



## Semtu viettää 80-vuotisjuhlavuottaan (se nedan på svenska)

**Rakennusalan tekninen tukkukauppa Semtu Oy täyttää tänä vuonna 80-vuotta. Lähes koko historiansa ajan Sipoon Talma on ollut yrityksen tukikohtana, josta tänäkin päivänä tuotteita ja ratkaisuja betoni- ja rakennusteollisuudelle myydään ympäri Suomea. Haastattelussa yrityksen toimitusjohtaja Lassi Määttä.**



Maailma oli varsin erilainen vuonna 1942, kun Semtun toiminta alkoi hankintaosuuskuntana. Sodan aikana materiaalien saanti oli vaikeaa ja maahantuonti luvanvaraista toimintaa, joten hankintaosuuskunnan toiminnalle oli selkeä tarve. Betoniteollisuuden toimijoiden perustamassa hankintayhtiössä omistajina oli kymmeniä yrityksiä. Alusta saakka yhtiö toimitti betoniteollisuuden kannalta oleellisia tuotteita ja ratkaisuja, kuten koneita ja materiaaleja. Vuonna 1988 Semtu siirtyi yksityiseen omistukseen ja vuosien varrella toiminta on laajentunut myös Viroon ja Latviaan, jonne on perustettu yrityksen tytäryhtiöt.

Vaikka pitkän historian varrelle on mahtunut myös vaikeita aikoja, kuten 90-luvun lama, on yrityksen toiminta ollut pääsääntöisesti vakaata ja kasvujohteista. Koko ajan laajentunut tuotevalikoima on mahdollistanut eri osa-alueilla toimimisen, mikä omalta osaltaan on suojannut yritystä suhdannevaihteluilta. Jos jollakin osa-alueella menee huonosti, usein muut osa-alueet korvaavat tuota aukkoa.

80-vuoden aikana Semtu onkin nähty betonirakentamisen keskiössä, niin tavarantoimittajana kuin asiantuntijatehtävissä. Yritys on lanseerannut Suomen markkinoille monia tuoteryhmiä, usein asiakkaiden kanssa käydyn tuotekehitystyön tuloksena. Alansa asiantuntijuus on vuosien varrella ollutkin yksi Semtun menestyksen tekijöistä.

- Meillä työskentelee 20 henkilöä, jotka kaikki ovat oman alansa ammattilaisia. Henkilöstövaihtuvuus yrityksessämme on vähäistä, mikä mahdollistaa osaltaan osaamisen pysymisen talossa ja pitkät asiakassuhteet. Semtu nähdäänkin ennen kaikkea asiantuntijatalona, reilu neljä vuotta toimitusjohtajana toiminut Lassi Määttä kertoo.



Semtun kiinteistölle on aikoinaan kulkenut Kerava-Porvoo-rautatien pistoraide, jota hyödynnettiin yrityksen tavarankuljetuksessa.

Sijainti Sipoossa on ollut hyvä paikka Semtulle, sillä se on mahdollistanut osaltaan myös työntekijöiden viihtyvyyden. Hyvien liikenneyhteysien ansiosta työmatka pysyy siedettävänä kauempaakin tultaessa, kun ruuhkatkin ovat hyvin vältettävissä. Työntekijöiden viihtyvyyteen pyritään vaikuttamaan myös hyvällä, helposti lähestyttävällä ilmapiirillä, yrityksen luotettavuudella sekä byrokratian minimoinnilla.

Tulevaisuudessa juuri asiantuntijuutta halutaan vaalia, ja se nähdään myös yrityksen kilpailuvalttina.

- Pitkässä juoksussa tavaransaanti on helpottunut kaikille, mutta asiantuntijuudella voidaan erottautua kovassa kilpailussa. Tuotteen mukana tuleva asiantuntijuus voi helpottaa huomattavasti asiakkaan arkea ja jopa luoda säästöä, kun tuote voidaan optimoida asiakkaan käyttöön sopivaksi. Yrityksellä on myös laaja päämiesverkosto ympärimaailmaa, joten kosketus uusiin trendeihin ja innovaatioihin on koko ajan läsnä, Määttä kertoo.

Hyvä palvelu, nopeat toimitukset sekä asiakkaan apuna oleminen ovat asiantuntijuuden lisäksi kilpailuvaltteja, joiden avulla Semtu tavoittelee tulevaisuudessakin kasvua ja alansa merkittyissä tuoteryhmissä markkinajohtajuutta.

