



Etiketnørderne hos 4LABELS gør det umulige muligt

En udpræget forståelse for kundernes behov, viljen til at gå det ekstra skridt for at løse umulige opgaver, og en målsætning om aldrig at gå på kompromis med kvalitet og miljø. Sammen med de rigtige medarbejdere og to digitale trykpresser fra HP Indigo er det nøglen til succes for den visionære og ambitiøse etiketproducent 4LABELS A/S i Onsild ved Hobro

Tekst og billeder: Your Missing Link

Da vi en varm sommerdag i juni 2018 sætter 4LABELS stævne for at høre, hvordan de på blot 10 år har formået at blive Gazelle-virksomhed hele to gange og haft mod til at bygge nyt domicil og udvide maskinparken, bliver vi budt velkommen af smilende medarbejdere i lyse lokaler med højt til loftet.

Under besøget bliver det hurtigt klart, at det med højt til loftet ikke kun gælder de fysiske rammer. Det gælder i høj grad også for medarbejderne, som ledelsen betragter som virksomhedens vigtigste ressource.

For hvor de fire stiftere – Tom, Søren, Christian og René – i sin tid sparkede bolden i gang, er det i dag medarbejderne, der dribler videre med den og er med til at sikre, at 4LABELS også i fremtiden vil være at finde i toppen af Superligaen i etiketbranchen. Det er nemlig op til dem at videreudvikle den særlige kultur, "THE 4LABELS FLOW".

Det handler om at sætte kunderne i centrum med gode løsninger til gavn for alle.

Og det handler om frihed under ansvar. Alle kender og respekterer de indbyrdes roller og forventninger i den meget flade organisation.



Salgsassistenterne Tanja og Bente glæder sig over de gode fysiske forhold i domicilet på Beshøj Industrivej

Så lyset på Labelexpo i 2005

Men hvordan startede det hele egentlig?

Skæbnen ville, at da Tom Sørensen og Søren Møller i 2005 så forskellige digitale trykpresser på Labelexpo i Bruxelles, fik de en åbenbaring – digitaltryk var fremtiden, og den ville de være en del af.

Som afdelingsledere for henholdsvis en flexo- og en offsetafdeling havde de gennem årene fulgt udviklingen og set, at kvaliteten i digitaltryk var hastigt stigende.

Samtidig var teknologien velegnet til små oplag, som der var et hul i markedet til. De traditionelle trykmetoder kræver oplag af en vis størrelse for at dække omkostningerne. Dette kunne man komme udenom med digitaltryk, og det åbnede mulighed for at betjene helt nye kundesegmenter.

Brikkerne faldt på plads

Men hvis de skulle få succes med at starte selv og satse digitalt, kunne de ikke gøre det alene. De skulle bruge en fagligt stærk it- og repromand og en sælger. Christian Nissen var 'the missing link' på it-delen, mens René Thorsen Bonde var et oplagt emne til at stå for salget.

Efter grundige overvejelser besluttede de fire at tage springet. De fik hver deres suveræne ansvarsområde og en fjerdedel af ejerskabet i virksomheden. Den konstruktion har de bibeholdt siden starten i 2006, hvor 'barnet' blev døbt 4LABELS.

Lykken står den kække bi, og sådan var det også for de fire ejere, der oplevede stor velvilje i forhold til deres modige satsning.

"Vi er meget taknemmelige for det gode samarbejde, vi har haft på kryds og tværs gennem alle årene," fortæller René Thorsen Bonde, som er selskabets salgs- og marketingdirektør.

"Uden goodwill fra kunder og leverandører, og uden den enorme indsats fra hele vores dygtige team var vi ikke blevet Gazelle-virksomhed så hurtigt. Det værdsætter vi virkelig, og ved vores årlige sommerfest for medarbejderne og deres familier fejrer vi sammen vores gode resultater. Så hygger vi os med fodboldkamp, grill og leg i hoppeborge osv."

Også selskabets revisor, Beierholm, og bestyrelsesformand Steffen Stæhr var uundværlige brikker i opstartsfasen. Og da Jutlander Bank, dengang Sparekassen Hobro, var med på finansieringen, opstod næste spørgsmål.

"Hvad var det så, vi ville lave? Vi gik i forskellige forretninger og hev produkter ned fra hylderne med nogle af de sværeste etiketter overhovedet. Alle designklassikerne – alle Ferrarier, Porscher osv. inden for etikettryk," beretter René med stor entusiasme.

"Dem afleverede vi så til de forskellige maskinproducenter og sagde: Det er det her, vi vil lave – kan I det? Men det skal være små oplag!"

Kun HP kunne løse opgaven

Kassen med produkter gjorde udslaget i forhold til valg af maskinleverandør. Kun HP Indigo og VISUTECH kunne løse opgaven i samarbejde med AB Graphic Machinery, som leverede efterbehandleren. De andre leverandører havde alt for mange spørgsmål, men'er og måske'er.



Et lille udvalg af etiketter trykt på HP Indigo. 4LABELS leverer en del etiketter til øl, vin, spiritus og fødevarer

Nu var udstyret på plads, så manglede bare kunderne. De skulle også have en til at tage telefonen og klare det praktiske. Det var så heldigt, at den allerførste medarbejder selv fandt vej til de 4, og det var nøjagtig den persons kompetencer, de havde brug for.

Faktisk har 4LABELS haft succes med at finde de rigtige medarbejdere på det rigtige tidspunkt. Det har været alfa og omega for den ekspansion, firmaet har oplevet.



