



Kun Fixus-ketju perustettiin, oli mukaanlähtömme luonnollista. Ketjuuntuminen on ajan henki. Yksittäinen yritys ei millään pysty hankkimaan sellaista näkyvyyttä, mikä ketjun yhteismarkkinoinnilla saadaan aikaiseksi. Eipä siinä juuri vaihtoehtoja ole, sanoo Järvenpään Varaosakeskuksen perustaja Erkki Heinonen.

Asiakkaamme esittäytyy: Järvenpään Varaosakeskus Oy

Kun Järvenpään ajetaan Helsingin suunnasta Lahden moottoritietä kohdataan ennen kaupungin keskustaa vireä liikealue. Siellä toimii keskeisellä pelipaikalla saksalaisen perheyhtiön naapurissa Fixus-tunnuksin somistettu Järvenpään Varaosakeskus Oy.

Useimmat ihmisistä pysyttelevät samoilla seuduilla koko elämänsä. Poikkeuksiakin on. Yksinäinen löytöy pääkaupunkiseudun pohjoislaidalta Järvenpäästä. Järvenpään Varaosakeskuksen taustalla toimiva Erkki Heinonen on kiertänyt Ruotsin ja kotiseutunsa Kauhavan ja Helsingin kautta Järvenpään.

Heinonen muutti Ruotsiin Tukholman seudulle vuonna 1968. Hän toimi paikallisessa Ford-liikkeessä asentajana kolme vuotta, kunnes perusti veljensä

Eeron kanssa oman autokorjaamon. Kolmesta vuotta Ruotsissa riittivät ja mies palasi kotikonnuilleen Kauhavalle ja ryhtyi Shell-kauppiiaaksi.

Isompiin ympyröihin

Pian kävi selväksi, että maalaispoika oli jo ehtinyt tottua isompiin ympyröihin. Kotikylän raitti kävi liian kapeaksi. Paaluvaattajan elämä oli vaikeaa. Miehele ei enää soveltunut elämä pienessä kyläyhteisössä. Mieli paloi maailmalle.

Edessä oli muutto Helsinkiin tai Tukholmaan. Sen pelin voitti tällä kerralla Helsinki. Näillä leveysasteilla ei tarvitse ottaa liikaa huomioon muiden ajatuksia. Vuonna 1983 Heinonen osti Helsingin Käpylästä Tarvike Valinta

Ky:n. Liike oli hyvällä pelipaikalla valtion monopoliliikettä vastapäätä.

Seuraava siirto tuli vuonna 1986, kun Järvenpäässä avautui mahdollisuus ostaa Rengas-Riihen varaosatoiminta. Siitä alkoi hiljalleen suunnitelmallinen painopisteen siirto Järvenpään. Rakensimme tällä toimintaamme hyvin maltillisesti, Heinonen muotoilee. Ei ollut syytä ruveta polttamaan rahoja, vaan etenimme pikku hiljaa.

Kun aika oli kypsä, myin Käpylässä toimineen Tarvikevalinnan liiketoiminnan Varakirille. Tarvikevalinnan nimi siirtyi Järvenpään. Myin Tarvikevalinnan vuonna 1990 Markku Mannilalle. Perustimme hänen kanssaan yhdessä Järvenpään Varaosakeskuksen, josta lunastin yhtiökumppanin pois. Samalla ostin vuonna

1993 Tarvikevalinnan takaisin itselleni, mutta myöhemmin myin sen lopullisesti pois, Heinonen kertoo liikkeistään Järvenpäässä.

Toiminta tehostuu

Järvenpään Varaosakeskus Oy kuuluu komeasti liikkeelle lähteneeseen Fixus-ketjuun. Varaosaliikkeen yhteydessä toimii samojen tunnusten alla myös korjaamo. Asiakas saa siis ongelman ratkaistua vaivattomasti yhden katon alla.

Kun ostimme tämän liikekiinteistön 1997, naapurissa oli ulkopuoliselle vuokrattu autokorjaamo. Kaikkiaan korjaamotoimintaa ehti pyörittää kolme yrittäjää, mutta aina yhtä heikoin tuloksin. Ongelmaksi osoittautui se, että korjaamo ei ruokkinut

myyntiämme odotetulla tavalla. Siellä tehtiin vääriä asioita, Heinonen kertoo. Sen sijaan, että olisi keskitytty nopeaan läpimenoon ja kerralla hoidettaviin juttuihin juututtiin isoihin remonteihin, jotka jumittivat läpimenoa. Tonttitilaa sitoutui pitkäksi aikaa, eikä varaosamyynä neliota kohti laskettu yltänyt suunnitellulle tasolle.

Kuluvan vuoden tammikuussa korjaamotoiminta siirtyi meille ja nyt siellä on ollut aivan toinen meininki. Kaksi asentajaa hoitaa myymiemme osien asennusta. Työtä riittää, vaikka asennuspuolen ilmoitteluun ei ole panostettu euroakaan. Nyt homma pelaa kuitenkin niin kuin sen pitääkin, vaikka korjaamon palveluita myydään varaosatiskin kautta, Erkki tiivistää.

Korjaamon toimintaa ei ole tarkoitus laajentaa. Varasto- ja myymälätilaa tarvittaisiin sen sijaan sata neliötä lisää. Sillä saataisiin kasvatettua kauppaa. Pelkästään öljyjen erikoistuminen merkkikohtaisiksi sitoo lisää neliöitä.

