

# CCS

- vågar utmana de största

*P*å 30 år har CCS gjort en fantastisk resa. Bolaget startades av tre personer med pengar ur egen ficka. De två produkterna, fotkräm och tandpasta, tillverkades och paketerades för hand. Nu är företaget en internationell spelare som omsätter mer än 300 miljoner om året. Att CCS från början hamnade i Borlänge kan vi tacka den naturligt höga kvaliteten på kranvattnet.

En väldigt viktig ingrediens i hudvårdsprodukter och läkemedel är sterilt vatten. Att Borlänge har ett mycket bra vatten är vida känt och det gjorde att de tre grundarna, som ursprungligen var verksamma i Falun, valde att bygga upp verksamheten i grannkommunen.

## Fullständig kontroll

Jonas Nilsson är VD för CCS sedan 1997. Under den tiden har företaget utvecklats på flera sätt. Personalen har mångdubblats, nya produkter och affärsmodeller har vuxit fram.

– Vi ligger i framkant inom de kategorier vi verkar, säger han

spontant. Vi jobbar dessutom väldigt nära våra kunder och har en stor kapacitet med korta ledtider, vilket är en av orsakerna till att vi blivit så framgångsrika.

Från många håll i branschen finns det synpunkter på hur CCS jobbar, att deras arbetsmodell är gammalmodig. De tar nämligen själva hand om allt, från idé till färdig produkt, och är involverade i alla delar av processen – råvarornas sammansättning, tillverkning, förpackning och marknadsföring.

– Vi tycker helt enkelt att det är viktigt att ha kontroll under hela förädlingskedjan, säger Jonas Nilsson. Vi ska leverera rätt kvalitet till rätt pris vid rätt tillfälle. Med vår arbetsmodell vet vi att det är så.

## Tre starka affärsområden

CCS verkar inom tre områden – läkemedel, hudvård och kontraktstillverkning. Några av de mer kända egna produkterna är Hydrokortison, hudvårdsserien Oliva samt solskyddsprodukter för barn under namnet Bamse. Att vara framgångsrik på marknaden med egna produktserier och ändå tillverka vissa produkter på kontrakt åt sina konkurrenter är unikt. Ett bättre betyg på affärsmannaskap kan man knappast få.

– När vi började med kontraktstillverkning åt några av de stora leverantörerna var det många som höjde på ögonbrynen, minns Jonas. Vår största konkurrent blev därmed även vår största kund. Vid en sådan affärsuppgörelse är det viktigt att hålla isär begreppen så att inga missförstånd uppstår. Lite skämtsamt kan man säga att vi är bästa vänner i produktionsanläggningen och bittra fiender på marknaden.



– Ytterligare en stor fördel för oss, betonar Jonas, är att vi har en bra balans mellan våra tre affärsområden. Vi är inte beroende av vare sig en stor aktör eller en viss marknad.

## Unika samarbeten

En av 2009 års mest uppmärksammade lanseringar var hudvårdsserien som tillkommit genom ett samarbete mellan CCS och det välkända modeföretaget Odd Molly.

– Det var faktiskt min idé från början, berättar Jonas med en viss stolthet i rösten. Jag hade sneglat på Odd Molly och det arbetssätt som grundaren Per Holknekt jobbar efter. Jag såg två bolag med samma värderingar som faktiskt skulle kunna göra någonting tillsammans. Om man tänker efter finns det en naturlig koppling, steget från doft och hudvård till kläder är inte så stort. Vi har använt oss av samma naturmaterial i våra produkter som det är i kläderna, bomull och silke, som har naturligt hudvårdande egenskaper.

Det senaste samarbetet har även det fått stora rubriker i media. Emma Wiklund, tidigare toppmodell, valde CCS för produktionen av hennes egen hudvårdsserie "Emma S". CCS mångåriga erfarenhet av kontraktstillverkning och stora kunskap om kvinnors behov inom hudvård ingav förtroendet som ledde fram till ett samarbete. I utvecklingsarbetet av hudvårdsserien har fokus legat på de kriterier som Emma Wiklund anser vara viktiga för bra hudvård; multifunktionalitet, fräsch doft och behaglig känsla. Egenskaper som går hand i hand med de värderingar som finns hos CCS.

## Lokal aktör

CCS är ett av få företag i sin bransch som inte har sitt huvudkontor i en storstad.

– Det finns inga direkta fördelar med att ligga i en landsort, säger Jonas. Vi måste transportera oss till kunderna, så det blir många resor. Det är också svårt att rekrytera kompetent personal från närområdet eftersom vi är ensamma i regionen. Här finns inget kluster som i till exempel Uppsala. Tack vare att företaget och arbetsuppgifterna är så intressanta lockar vi hit kvalificerade medarbetare som också väljer att bosätta sig i regionen.

Att ha sin bas i Borlänge fungerar ändå så pass bra att det inte finns några planer på att flytta företaget närmare marknaden. Här har man sitt ursprung och, som sagts tidigare, det rena vattnet. Sedan några år tillbaka har man även försäljningskontor i Norge, Finland och England för att lättare nå återförsäljare där och i norra Europa.

– Spjutspetsarna i företaget finns här i Borlänge men vi har även några nyckelpersoner stationerade i Stockholm av praktiska skäl, berättar Jonas.

CCS marknad är i huvudsak Norden men produkter finns i ett 30-tal länder runt om i Europa.

## Ser nya affärer

Det har visat sig att Jonas Nilsson har en fantastisk förmåga att identifiera nya affärsmöjligheter och se helheten i ett långsiktigt perspektiv. Han vill dock betona att det inte är någon enmansshow det handlar om.

– Jag har ytterst kompetenta medarbetare på alla processer, säger han. Hos oss finns en stor samling kreativa personer som i högsta grad är delaktiga i vår utveckling.

Den starka tillväxten under de senaste 10 åren beror enligt Jonas på många olika faktorer; starka produkter, nya affärsrelationer och den familjära känslan som fortfarande finns i bolaget.

– Vår tillväxt är till 100 procent kopplad till nya produkter. Det vi gör är en färskvara och det är viktigt att hela tiden komma med nya produkter på marknaden, att identifiera ett behov. Man kan inte kopiera sig till framgång.

Ett klart bevis på detta är lanseringen av hudvårdsserien för ung hud, Demons & Angels, under hösten 2009. På bara två veckor såldes hela första upplagan slut, något som till och med förvånade ledningen hos CCS.

– Alla lanseringar är spännande, man vet aldrig riktigt hur produkterna ska tas emot av målgruppen. Intresset för Demons & Angels översteg även våra egna höga förväntningar, säger Jonas Nilsson avslutningsvis.

## Fakta

Företag: Clean Chemical Sweden AB

Startade år: 1979

Grundare: Björn Borgersen, Göran Wallin och Hans Belskog

VD: Jonas Nilsson

Antal anställda: 150

Webb: [www.byccs.se](http://www.byccs.se)