De to HP Indigo-presser hos 4LABELS. Den bageste er født som WS6600, men er senere opgraderet softwaremæssigt til WS6800. De to maskiner kan nøjagtig det samme bortset fra digitalt sølv, så kapaciteten er fordoblet. Og så er produktionsprocessen miljøvenlig

Hjulpet af finanskrisen

Bedst som det nystartede aktieselskab fik leveret deres allerførste maskine, meldte finanskrisen sin ankomst for fuld udblæsning.

Men hvor det betød døden for mange andre virksomheder, betød det brødet for 4LABELS. For slutkunderne kunne ikke længere binde penge i store oplag. De ville have små oplag, og de ville have dem *just in time* – præcis det koncept, de fire ejere havde slået sig op på.

Samtidig var de så heldige, at fordi de havde været længe om at beslutte sig, kunne de ikke få den WS4050, som de havde fået tilbud på. Den var udgået. I stedet kunne de få den nye WS4500, som til gengæld også kunne trykke med rene Pantonefarver. Det banede vejen for helt nye salgsmuligheder for 4LABELS.

"En af de allerførste ordrer var til en engelsk mellemhandler, som solgte etiketter videre til sine kunder. De skulle bruge en etiket til en tube. Den var oprindelig trykt med serigrafisk og hotfoil. Der var alt det, der overhovedet kunne komme på en etiket, og alle ville have sagt, at det ikke kunne lade sig gøre at lave digitalt," fortæller René.

Men 4LABELS havde endnu ingen kunder, så de kastede sig ufortrødent over opgaven. Indkøbte specielle farver og lakker, trykte 3 gange hvid, almindeligt digitaltryk osv. Opgaven kørte 2 m/min. På trods af et meget lille oplag tog den 16 timer at producere. Men de løste den, og kunden kom igen med samme opgave gennem flere år.

Går det ekstra skridt for kunden

En anden kunde, som 4LABELS har haft helt fra starten, sender løbende opgaver med 10-15 varianter. Dengang var Christian den eneste grafiker i virksomheden, og da han også havde andre opgaver, leverede han tit korrekturerne midt om natten.

"En dag ringede direktøren og spurgte, hvordan det kunne være, at vi altid sendte korrektur midt om natten?" beretter René, der kunne notere sig en tydeligt tilfreds kunde i røret.

Et år havde kunden valgt en anden løsning, hvor 4LABELS ikke kunne matche prisen. Efter kort tid ringede kunden og sagde: *"Jeg skal tilbage til jer, og det skal være nu!"* Den nye leverandør havde ikke haft det nødvendige fokus på opgaverne.



Tom Sørensen sætter en ny opgave op på HP WS6800

Kvalitet og merværdi for kunden er helt afgørende for 4LABELS. Kunden skal have den rigtige løsning, så han kommer igen. Det har skabt en stor og meget loyal kundekreds.

Endnu et kvantespring

Den store vækst betød, at 4LABELS voksede ud af det gamle domicil og valgte at bygge nyt. Flytningen betød, at produktionen ville ligge stille en tid. Samtidig havde de flere ordrer, end de havde maskinkapacitet til.

"Dér var VISUTECH og HP gode," udbryder René varmt. *"De forstod vores situation og sammensatte en løsning, der passede perfekt ind i vores setup både med leveringstid og en finansieringsmodel, hvor vi leaser den nye maskine. Derved slipper vi for afskrivninger."*



Bagest ses de to HP Indigo-presser, forrest efterbehandleren

"Sammen med HP's særlige prisstruktur med at betale pr. 'click' eller pr. tryk betyder det, at vi hele tiden kan levere etiketter i absolut topkvalitet. Vi behøver nemlig ikke vente med at skifte fx en gummidug for at holde omkostningerne nede."

Udskiftningen af den oprindelige WS4500 til WS6600 i 2012 var det første kvantespring, der betød en markant forøget kapacitet og nemmere processer. Kvantespring nr. 2 var den nye WS6800. Med den er 4LABELS nu fuldt gearet til en lys fremtid med bl.a. digitalt sølv og dobbelt produktionskapacitet.

Kunderne tænker på miljøet

På spørgsmålet om, hvordan 4LABELS ser fremtiden for digitaltryk, falder svaret straks.

"Vi får flere og flere forespørgsler på miljørigtige løsninger, bl.a. etiketter trykt på bioplast og

Cradle to Cradle-certificerede materialer," fortæller René Thorsen Bonde.

"Vi ser en tydelig tendens i retning af, at vores kunder gerne vil gøre en forskel og ser meget mere holistisk på opgaverne. Det er ikke længere kun et spørgsmål om pris og kvalitet. Og for ikke så mange år siden var digitaltryk kun velegnet til små og mellemstore oplag," fortsætter René. *"Det har ændret sig, så vi i dag leverer opgaver på flere tusinde løbende meter."*

Det står efter vores besøg klart, at 4LABELS med deres evne til at lægge øret til jorden og lytte til kundernes ønsker og behov har etableret sig som en moderne og omstillingsparat virksomhed, der aldrig hviler på laurbærene. De fire grundlæggere og deres team udvikler konstant innovative løsninger.

"Om det er en flersidet etiket med blindskrift, en vinetiket med følbart præg eller en ganske almindelig firefarvet etiket, så er vi klar til at løse opgaven," slutter salgsschefen.

De flotte resultater, som selskabet har opnået gennem årene, og det høje ambitionsniveau om en årlig vækst på 10-20 % vidner om, at 4LABELS agter at cementere og udbygge deres position på markedet.

Der er vist ingen tvivl om, at dén mission nok skal lykkes med det engagement, som teamet lægger for dagen.

4 LABELS A/S

Læs mere om 4LABELS på www.4labels.dk eller ring på 98 52 15 11.

VISUTECH

Læs mere om VISUTECH på www.visutech.se eller ring på 43 22 00 20.