Pitkäaikaista yhteistyötä Koivunen Oy:n kanssa

Koivunen Oy on ollut alusta pitäen eli Käpylän ajoista lähtien ensisijainen tavarantoimittajamme. Kun Fixus-ketju perustettiin, oli mukana lähtömme luonnollista. Ketjuuntuminen on ajan hen-



Yhtiön vetovastuu siirtyi Mattias Heinoselle vuonna 2002. Sitä ennen hän hoiti yrityksen laskutuksen, reskontran sekä tietokoneasiat.

ki. Yksittäinen yritys ei millään pysty hankkimaan sellaista näkyvyyttä, mikä ketjun yhteismarkkinoinnilla saadaan aikaiseksi. Eipä siinä juuri muuta vaihtoehtoa ole. Muilla toimialoilla ketjuuntuminen on ollut vielä nopeampaa kuin autonvaraosakaupassa, Erkki Heinonen pohtii alan viime aikaisista kehitystä.

Ala on yleensäkin muuttunut vauhdilla. Yksikkökoko on kasvussa ja sitä mukaa pääomaa sitoutuu entistä enemmän. Pieniä liikkeitä ei enää juuri alalla ole, eikä niitä tule. Pitää olla tuhannen neliön halli tai ei mitään. Samalla työ on muuttunut monimutkaisemmaksi. Kun Käpylässä kolme myyjää palveli 180 asiakasta päi-

vässä, nyt kahdeksan myyjää palvelee 220 asiakasta. Tänä päivänä palvelu on todella paljon enemmän aikaa vievä prosessi kuin ennen.

Varaston kiertäminen on myös hidastunut. Kun 1980-luvun alussa varasto kiersi jopa kahdeksan kertaa vuodessa, nyt neljä on jo erittäin hyvä luku. Varaston koko voisi meillä olla tietysti pienempikin, mutta mitä enemmän tavaraa, sitä enemmän kauppaa, tietää Erkki Heinonen.

Myönteistä on, että kauppa näyttää olevan mukavassa kasvussa. Kasvu olisi otettavissa vielä enemmänkin, jos voitaisiin palvella entistä nuorempien autojen omistajia. Erkki peräinkin tukkureiden valppautta ja toimituskyvyn kohentamista. Nyt meiltä kysytään suodattimia ja jarruosia jo 1,5 – 2 vuotiaisiin autoihin. Nykyisellään kuuluu päivittäin aikaa osien etsimiseen näihin suhteellisen uusiin autoihin.

Samalla Erkki muistuttaa tiedonkulun tärkeydestä. Jos osia on saatavilla, siitä pitää tulla tietoa myös kentälle.

Uutena piirteenä on kauppaan tullut käytettyä tuotujen autojen aiheuttama kysyntä. Jo kolme-, neljävuotiaisiin autoihin kysytään jarrujen ja alustan osia. Toinen piire on vanhojen, toistakymmentävuotiaiden autojen lisääntyneen korjaaminen. Kun niiden vaihtoarvo on romahtanut, mutta käyttöarvoa vielä on, niin niitä korjataan vielä ahkerasti.



Asiakaspalvelu on muuttunut monimutkaisemmaksi ja enemmän aikaa vieväksi prosessiksi kuin se ennen oli.

Sukupolven vaihdos

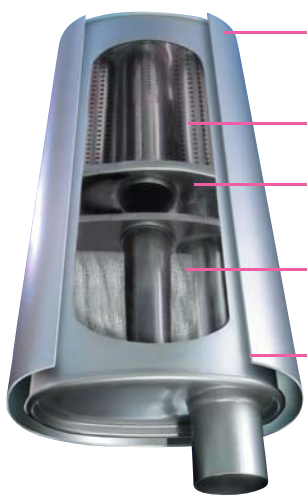
Heinosten yrityksessä toteutettiin sukupolven vaihdos vuonna 2002, kun Mattias Heinonen otti vetovastuun. Hän on ollut mukana yrityksessä 12 vuotta eri tehtävissä. Helppohan tässä on toimia, kun asiat ovat perin juurin tuttuja. Aikaisemmin hoidin laskutuksen ja reskontran sekä tietokonehommot, Mattias kertoo. Nyt sisareni Susanne huolehtii laskutuksesta ja reskontrasta. Hän tuli perheyri-tykseen Englannista opiskeltuaan ravintola-alaa Sveitsissä ja työskenneltyään sen jälkeen Saksassa ja Kuwaitissa ennen muuttoaan Britanniaan.

Mattias Heinonen korjaamon puolella. Korjaamon palvelut myydään varaosatiskillä. Yhtään ilmoitusta ei ole tarvinnut laittaa lehtiin.



MUFFLEX

ALUTECH PAKOPUTKISTOT



- **Päälrakenne**
alumiinoinu teräksinen kaksoisvaippa
- **Reikäputket**
Oikea mitoitus, oikea vastapaine
- **Välilaput**
Tiiviit liitokset, oikea mitoitus, oikea vastapaine
- **Äänieristys**
Erittäin kestävä ja tehokasta E-GLASS kuitua
- **Päädyt ja sivusaumat**
Valssattu tai prässättö monikerroksinen sauma takaa kaasutiivyyden
- **Asennettavuus**
Helppo asentaa, sopii varmasti



Robottiteknikalla valmistetut MUFFLEX-pakoputkistot ovat ensiasennuslaatua. Jo se puhuu puolestaan, samoin kuin 100% laaduntarkkailu materiaalista alkaen. MUFFLEXit on tehty kestävämaan nimenomaan Suomen ankarissa oloissa.



Merkillisen hyvät osat!

Valtuutetut MUFFLEX-kauppiat:
www.koivunen.fi