

Yritysuutiset

Tässä on Suomen kovin kasvaja

Torstai 29.04.2010 klo 12:06 (päivitetty to 12:23)

KUVA: PEKKA KARHUNEN/KL



JanLan toimitusjohtaja Janne Lahtela

Helsinkiläinen JanLa on Uudenmaan, Itä-Uudenmaan, Kymenlaakson ja Etelä-Karjalan kovin kasvaja.

- Aluksi meillä oli tavoitteena kasvaa, koska pienen yrityksen mahdollisuuksiin hoitaa sopimukset ei aina uskottu, JanLan toimitusjohtaja **Janne Lahtela** sanoo yrityksen tiloissa Nurmijärvellä.

Hänen pääosin omistama ohutlevypeltien tukkukauppa Janla on ponnistanut vuodesta 2007 lähtien lukemiin, joilla pääsee Uudenmaan, Itä-Uudenmaan, Kymenlaakson ja Etelä-Karjalan parhaaksi kasvuyritykseksi Kauppalehden Kasvajät-sarjassa.

Kovimman loikan yritys teki vuonna 2007, jolloin yrityksen liikevaihto kasvoi edelliseen vuoteen verrattuna 1 661 prosenttia. Viime vuonnakin kasvua oli vajaat 30 prosenttia.

JanLan vuosien 2007-2009 annualisoitu kasvu nousee 248 prosenttiin. Tämä on koko maan kovin luku Kasvajät-sarjassa.

Lahtela uskoo kovan kasvun lähteneen hyvästä asiakaspalvelusta. Pieni yritys pystyy palvelemaan asiakkaitaan ketterämmin kuin iso.

- Rakennusalan vauhti kiihtyy koko ajan. Meidän pitää olla nopeita ja joustavia.

Varasto stressaa

JanLan hurjan kasvun takana on vuonna 2007 tehty investointi, joka muutti yrityksen yhden miehen agentuuriliikkeestä ohutlevypeltien tukkukaupaksi.

Ennen hyppyä yksityisyrittäjäksi Lahtela oli myyntityössä Honkarakenteella, Wurthilla ja viimeksi myyntijohtajana nykyisellä kilpailijalla Linabissa.

Toukokuussa 2007 Lahtelan yritys hankki leikkuulinjaston, jolla se pystyy leikkaamaan tilaamistaan 4-6 tonnin peltikeloista pienempiä keloja esimerkiksi konesaumakattotöihin. Investoinnilla hankituilla koneilla voidaan myös arkittaa peltiä sekä valmistaa konesaumarivejä.

Yrityksen käynnistämistä helpotti valmis asiakaskunta.

- Asiakkaat tilasivat tavaraa ja maksoivat osittain ennakoon. He olivat näin mukana projektissa, Lahtela kiittelee.

Stressiä aiheutti kuitenkin suuri varasto.

- Silloin eloperäisiä maitobakteereja tuli juotua todella monesti. Varasto välillä rassaa, kun siihen sitoutuu paljon pääomia. Kuitenkaan tätä hommaa ei pysty tekemään, jos ei ole kattavaa varastoa. Muuten palvelu kärsii, ja toimitukset hidastuvat.

Palvelu vaatii isoa varastoa, mutta Lahtelan on myös pyrittävä mahdollisimman hyvin ennakoimaan asiakkaiden vaatimukset erilaisten peltien suhteen.

- Joka vuosi on hieman erilainen. Päävärit ovat aina suosittuja, mutta harvinaisemmat värit vaihtelevat vuosittain sen mukaan miten arkkitehdit suunnittelevat. Joka vuosi joku väri nousee suosituksi, mutta seuraavana vuotena sitä ei välttämättä menekään.

Kasvu jatkuu

Tälle vuodelle Lahtela povaa reilun 20 prosentin kasvua, vaikka kova talvi esti peltityöt katoilla tavallista pidemmäksi aikaa. Nyt kovasta talvesta voi olla yritykselle hyötyäkin, kun lumesta ja lumitöistä kärsineitä kattoja korjataan.

Pidempiaikaisena tavoitteena on kasvattaa yrityksen liikevaihto 10 miljoonaan euroon. Tavoitevuotta Lahtela ei halua lyödä lukkoon.

Nyt aiemmin epäilyttävän pieni yritys on kasvanut niin nopeasti, että siitä on tullut epäilyttävän suuri.

- On jo alkanut kuulua, että meidän kasvua on alettu ihmetellä. Että miten yhden miehen yritys voi kasvaa noin nopeasti, Lahtela kertoo.

Lahtela ymmärtää, että pienen yrityksen nopea kasvu hiertää isompia kilpailijoita.

- Markkinat eivät ole kasvaneet, vaan on puhuttu pienestä taantumasta. Joku on varmasti myös menettänyt asiakkaita, Lahtela miettii.

Kasvu toi lisää myös luottotappioita. Viime vuonna yritys menetti 70 000 euroa maksamattomien laskujen vuoksi, kun laskujen seurantaan ei ollut aikaa. Nyt yrityksen hallinto-osaamista on lisätty yhdellä henkilöllä.

Tänä vuonna JanLa on jälleen tekemässä isomman investoinnin kahteen profiloitinkoneeseen. Uudet investoinnit vaativat 1-2 uuden työntekijän palkkaamisen.

Tämän vuoden investoinnit maksavat 400 000 euroa. Niissä yritys joutuu käyttämään ulkopuolista rahoitusta. Muuten yritys on voinut tehdä investointinsa omasta tuloksestaan ensimmäistä linjastoa lukuun ottamatta.

Profilointilinjat myös mahdollistavat asiakaskunnan laajentamisen rakennusliikkeiden suuntaan, sillä niillä yritys voi tehdä peltejä myös julkisivuihin ja profiloituja peltipintoja vesikattoihin. Nyt 80 prosenttia yrityksen asiakkaista on peltisepän liikkeitä, jotka tekevät kattotöitä.