### **Lyhyesti:**

**Kuka:** Lassi Määttä, toimitusjohtaja, Semtu Oy

**Miten yhteyttä:** puh. +358 40 5514 344/ [lassi.maatta@semtu.fi](mailto:lassi.maatta@semtu.fi)

**Lue lisää:** [www.semtu.fi](http://www.semtu.fi)



## Semtu firar 80-årsjubileum

**Semtu Oy, den tekniska grossisten inom byggbranschen, fyller 80 år i år. Under nästan hela företagets historia har Tallmo i Sibbo varit dess bas för försäljning av produkter och lösningar för betong- och byggnadsindustrin i hela Finland. Företagets verkställande direktör Lassi Määttä intervjuas.**



Världen var en helt annan år 1942 när Semtu inledde sin verksamhet som inköpskooperativ. Under kriget var tillgången till material svår och importen var en tillståndspliktig verksamhet, så det fanns ett tydligt behov av ett inköpskooperativ. Dussintals företag var ägare till inköpsföretaget som grundats av aktörer inom betongindustrin. Redan från början levererade företaget produkter och lösningar som är väsentliga för betongindustrin, såsom maskiner och material. År 1988 övergick Semtu i privat ägo och har genom åren expanderat till Estland och Lettland, där bolaget har grundat dotterbolag.

Även om det också har förekommit svåra perioder under företagets långa historia, till exempel lågkonjunkturen på 1990-talet, har företagets verksamhet i regel varit stabil och drivits av tillväxt. Tack vare att produktsortimentet ständigt har ökat har det varit möjligt att verka inom olika sektorer, vilket i sin tur har skyddat företaget från konjunktursvängningar. Om det går dåligt inom en sektor kompenserar de övriga sektorerna bortfallet.

Under 80 år har Semtu därför stått i centrum inom betongbyggnation, både som varuleverantör och i expertuppdrag. Företaget har lanserat många produktgrupper på den finländska marknaden, ofta som ett resultat av produktutvecklingsarbete med kunderna. Under årens lopp har branschexpertisen varit en av faktorerna bakom Semtus framgångar.

- Hos oss arbetar 20 personer, som alla är proffs inom sitt område. Personalomsättningen i vårt företag är låg, vilket bidrar till att vi kan behålla kompetensen kvar i företaget och skapa långsiktiga

kundrelationer. Därför upplevs Semtu i första hand som ett expertföretag, säger Lassi Määttä som varit verkställande direktör i drygt fyra år.



Till Semtus fastighet gick det en gång i tiden ett stickspår från järnvägen mellan Kervo och Borgå, som användes för företagets varutransport.

Läget i Sibbo har varit bra för Semtu, eftersom det har bidragit till att de anställda har trivts. Tack vare goda trafikförbindelser blir inte arbetsresorna alltför påfrestande, särskilt då det går bra att undvika trafikstockningar. Man vill också påverka arbetstagarnas trivsel genom en god, lättillgänglig atmosfär, företagets tillförlitlighet och minimering av byråkratin.

Framöver är det just företagets roll som expert som man vill värna om, och det ses också som en konkurrensfördel för företaget.

- På lång sikt blir tillgången på varor bättre för alla, men genom att vara expert kan man sticka ut i den hårda konkurrensen. Expertisen som följer med en produkt kan göra kundens vardag mycket lättare och även skapa besparingar då produkten kan optimeras så att den är lämplig för kundens behov. Tack vare att företaget har ett omfattande nätverk av uppdragsgivare runt om i världen har vi alltid en kontaktyta till nya trender och innovationer, berättar Määttä.

Förutom expertis är god service, snabba leveranser och förmågan att kunna bistå kunden också konkurrensfördelar med vilka Semtu kommer att fortsätta att sträva efter tillväxt och marknadsledarskap inom viktiga produktgrupper inom sin bransch.

#### **I korthet:**

**Vem:** Lassi Määttä, verkställande direktör, Semtu Oy

**Hur man tar kontakt:** tfn +358 40 5514 344/ [lassi.maatta@semtu.fi](mailto:lassi.maatta@semtu.fi)

**Läs mer:** [www.semtu.fi](http://www.semtu.fi)