

Etiketter til alt

Limo Labels er en af Danmarks hurtigst voksende etikettevirksomheder. Det er en virksomhed med et meget bredt sortiment. Samtidig er fleksibilitet prioriteret højt. Hurtig omstillingsevne til at imødekomme kundernes ønske om specielle løsninger er en del af forretningskonceptet

Af Finn Asnæs

Lederteamet hos Limo Labels i Randers udstråler både glæde og stolthed, når de fortæller IN-PAK's udsendte om deres virksomhed.

Virksomhedens bestyrelsesformand og en af ejerne Jens H. Mortensen er ikke i tvivl om, hvor han vil hen med virksomheden.

- Limo Labels skal være en af branchens førende virksomheder, og vi skal levere en bred palette af produkter plus god service, siger Jens H. Mortensen og fortsætter: - Og så skal vi selvfølgelig have en decentral organisation.

Jens H. Mortensen lægger meget vægt på at forklare at virksomheden skal være fleksibel og kundeorienteret.

- Vi skal kunne agere meget hurtigt, aldrig løbe tør for etiketter, og vi skal kunne levere alt det, de andre ikke kan, fastslår Jens H. Mortensen.

Vækst

I dag er Limo Labels en hurtigt voksende virksomhed. Men sådan har det ikke altid været. Virksomheden blev etableret i 1975 som en mand og kone virksomhed under navnet Limo Etiketter. I 1997, da Jens H. Mortensen overtog virksomheden, var der syv ansatte og omsætningen var 10 mio. kr. I dag er der 85 ansatte og



Etiketten til denne pensel, som beskytter den samtidig med, at man kan vurdere hårenes blødhed, er en opgave, vi har udviklet sammen med en malingproducent, forklarer Morten la Cour Søborg.

der omsættes for et trecifret millionbeløb om året. Væksten skyldes en blanding af køb af virksomheder og organisk vækst.

I 1999 overtager Limo Etiketter aktierne i Keså Etiketryk A/S, som var et handelselskab med en omsætning på ca. 6 mio. kr. I 2000 kom



Denne Omet maskine kan trykke etiketter, der er op til 420 mm brede.

mer ASE Labels AS i Ishøj til med en omsætning på 35 mio. kr. og bliver dermed en væsentlig spiller på det danske marked.

Limo Labels AS S.A.R.L. i Frankrig etableres i 2004, med produktion og salg af etiketter til det franske marked. I 2004 blev der ligeledes indgået aftale med to agenter, der repræsenterer Limo Etiketter på det tyske marked og virksomheden overtager Rotaket Randers A/S i Randers med en omsætning på 33 mio. kr. Endelig tages nye lokaler på Nyholmsvej i brug og produktionen fra Ishøj og Eskærvej flyttes til nye lokaler og produktionen fra Rotaket flyttes til Eskærvej. Administrationen samles på Nyholmsvej. Samtidig oprettes der salgskontor i København med tre ansatte. I 2005 fortsætter udvik-

lingen. Limo Etiketter og Rotaket Randers fusionerer samtidigt med, at Nordisk Etiketryk ApS blev købt og etiketaktiviteterne fra firmaet Brandsoft overtages. Det drejer sig om patenterede produkter, der afsættes til den grønne branche. I 2005 etableres også et nyt selskab, Limo Labels Systems A/S med fokus på salg af thermo transfer folie, printere, dispensere samt andet tilbehør og i 2006 skifter Limo Etiketter A/S, ASE Labels AS og Rotaket A/S navn til Limo Labels AS. I 2007 købte Limo Labels AS Printerlabels med produktion i Næstved med speciale i RFID-etiketter.

Bredt sortiment

Ifølge salgs- og marketingdirektør Morten la Cour Søborg er en af Limo Labels ►

stærke sider, at man markedsfører et meget bredt sortiment.

Limo Labels er i stand til at producere etiketter i ark, fals og rulle op til 10 farver med en bredde på 420 mm og en længde på 635 mm på deres produktionsapparat, som udgør over 20 trykmaskiner i Danmark.

Sortimentet omfatter fire produktgrupper.

Den første gruppe er produktmærkningsetiketter, dvs. etiketter til branding og positionering af produkter, identifikation og typebetegnelse, varedeklarationer, logistik etiketter og generelle informationer.

En anden produktgruppe er sikkerhedsetiketter, dvs. void, destructable film, tamper proof og krympeetiketter.

En tredje gruppe er funktionelle etiketter, dvs. RFID, RF, hang tabs, genlukkelige etiketter, sterilisations- og flersidet etiketter. Derudover er det muligt at fremstille



Limo Labels satser på at have stor leveringssikkerhed, derfor har man valgt at have et stort lager med mange specielle materialer. Dette betyder, at varelager udgør et tocifret millionbeløb for til stadighed at imødekomme kundernes ønsker.

ninger sammen med vores kunder. Vi har det princip, at vi aldrig på forhånd siger nej til noget. Det kan godt være, at vi ikke har en løsning her

bruger næstflest etikker pr. indbygger. Totalt bliver

der solgt 17 kvadratmeter selvklæbende etiketter om



Eksempel på en etiket på fem sider trykt i én arbejdsgang.

specielt ikke selvklæbende materiale.

