

2015-05-11



Förändring när den är som bäst

Ett av våra viktigaste ledord är förändring. I en omvärld som snurrar allt snabbare, där nya trender och affärsidéer snabbt får fotfäste på en alltmer global marknad, är förmågan till förändring och anpassning det som skiljer vinnare från förlorare.

Hösten 2013 var bekymmersam för Pricer; konkurrenten SES hade på kort tid seglat om Pricer som marknadsledare, Pricers lönsamhet var urholkad och strategin kunde ifrågasättas. Det var kort sagt ett bolag i stort behov av förändring.

Att förändra ett företag är nu inte gjort i en handvändning. Attityder, kultur, historia, produkter; allt bär på en historia. Men förutsättningarna för Pricer såg ändå hyggligt bra ut. Bolaget låg i fronten när det gällde produktutveckling och produkten hade ett mycket gott rykte hos kunderna.

Förändringsarbetet initierades i slutet på 2013 av aktieägare och bolaget. Vid bolagsstämman 2014 byttes samtliga styrelseledamöter ut och under sommaren tillträdde en ny VD.

Under de första veckorna efter bolagsstämman arbetade ett par av styrelseledamöterna i princip heltid med bolaget. En ny strategi utmejslades tillsammans med den nye VD:n. För bolaget var det nog oerhört viktigt att ordförande, Bo Kastensson, kände bolaget väl. Han hade tidigare ingått i styrelsen men hoppat av under våren 2013. Nu kom hans tankar om framtida strategi väl till pass. Hans tankar stämde också väl överens med VD Jonas Westins. Pressen på Pricers marginaler var inte tillfällig och att enbart sälja en elektronisk etikett, hårdvara, skulle i längden inte vara en vinnande strategi. Istället gasade bolaget fullt för att kunna knyta hårdvaran till en mjukvara som kunden var villig att betala för. Där marginalerna och lönsamheten var högre och där det var lättare att differentiera sig från konkurrenterna.

För ett par veckor sedan var det återigen dags för bolagsstämma i Pricer. Den dag på året då ledning och styrelse får en chans att möta ägarna. Och som ägare kändes det verkligen att bolaget på bara ett år genomgått en mycket stor förändring. Här satt en engagerad ordförande och ledde stämman. Här gick en upprymd VD runt och visade hur Pricers etiketter tillsammans med smart mjukvara kan hjälpa handlarna att både spara pengar och öka försäljningen. Man kunde redovisa en förbättring av försäljning och marginaler. Den kraftiga ökningen i orderingången visar tydligt att Pricer återigen fått på sig ledartröjan. Det kommer ta ytterligare tid innan lönsamheten är på topp men strategin är tydligt utstakad. Som aktieägare ger det oss tillförsikt; här finns stora möjligheter till positivt värdeskapande.

*Staffan Östlin*