



## Vuoden 2009 Fixus-varaosaliike **AutoPro, Kouvola - Kuusankoski**

Kouvolan autoala on suurelta osin keskittynyt kaupungista Korian suuntaan vievän tien tuntumaan. Siellä toimii myös vuoden 2009 Fixus-varaosaliikkeen tittelin saanut Auto Pro. Yritys on suhteellisen nuori. Sen kehityskaari ei ole kaikilta osin kulkenut ennalta suunniteltujen askelmerkkien mukaan. Niinhän elämässä usein käy.

**A**utoPro on kahden kauppa. Mika Saarinen ja Petteri Salminen omistavat yrityksen puoleksi. Mika on varaosamies ja Petteri korjaamopuolen taitaja. Molemmat olivat palvelleet jo vuosia Kuusankoskelle johtavan väylän varressa toimivaa SEO-huoltamoa, joka tarjosi myös korjaamopalveluja ja harjoitti varaosa-kauppaa.

Kun firman omistaja luopui yrityksestä, oli ostopäätös kaksikolle siinä mielessä helppo, että yritys oli tuttu kummallekin. Se ei ollut hyppy tuntemattomaan, vaan kyse oli ammatillisen aseman muutoksesta. Petterillä oli takanaan kymmenen vuoden työrupeama

talossa ja Mikallekin oli kertynyt kolmen vuoden palvelus. Perustyö pysyi paljolti entisellään. Raha kiusasi alkavia yrittäjiä sen verran, että hankinnan rahoittamiseksi Mika myi kaiken omistamansa ja Petteri kiinnitti, miehet muistelevat yrittäjätaipeleensa alkumetrejä. Alku oli taloudellisesti rankkaa.

Liiketoiminta-ajatus kiteytyi perusasioihin, varaosakauppaan ja autojen korjaukseen. Polttoainekauppa ei kuulunut niihin, niinpä siitä luovuttiin. Samoin alussa oli oma säiliöautokin. Siitä otettiin ero varsin nopeasti. Vetoapuna bisnekselle on samassa kiinteistössä toimiva katsastustoimipaikka. Valta-kunnassa siis kaikki hyvin.

### **VIRTAVIIVAINEN TOIMINTAMALLI**

Heti alkuun yhtiökumppanit tekivät muutamia viisaita päätöksiä, joilla toimintaa linjattiin. Tehtäväjako paalutettiin niin, että Mikan ei tarvitse koskea päästömittariin, eikä Petterin kassakoneeseen. Näin jaettiin arjen askareet. Titteliosasto sovittiin niin, että Mika on suurempi herra eli yhtiön hallituksen puheenjohtaja, jonka vasaran alla toimitusjohtaja eli Petteri on.

Näillä suunnitelmilla aloitettiin aprilipäivänä vuonna 2000 eli yrityksen 10-vuotissynttäreistä on jo toivuttu tätä luottaessa hyvin. Kun liiketoiminta vakiintui uomaansa, ryhtyivät kumppanukset pohtimaan kasvusuuntia. Olemassa

◀ Yrittäjät Petteri Salminen vas. ja Mika Saarinen Kouvolan AutoPro-liikkeen edessä.

▶ Mikko Tallgren huoltotyössä. Petterikin kurkistaa Italian peliä.

olevat toimitilat eivät tähän olleet otolliset. Tietyillä neliöillä tietyssä paikassa teet vain tietyn verran kauppaa vaikka kuinka yrität. Siinä se perusviisaus lie-nee.

Seuraava kehitysvaihe lähti liikkeelle, kun yrittäjäkaverusten korviin kantautui tieto, että Kouvolassa on Kaitilankadulla kaupan liiketalo. Siinä olisi yritykselle uusi paikka, johon keskittää toiminnat. Elettiin vuotta 2006. Talokaupat tehtiin, mutta siitä eteenpäin ei elämä enää ollutkaan niin selvästi nuotitettu kuin aluksi oli arveltu.

### SUUTARIT LESTISSÄÄN

Yhtiökumppanit olivat olleet edellisen omistajan kanssa työskennellessään hyvässä opissa. Hän oli mies, joka halusi tehdä kaiken itse. Mika ja Petteri olivat sitä menoa katsellessaan päätyneet toisenlaiseen konseptiin. Me pyrimme tekemään aitoja, toimintamme kannalta oikeita asioita, he selvittivät. Aina ei pidä rynnätä joka paikkaan tekemään asioita itse. Esimerkiksi tiloimisto tarjoaa hyvän ratkaisun paperitöiden hoitoon. Sieltä tulee henkilö hoitamaan palkka- ja reskontra-asiat kahtena päivänä viikossa.

Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö on ollut meille tärkeää. Koivunen Oy:n suunnasta apua on saatu. Fixus-ketjun mukana on saatu ihan kirjaimellisesti näkyvää tulosta aikaiseksi. Tämä liike oli ensimmäisiä uuden Fixus-ilmeen mukaisesti toteutettuja liiketiloja vuonna 2006 kesällä. Kari Kylliäisen kädenjälki näkyy myymälässä. Myös markkinointi-apua on saatu, miehet kertovat. Rekrytointi- ja henkilöstövalmennuksessa on ollut mukana Jari Aho.

### KAKSI ERILAISTA YRITYSTÄ

Vaikka molemmat yritykset ovat toimialaltaan samanlaisia ja niin henkilökuntamäärä kuin kokonaisliiketoiminnan suunnilleen samoissa luvuissa, niiden luonne on erilainen. Aika pian selvisi, että toimintojen yhdistäminen samaan paikkaan ei ole järkevää. Vaikka välimatkaa ei ole kuin viisi kilometriä, niin asiakkaiden vetäminen perässä on enemmän kuin epävarmaa.



Kouvolan toimipaikka on painopisteeltään selvästi varaosaliike. Myynnistä 65 prosenttia tulee varaosakaupasta. Se jakaantuu suunnilleen tasan kuluttajakauden ja tukkukaupan kesken. Kouvolassa huolletaan 400 autoa kuukausittain.

Kuusankoskella huolletaan 900 autoa kuukausittain. Huoltotoiminta tuokin siellä noin 80 prosenttia myynnistä. Loput kertyy pääosin suoraan kuluttajille menevästä varaosakaupasta.

Kouvolassa myynnin kasvu on ollut vuositasolla noin 20 prosentin luokkaa. Kuusankosken toimipisteessä vastaava lukema on noin kymmenen prosentin luokkaa. Se on helppo ymmärtää. Pääosin varaosakaupasta kertyvää myyn-

tämänkin puolen kunnossa. Illat on pyrittävä pitämään vapaana. Samoin viikonvaihteet. Varsinaiset lomamat ovat jääneet siinä mielessä vähemmälle, että viikkoa pidempiä lomarupeamia ei juuri ole vietetty. Kyllä vapaa-aikaa on otettu riittävästi, miehet vakuuttavat. Kahden vastuumiehen konsepti lienee tässäkin asiassa apuna.

Mikan vanhempi poika, nyt kahdeksanvuotias Kalle on käytettävä kolme neljä kertaa viikossa jäällä ja nuorempi, nelivuotias Paavo tulee vauhdilla perässä jalkapallon merkeissä. Oma varsinaisen vapaa-aika muotoutuu useaksi viikonmittaiseksi lomaksi, joka riittää katkaisemaan arkiset rutiinit.

**Kuusankoskella huolletaan 900 autoa kuukausittain. Huoltotoiminta tuokin siellä noin 80 prosenttia myynnistä.**

tiä on helpompi nostaa kuin huoltotyön määrää. Yhdellä huoltopaikalla voidaan käsitellä vain yhtä autoa kerrallaan.

Liki kahdenkymmenen henkilön porukka on suhteellisen nuorta ja samanhenkistä. Henkilökemiat ovat kunnossa. Se heijastuu myös asiakassuhteissa. Palvelu, luottamus ja henkilökemia tuovat kauppaa.

### ON OTETTAVA MYÖS OMAA AIKAA

Jaksaminen ja sen edellytyksenä riittävän lepoajan ottaminen jää monen yrittäjän kohdalla huonolle hoidolle. Mika ja Petteri tuntuvat ymmärtäneen pitää

Petteri siitoo kerran viikossa luistimet jalkaan ja pelaa kuntokiekkoa Kuusankosken yrittäjien porukassa. Perhe käsittää Tarja-vaimon ja 18-vuotiaan Veera-tyttären ja 15-vuotiaan Lassin. Moottoriurheilu eri muodoissaan kuuluu elämään. Isännän ylpeys on täysin kunnostettu ja entistetty aito kisataustainen Lancia Delta Integrale eli B-ryhmän ralliauto menneiltä vuosikymmeniltä. Sillä Petteri kävi viime talvena muutaman kerran jäärädalla.

Lähimmässä tulevaisuudessa meillä on ohjelmassa ydinliiketoiminnan edelleen kehittäminen. Vedetään välillä happea, kaksikko tiivistää lopuksi. ■