Labotek Nordic ind på det danske marked

Salget af Laboteks periferiudstyr til plastproduktion er organiseret på en lidt anderledes måde end for hovedparten af danske virksomheder. Det er lagt i hænderne på en selvstædig virksomhed, Labotek Nordic, der nu overtager alt salg på det danske marked, og som samtidig både flytter til større lokaler og begynder samleproduktion af et amerikansk transportbånd

Af Allan Malmberg

I stort set alle virksomheder af en vis størrelse er der ikke sammenfald mellem produktions- og salgsafdelingen. Hos Labotek har man taget skridtet fuldt ud og har lagt salget ud til en reel selvstændig virksomhed. Labotek Nordic hedder den, men den er langt mere end blot en slags forlænget salgsafdeling.

-Vi agerer helt på markedsvilkår og betragter Labotek som enhver anden leverandør, forklarer Jonas Svensson, der er direktør for Labotek Nordic, som er placeret i Sydsverige.

Og det skal tages helt bogstaveligt, for Labotek Nordic har ni andre agenturer foruden Labotek. Salget er fordelt således, at kun omkring 40 procent af omsætningen kommer fra salg af Labotekprodukter. Der er ovenikøbet agenturer indenfor blandt andet tørring, som ellers er blandt de områder, hvor Labotek traditionelt er meget stærk.

-Jeg kan forstå, at denne virksomhedsstruktur ikke er så udbredt i Danmark, men både i Sverige og i mange andre europæiske lande er den både velkendt og udbredt, siger Jonas Svensson, der ser store fordele i ikke at skulle favorisere fx Labotek, når de sælger udstyr til kunden.

-Vi kan rådgive ud fra, hvad kundens behov er og på den baggrund finde den bedste løsning, forklarer han.

Zoran Hristovski er Labotek Nordics danske sælger. Virksomheden går ind på markedet til august.

Dansk sælger

Mens Labotek er beliggende i Frederikssund, har Labotek Nordic til huse i den lille sydsvenske by Skurup, hvorfra man dækker hele Norden. Virksomheden blev etableret tilbage i 2008, men har de senere år ikke solgt til det danske marked. Fra begyndelsen af august bliver det anderledes. Her overtager man alt salg, ikke med en svensk sælger, men derimod en dansk.

-Det er bygget sådan op, at der er en finsk sælger til det finske marked, norsk til det norske - og naturligvis en dansk til det danske marked, fortæller Zoran Hristovski, som fra august skal stå for det danske salg og dermed gøre paletten færdig, for på det tidspunkt vil virksomheden dække Danmark, Sverige, Norge, Finland og de baltiske lande, og det er vigtigt.

Det svenske marked er ikke stort set med internationale briller, men med hele Norden og de baltiske lande kommer man op over den kritiske masse, som gør Labotek Nordic til en interessant samarbejdspartner.

Mens der er ti agenturer, inklusive Labotek, på de andre nordiske markeder, så kan man ikke få dem alle med på det danske. Her er andre agenturvirksomheder, der i dag sidder med nogle af ▶

Zoran Hristovski har et nyt agentur på paletten – amerikanske Dynacon, der er transportbånd opbygget i plastmoduler.

dem, men ellers vil salget til Danmark blive en tro kopi af, hvordan det er organiseret i resten af Norden, hvor man i dag, samlet set, er den største leverandør af periferiudstyr til plastproduktion.

Vigtig service

Udover salget har Labotek Nordic også en serviceorganisation.

-Service er blevet en stadig vigtigere salgsparameter, siger Jonas Svensson og forklarer, at mens vigtigheden af en god og stabil service stiger, så falder lysten til at have de jobs. Ikke mindst på et marked som det svenske, hvor de lange afstande gør, at man traditionelt tager afsted mandag morgen og kommer retur torsdag aften. Det arbejdsliv er ikke så eftertragtet mere - og det påvirker de fleste brancher.

Derfor er de gode og stabile serviceteknikere eftertragtet arbejdskraft i dag.

-I Danmark har man jo ikke de samme afstande og lider derfor heller ikke under de samme udfordringer, forklarer han.

Mange på markedet

Plastbranchen er stor og omfattende, og derfor er der mange spillere på banen for periferiudstyr. Hos Labotek Nordic har man allieret sig med de største indenfor hvert segment, og man tilbyder selv noget ganske unikt - ikke bare indenfor plastbranchen, men faktisk også generelt indenfor industrien som fællesområde.

-Vi har i flere år kørt med fem års garanti - selv om vi sælger til en produktion, der foregår i døgndrift. Det vil sige, at vores produkter kan være i gang i mange timer i løbet af de fem år, påpeger Jonas Svensson, der også erkender, at Labotek ikke er et lavprisprodukt.

Man har et ganske tæt samarbejde med den østrigske gigant Engel, der er næsten enerådende på flere af de nordiske markeder indenfor sprøjtestøbning.

-Især på det finske marked er Engel godt placeret. Her har de en meget markant og stor markedsandel, mens den er lavere på blandt andet det svenske og norske marked, siger Jonas Svensson, der forklarer, at samarbejdet med Engel også bliver udvidet til at gælde det danske marked.

Udvider og ansætter

I dag bor Labotek Nordic i en del af en bygning, hvor der tidligere lå en meget stor producent af værktøjer til plastindustrien. I dag har de 13 ansatte primært kontorlokaler og lidt lager/forsendelse, men det er for småt. Og det bliver værre endnu, for virksomheden har besluttet at udvide med både salg og samleproduktion af det amerikanske transportbånd Dynacon.

-Dynacons produkt er opbygget i plastmoduler, så det er meget hurtigt og enkelt at sammensætte til den ønskede længde, stigningsgrad og bøjning. Ydermere er det meget enkelt at skifte bånd, fx ved rengøring, forklarer Zoran Hristovski.

Produktionen består primært i at klikke transportbåndene sammen, og det kræver et lager af de forskellige moduler. Det har man slet ikke plads til på den nuværende adresse, hvor især lager og forsendelse lider under de relativt små forhold.

Derfor er man i gang med at flytte. Ikke langt væk. Man vil forblive i Skurup, men får langt større lager- og produktionsforhold, og der skal også ansættes flere folk. De første tiltag er sat i værk, og man regner med at være klar nogenlunde samtidig med, at Zoran Hristovski overtager det danske marked.

Zoran Hristovski, Labotek Nordics danske sælger, og virksomhedens direktør, Jonas Svensson, ser frem til august, hvor man tager fat på det danske marked.