

Vill du vara med på en liknande resa som Målmarks?

André och Josefins ord omkring samarbetet med VD-stödet:

Stefan har haft ett finger med i spelet på alla områden förutom marknadsföring och försäljning. Vi har i och för sig diskuterat mycket omkring prissättning. Vi har idag en fungerande verksamhet. Det har varit en rejäl tillväxt de senaste åren men framför allt så är koncernen lönsam idag. Då det är ett familjeföretag så har det varit väldigt värdefullt att ha Stefan, som neutral part, med i diskussionerna när det hettat till. Vi hade inte varit var vi är idag om vi inte hade fått hjälp av VD-stödet. Vi har lagt en solid grund för fortsatt tillväxt. Anledningen till att vi valde att arbeta med VD-stödet var att vi tyckte det kostnadsmässigt var en rimlig risk. Vid våra första möten så tyckte vi att Stefan var sympatisk och hade de kompetenser och erfarenheter vi saknade. Dessutom så fungerade personkemin väldigt bra oss mellan. Stefan har sedan ett par år tillbaka ingått som adjungerad i vår styrelse. Genom samarbetet har vi inte bara fått in konkret och lättillgänglig kompetens och vägledning, vi har haft det väldigt roligt fått en ny vän också. Det har absolut varit värt att samarbeta med VD-stödet. Vi kör vidare 😊.

Bakgrund Målmarks International AB

Målmarks International AB (MIAB) är ett generationsskiftat företag. Sedan 2015 äger och driver Josefine Målmark företaget tillsammans med sin man André Spinola som är företaget VD, eller rättare sagt koncernchef. MIAB äger en fabrik i Ungern som förvärvades 2016. Dessutom ingår ett managementbolag som hanterar större investeringar och finansiering lokalt. Koncernen tillverkar och marknadsför plastprodukter, dunkar, flaskor och behållare under varumärket "Never Stop" till grossister och butiks kedjor i Europa. MIAB importerar och säljer också biltillbehörsprodukter som säljs under samma varumärke genom delvis samma kanaler som plastprodukterna.

Genomförande

När VD-stödet träffade MIAB hösten 2017 så var den absolut största utmaningen att få ordning på fabriken och se till att det blev en fungerande koncern. Fabriken drevs enligt gamla östeuropeiska metoder och var inte lönsam. Samarbete startade under våren 2018 under ett affärstödsprogram (ASP). Målsättningen var klar, effektivisera och strukturera fabriken och skapa en lönsam koncern. Vi gick igenom;

Räkenskaperna

Organisation/Ledarskap

Arbetsprocessen

Räkenskaperna var bristfälliga så vi upprättade en budget där intäkter och direkta kostnader kunde hänföras till produkter. Övriga fasta kostnader nycklades ut.

Därmed kunde korrekta kalkyler, efterkalkyler och bidragskalkyler genomföras.

Kostnader som kassationer och stillestånd kunde mätas och åtgärdas. Prissättningen underlättades då man hade klart för sig vilka nivåer man inte kunde underskrida. De administrativa kostnaderna var alltför höga. En omorganisation har genomförts.

Företagsledningen i Ungern har till stor del bytts ut och reducerats vilket medfört en effektivare organisation och lägre kostnader. André satte sig som VD och utvecklade ett tydligt ledarskap och en fungerande ledningsgrupp. Arbetsprocessen utvecklades med tydliga handskakningar. Arbetsbeskrivningar har upprättats vilket medfört att administrationen och produktionen löper friktionsfritt och alla vet vad de skall göra och vad som förväntas av dem. Övriga kostnader som stack ut var el,

materialkostnader och transporter. Dessa har omförhandlats och sänkts rejält. För att ytterligare höja effektiviteten har lojalitets- och resultatbonusar införts. Omfattande investeringar i produktionen och fastigheterna har genomförts.

Några korta ord från verkligheten. Vill du ha en liknade resa, hör av dig.

stefan.erlandsson@vdstodet.se