÖKAR DU LÖNSAMHETEN OCH MINSKAR KOSTNADERNA

Registervård, kvalitetssäkring, materialoptimering...
Vad är det dessa tre begrepp har gemensamt? Jo de kan alla reduceras, förbättras eller optimeras...låt oss förklara hur.

Vi har i flera projekt med våra kunder hjälpt dem att se fördelarna med att se över antalet olika material, artiklar, processer och flöden. Ju mer som ska administreras, desto mer resurser krävs i både administration, personal och pengar. Detta gäller även

för leverantörsbasen; ju fler leverantörer desto fler fakturor, ordrar och inleveranser. Förutom att det ger mer kostnader kan det också leda till ett sämre helhetstänk och färre möjligheter att se över artiklar och material.

Med färre leverantörer blir det i slutändan ökad lönsamhet för kunden och lägre kostnader som blir resultatet. Det lönar sig alltså att lägga alla äggen i samma korg.

TAKING PACKAGING BEYOND THE BOX

