

## ENTREPRENÖR

DI:S REPORTARER PÅ PLATS I HELA LANDET

## Varje dag om små och medelstora företag

Redaktör: Hans Strandberg  
Tipsa oss: [entreprenor@di.se](mailto:entreprenor@di.se) 08-573 650 00

							
UMEÅ	GÖTEBORG	NORRKÖPING	SUNDSVALL	KRISTIANSTAD	DEGERFORS	MALMÖ	STOCKHOLM
<b>CAMILLA ANDERSSON</b>	<b>KIM LUNDIN</b>	<b>HENRIK LENNGREN</b>	<b>ANDERS LÖVGREN</b>	<b>BJÖRN SOLFORS</b>	<b>IDA THUNBERG</b>	<b>LARS TULIN</b>	<b>REET WAIKLA</b>
<a href="mailto:camilla.andersson@di.se">camilla.andersson@di.se</a> 070-598 70 04	<a href="mailto:kim.lundin@di.se">kim.lundin@di.se</a> 031-701 51 52	<a href="mailto:henrik.lenngren@di.se">henrik.lenngren@di.se</a> 070-891 98 06	<a href="mailto:anders.lovgren@di.se">anders.lovgren@di.se</a> 070-300 37 19	<a href="mailto:bjorn.solfors@di.se">bjorn.solfors@di.se</a> 072-303 31 10	<a href="mailto:ida.thunberg@di.se">ida.thunberg@di.se</a> 070-350 91 57	<a href="mailto:lars.tulin@di.se">lars.tulin@di.se</a> 070-548 98 11	<a href="mailto:reet.waikla@di.se">reet.waikla@di.se</a> 08-573 652 63



RAKA VÄGEN. Jörgen Larsson har nyligen sålt sin första stärkelsefabrik till Paraguay. En viktig affär. "Det är svårt att slå sig in på den sydamerikanska marknaden. Men det är snabb ryktesspridning i den här branschen och anläggningen kan bli vår inkörsport till Brasilien", säger han.

FOTO: BJÖRN SOLFORS



SVENSK TEKNIK. Fabriken i Paraguay är uppbyggd med delar från G Larsson Starch Technology.



RÄTT TRYCK. Stärkelse kan utvinnas ur olika växter och sädeslag.



HÅRDVARA. Tillverkningen i skånska Bromölla sysselsätter 17 anställda.

# Stärkt av framgången

## Skånebolag har kunder bland stärkelsefabriker världen runt

BROMÖLLA

Thailand producerar över tre miljoner ton stärkelse varje år. Landets fabriker kommer till stor del från skånska Bromölla.

Och nu stärker G Larsson Starch Technology möjligheterna på nästa supermarknad: Brasilien.

Hans farfar hjälpte granngårdarna att bygga egna små stärkelsefabriker på 1920-talet. Men det var Jörgen Larssons far, Gösta Larsson, som med 300 kronor på fickan började bygga upp det nuvarande företaget 1948.

Numera har Jörgen Larsson 120 resdagar om året och kunder i över 65 länder.

"Det är kul att lära känna nya kulturer. Jag har till och med blivit inbjuden till fyra thailändska bröllop med min familj", säger Jörgen Larsson, ägare och vd.

För kunderna i Thailand, ofta familjeföretag, är det viktigt att få träffa just högsta

chefen Jörgen Larsson.

"Cheferna där har svårt att acceptera någon som inte är på samma nivå. Man kan inte skicka en massa mejl och fax, de vill träffas och umgås och se samma ansikte varje gång", säger han.

### Thailand störst

Sedan några år tillbaka har Thailand sprungit om Kina som bästa marknad, och G Larsson Starch Technology säljer reservdelar och ny utrustning för mellan 50 och 80 Mkr enbart till Thailand varje år. Även Ukraina, Vitryssland och Ryssland är starkt växande marknader.

Men med tanke på att en enda stärkelsefabrik har en prislapp på mellan 20 och 60 Mkr kan det svänga snabbt i omsättningskolumnen. Det är företaget också rustat för.

"Vi köper in väldigt mycket från underleverantörer för att kunna vara flexibla. När vi kör fullt sysselsätter vi säkert uppemot 80 personer totalt, men vi har bara 17 anställda i fabriken hos oss", säger Jörgen Larsson.

### Designen spelar in

Företaget är i dag en av totalt tre aktörer i världen som kan leverera en komplett stärkelsefabrik. De konkurrerar därför ofta om samma jobb.

"Vi satsar mycket på produktutveckling med garantier på bästa effekt och lägsta förbrukning. Och snyggare design. I Kina måste man alltid ha koll på var företagets entré är, för där ska den snyggaste maskinen stå. Man vill

imponera på kompisarna", säger han.

### Varför finns ni inte i USA, världens största stärkelseproducent?

"Vi har levererat dit, men det har aldrig lyft för oss. Det ska inte komma in en liten svensk och berätta för amerikanerna hur man gör stärkelse. Vi hade bättre resultat, men rapporterna tycktes alltid försvinna i mängden", säger Jörgen Larsson.

Globalt används stärkelse till allt från färdiga säser, kaffepulver och sötningsmedel till pappersproduktion och som bindningsmedel i läkemedel.

### Sydamerika nästa

Jörgen Larsson vänder blicken mot Sydamerika när han pekar ut nästa tillväxtmarknad. Förra året såldes en första anläggning till Paraguay.

"Den kan bli vår inkörsport till Brasilien som är den stora marknaden. Men det är

stenhård konkurrens och de har enorma importtullar."

### Fler resor i sikte

Företaget ska snart träffa en eventuell samarbetspartner på plats.

"Skickar man ned delarna till Brasilien och slutmonterar på plats kan man få en lägre

importskatt", säger Jörgen Larsson.

### Så nu blir det ännu mer resande för dig?

"Det är ju det jag älskar med det här jobbet."

BJÖRN SOLFORS

[bjorn.solfors@di.se](mailto:bjorn.solfors@di.se)  
072-303 31 10

## Di Fakta

### G Larsson Starch Technology

■ **Ägare:** Jörgen Larsson med familj via Larssons i Barum AB.

■ **Omsättning 2011/12:** 129,9 Mkr.

■ **Prognos maj 2012– april 2013:** 180 Mkr.

■ **Resultat efter finansnetto, 2011/12:** 7,3 Mkr.

■ **Anställda:** 39.

■ **Försäljning:** Företaget har ett eget säljbolag i Kina och representationskontor i Vitryssland. En agent

i Thailand täcker Sydostasien och en dansk partner representerar företaget i Afrika och Mellanöstern. Direktförsäljning i EU och övriga länder.

### Liten stärkelselektion:

I Asien används maniokstärkelse som utvinns ur roten cassava, medan råvaran i andra länder kan vara exempelvis majs, ris, sagopalm eller alla former av cerealier.