

## Ökad internationalisering och tillväxt genom granskning av täckningen

E.T. Listat är ett företag i Ylivieska vars affärsverksamhet består av såg- och hyvelverksamhet. I företagets sortiment ingår 5 000 olika lister, paneler och golvpaneler. Då företagets omsättning är 18,1 miljoner euro och listernas genomsnittspris är en euro per meter är det viktigt för en lönsam tillväxt att varje produkts lönsamhet har räknats rätt. Hjälp med utmaningarna kom från NTM-centralens företagsutvecklingstjänster.



*E.T. Listat är ett kvalitetsvarumärke inom inredning och byggnad som är känt för sin finslipade kvalitet och omfattande sortiment.*

Detta familjeföretag grundades 1972 av Ensio Torvi, som endast gått folkskolan. Företagets verksamhet har blivit allt mer hektisk för varje år som gått. Verkställande direktören Luukko beslöt sig för att söka utomstående kompetens i strategisk planering av företagsverksamheten och utveckling av tillväxtberedskapen. "Jag hade tidigare deltagit i NTM-centralens utbildningsprogram för ekonomi och produktivitet, och där träffade jag konsult Eero Veijola. Därefter beslöt jag mig för att ansöka om fyra dagars företagsspecifik konsultering från NTM-centralen." Veijola fungerar som tillväxtkonsult, och hans hjälp var så nyttig för affärsverksamheten att företaget fortsatte hans kontrakt efter de fyra första dagarna, och nu har de använt Veijolas tjänster med egen finansiering under åtta fler arbetsdagar än vad man ursprungligen tänkt sig.

### Det viktigaste skedet är att städa upp verksamhetsstyrningssystemen

E.T. Listat har sju olika produktgrupper, och i systemet finns till exempel 1 000 olika fotlister. Produkterna tillverkas i olika profiler, färger och längder. I företagets hallar finns sju hyvlar, svarvar och fyra målningslinjer. Det erbjuds produkter som är ytbehandlade, färdiga för ytbehandling och ytbelagda. "Tillsammans skapade vi ett Excel-baserat verktyg som vi kan använda för att göra kostnadsmodeller för produkterna. Om till exempel lönekostnaderna förändras ändrar vi summan i lönekostnaderna, och med ett klick uppdateras självkostnadspriserna för alla 5 000 produkter. I början kontrollerade vi även med arbetsledningens att kalkylerna stämmer", berättar Luukko.

Konsult Eero Veijola från MConPartners i Uleåborg som ledde utvecklingsarbetet berättar att E.T. Listat är ett mycket typiskt fall av företag som konsulteras. "Till att börja med var kalkylerna ganska ungefärliga. Ingen på företaget var helt säker på hur lönsamma alla kunder eller produkter var. Det visade sig att en del av produkterna var olönsamma, och för olönsamma produkter lönar det sig att antingen sluta tillverka dem eller justera prissättningen." När kundrelationernas och produkternas lönsamhet sätts i skick syns det också i resultatet. Det som tar mest tid är att städa upp företagets verksamhetsstyrningssystem. I dem hittar man ofta produkter som inte längre tillverkas, och när uppgifterna i verksamhetsstyrningssystemet korrigeras effektiveras verksamheten.

Det skapas endast få nya produkter per år. Genom produktens produktnummer, dimensioner och parametrar kan det nya systemet identifiera hurdan en produkt är, och med dessa bakgrundsuppgifter kan det räkna ut priset för en omålad och en ytbehandlad produkt.

Projektet inleddes ursprungligen i februari. "Vi har som mål att systemet ska vara helt klart före inventariet vid årsskiftet. Man kan ändå inte ändra priset på alla 5 000 produkter på en gång, eftersom det kunde orsaka en för stor förändring i lagrets värde. Hittills har ändringarna gjorts en produktgrupp i taget så att värdet på lagret inte skulle stiga eller sjunka för mycket på en gång och revisorn skulle ta tag i saken", förklarar Luukko.

## Mot internationella marknader

De svåra ekonomiska tiderna syns inte i affärsverksamheten. "Våra äldsta produkter är från 50-talet, och de tillverkas fortfarande. Det är den billigaste bulkvaran, men det är vad vi säljer mest av. Nyproduktionen minskar under dåliga tider, men folk renoverar mer då de inte har råd att köpa ett nytt hem", berättar Luukko.

När man genom kalkyler får lönsamheten i skick kan man göra upp strategiska planer om företagets framtid som leder till tillväxt. "Avsikten är att förbättra lönsamheten och därmed förändra hur företaget förhåller sig till vissa kund- och produktgrupper. I vissa produktgrupper är konkurrensen så hård att det är omöjligt att gå med vinst. Det är ingen vits att ha kvar sådana grupper. Det är meningen att företaget ska bli allt mer internationellt i framtiden", avslöjar strategikonsult Veijola.

*E.T. Listat utnyttjade företagsutvecklingstjänsterna genom att delta i utbildningsprogrammet för ledning av ekonomi och produktivitet 17.3–23.9.2015. Dessutom har företaget dragit nytta av tillväxtkonsultering.*

## E.T.Listat Oy

- Tillverkar byggnadslister och -profiler samt inredningspaneler
- Produktionsanläggningarna ligger i Ylivieska
- Grundades 1972
- Personalantal 100
- Företagets omsättning är 18,1 miljoner



*Företagets produktionsanläggningar i Ylivieska behandlar 30 000 kubik tall, björk och gran per år.*