

NYHET Publicerad: 2010-08-26

## Nu pekar alla kurvor åt rätt håll för Ostnor

**Företagsbesök** | Nu pekar alla kurvor åt rätt håll för Ostnor AB, Sveriges klart ledande tillverkare av vattenkranar. En lång rad parallella insatser i produktionen, på utvecklingsområdet och på marknads- och försäljningssidan har gjort att företaget kan se mycket positivt på framtiden.

I byn Östnor alldeles norr om Mora göts den första vattenkranen redan 1876. FM Mattsson och Mora Armatur blev så småningom välkända företag och stundtals bittra konkurrenter. Men 2003 påbörjades sammanslagningen av dessa båda tillverkare av vattenkranar – eller sanitetsarmatur som fackfolket kanske hellre säger – till Ostnor AB.

När Håkan Olson började som VD vid årsskiftet 2006/2007 var hans övergripande uppgift att omstrukturera Ostnor, anpassa företaget efter marknadens krav och att förbättra lönsamheten. Uppdraget blev naturligtvis inte lättare då lågkonjunkturen slog till med full kraft.

- I september 2008 märkte vi de första tecknen på lågkonjunktur och lagom till jul kom det stora raset. Orderingången föll direkt, konstaterar Håkan Olson.

Ostnor stod redan mitt uppe i omvandlingsarbetet. Utöver en drivande VD hade Morgan Nilsson anställts som produktionsdirektör. Insatser behövdes på alla områden. Med inspiration från fordonsindustrin infördes Lean-konceptet med förbättrad produktivitet, ständiga kvalitetsförbättringar och minskade genomloppstider som några centrala begrepp.

- Idag har vi 26 väl fungerande förbättringsgrupper. De som själva står i produktionen vet förstas bäst vilka förändringar som behövs. Under förra året fick vi in och genomförde 600 förslag från dessa grupper, berättar Morgan Nilsson.

Håkan Olson lyfter fram ett antal trender i branschen.

- Produktlivscykeln blir allt kortare. Slutkunden accepterar inte längre utan vidare de produkter VVS-installatören föreslår utan har ofta en egen uppfattning. En annan trend är att gör-det-självt-andelen för den här typen av jobb ökar. Sedan har vi fått en tydligare miljöprofilering, framförallt om den leder till att energi och därmed pengar sparas.

Ostnor kan peka på förbättringar på område efter område. Leveransprecisionen har skärpts. Det kapital som är bundet i lagret är bara hälften i jämförelse med för ett par år sedan. Genomloppstiden har reducerats från 80 dagar 2006 till 23 dagar förra året. Produktiviteten ökar.

TTM, den faktor som anger tiden från projektstart till färdig produkt på marknaden, låg 2007 på 18 månader. Den var 2009 nere på 14 månader och de första rapporterna från 2010 visar att tiden pressats ytterligare och nu ligger på 11 månader. Andelen produkter yngre än tre år stod för ett par år sedan bara för åtta procent av faktureringen mot 21 procent idag.

Alla insatser sätter sina tydliga avtryck på sista raden i resultaträkningen. Rörelseresultatet ökade från 32 miljoner 2008 till 68 miljoner 2009, alltså en dryg fördubbling.

Av fjolårets fakturering på 953 miljoner svarade Sverige för 70 procent och övriga Norden för 20. Ryssland, Tyskland, Holland, Belgien, Storbritannien och några andra länder står för de återstående 10 procenten. Med tanke på att Ostnor enligt oberoende



Håkan Olson började som VD vid årsskiftet 2006/2007 och har sedan dess gått i spetsen för ett gigantiskt förändringsarbete.

branschbedömare har en marknadsandel på hela 66 procent verkar det troligt att potentialen främst finns på exportsidan.

Ostnor har 134 aktieägare med Skandia Investment KB som den klart största. Det talas allt oftare om en börsnotering av företaget.

- En eventuell börsnotering är en fråga för styrelsen, inte för VD. Ostnor har fått en förbättrad börsräddighet. Vi har ordning och reda i butiken, men det är inte detsamma som att bolaget ska in på börsen, kommenterar Håkan Olson.

*Sören Karlsson*

Ämnesord  
Arbetsgivarfrågor

---

### **Svenskt Näringsliv**

Svenskt Näringsliv | SE-114 82 Stockholm | Besöksadress  
Storgatan 19 | Tfn 08-553 430 00 | Fax 08-553 430 99