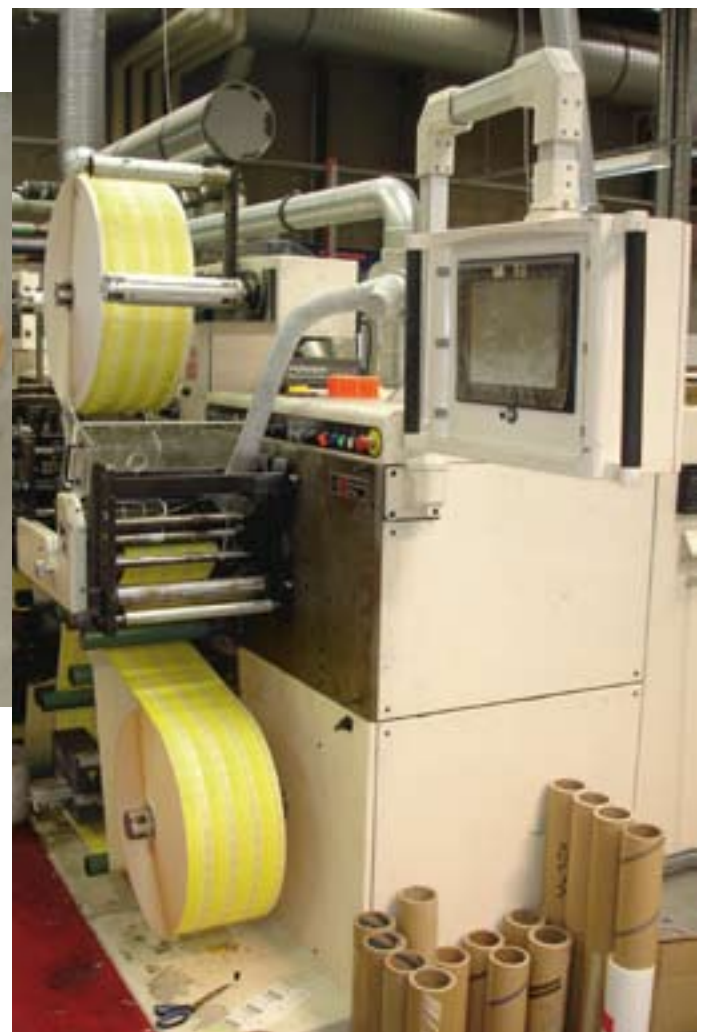
I den sidste produktgruppe er der printere, termo transfer folie og dispensere.

- Noget af det vi gerne vil være kendt for, er, at vi kan så mange ting og at vi er villige til at udvikle nye løs-

og nu, men vi arbejder på at finde frem til løsninger og oftest lykkes det.

Gode løsninger

- Etikettemarkedet udvikler sig hele tiden, forklarer salgsschef Frederik Krause.
- Danmark er det land, der



En Nilpeter med 10 farveværker.



året pr. dansker. Kun i Irland sælges der flere etiketter pr. indbygger. Og alene hos os fremstiller vi 12 mio. kvadratmeter etiketter om året, siger Frederik Krause og fortsætter:

- Noget af det mere specielle vi kan producere, er flersidet etiketter op til fem sider med dimensionen op til 300 × 380 mm fremstillet i én arbejdsgang. Dette er etiketterne større end A4 format. Det er et marked, der udvikler sig hurtigt. Blandt andet i kemikalieindustrien er der behov for etiketter, hvor man kan skrive de mange nødvendige sikkerhedsdetaljer - og på flere sprog.

- Et andet område der har været talt meget om i mange år, er RFID. Her er vi den eneste producent i Danmark, der kan fremstille etiketterne

Denne film til sikkerhedsetiketter kan ikke forhindre, at pakken bliver åbnet. Men man kan se det, hvis den har været det, siger Morten la Cour Søborg.

med tørt indlæg. Det betyder, at vi kan sælge et prismæssigt fordelagtigt produkt. Det store spørgsmål er, hvornår denne teknologi rigtigt slår an. Vi kan se en række eksempler på, hvor teknologien har vundet indpas, f.eks. metroen i Moskva, på skisportssteder, på hospitaler og i kasinoer. Så vi tror, det er et vækstmarked, spørgsmålet er bare, hvor hurtigt del vil vokse, siger salgsschefen.

Effektive maskiner

- Vi har satset på produktionsudstyr, der kan løse stort set alle typer opgaver. F.eks. en Omet maskine der kan trykke og folde etiketter i en bredde op til 420 mm, og vi har investeret i en 10 farve trykmaskine. Umiddelbart havde vi ikke brug for en 10 farve maskine, da vi købte den. Men det har siden vist sig, at den har givet os nogle nye muligheder, forklarer Frederik Krause.