

Företagsnytt

Här är finlands snabbast växande

Torsdag 29.04.2010 kl. 12:06 (uppdaterad to 12:23)

BILD: PEKKA KARHUNEN/KL



JanLa:s VD Janne Lahtela

Helsingforsföretaget JanLa har den största tillväxten i Nyland, Östra Nyland, Kymmenedalen och södra Karelen.

- Vårt mål va från början att växa, eftersom man inte alltid trodde på att ett litet företags möjligheter att uppfylla avtal, berättar JanLa:s VD Janne Lahtela i företagets lokaler i Nurmijärvi.

Han äger huvuddelen av tunnplåtshandeln JanLa som sedan 2007 kämpat och uppnått resultat som lett till utmärkelsen som bästa tillväxtföretaget i Nyland, Östra Nyland, Kymmenedalen och södra Karelen i Kauppalehti:s tillväxtserie.

Företaget tog det största steget 2007 då företagets omsättning ökade med 1 661 procent jämfört med föregående år. Även förra året var tillväxten närmare 30 procent.

JanLa:s årliga tillväxt för åren 2007-2009 ökar till 248 procent. Det är det största värdet i tillväxtserien.

Lahtela tror att den starka tillväxten beror på bra kundservice. Ett litet företag kan betjäna sina kunder snabbare än ett stort.

- Farten inom byggbranschen ökar hela tiden. Vi måste vara snabba och flexibla.

Lager stressar

Investeringen under 2007 ligger bakom JanLa:s enorma tillväxt, som förvandlade enmansagenturen till tunnplåtspartihandel.

Innan Lahtela började som egen företagare arbetade han som säljare på Honkarakenne, Wurth och senast som försäljningschef i nuvarande konkurrenten Liban.

I maj 2007 införskaffade Lahtelas företag en skärmaskin som används för att klippa de beställda 4-6 ton tunga plåtrullarna till mindre rullar, för bland annat maskinfalsning av takplåt. Med dessa nya maskiner kan man också skära plåt i ark samt tillverka maskinfalsade rader.

Företagsstarten underlättades av en färdig kundstock.

- Kunderna beställde produkter och betalade delvis i förskott. På så sätt var de delaktiga i projektet, tackar Lahtela.

Det stora lagret var dock stressande.

- Då drack jag väldigt ofta organiska mjölkbakterier. Lagret ställer till det ibland, eftersom det binder så mycket kapital. Men det går inte att göra det här jobbet utan ett heltäckande lager. Annars skulle servicen bli lidande och leveranstiderna längre.

Servicen kräver ett stort lager, men Lahtela måste även sträva efter att så noggrant som möjligt försöka förutse kundernas krav på olika typer av plåt.

- Varje år skiljer sig något. De primära färgerna är alltid populära, men de mer ovanliga färgerna skiljer sig från år till år, beroende på hur arkitekterna planerar. Varje år är det någon färg som är mer populär, men nästa år kanske den inte efterfrågas alls.

Fortsatt tillväxt

För det här året kalkylerar Lahtela med en tillväxt på 20 procent, trots att den hårda vintern förhindrade plåttaksarbetena längre än vanligt. Den hårda vintern kan gagna företaget nu när tak som skadats av snö och snöröjning ska repareras.

En långsiktig målsättning är att öka företagets omsättning till 10 miljoner euro. Lahtela vill inte fastlägga vilket år målet ska uppnås.

Det tidigare så otroligt lilla företaget har vuxit så snabbt att det har blivit otroligt stort.

- Det ryktas om att man börjat undra över vår tillväxt. Att ett enmansföretag kan växa så otroligt fort, berättar Lahtela.

Lahtela förstår att större konkurrenter störs av att ett litet företags växer så snabbt.

- Marknaderna har inte vuxit, utan det talas om en liten tillbakagång. Någon har säkert även förlorat kunder, tror Lahtela.

Tillväxten medförde även kreditförluster. Förra året förlorade företaget 70 000 euro på obetalda fakturor, eftersom det inte fanns tid för uppföljning av fakturorna. Nu har företaget utökat sin administration med en person.

Även i år ska JanLa göra en större investering, i två profilmaskiner. Den nya investeringen kräver anställning av 1-2 nya medarbetare.

Årets investeringar kostar 400 000 euro. Dessa måste företaget finansiera med externa medel. I övrigt har företagets investeringar gjorts med egna medel, utom den första linjen.

Profillinjen möjliggör breddning av kundstocken mot byggverksamheter, eftersom företaget då kan tillverka plåt även för fasader samt profilerade plåttak. För närvarande består 80 procent av företagets kunder av plåtslagarverksamheter, som utför takarbeten.

Snabbast växande i Nyland, Östra Nyland, Kymmenedalen och södra Karelen.

Företagsäte	Bransch	Omsättning 2009, milj. euro	Årlig tillväxt, %
1.JanLa Helsingfors	Allmän partihandel för byggmaterial	6,0	248,3