



Mika Koponen perusti Salon Auto Ko-Ma Oy:n 1993 lama-ajana allon pohjalla. Siksi häntä ei välttämättä tunneta. Näitä hommiariittää loppuiksi, kunhan huolehdimme osaamisestamme. Siinä Fixus-ketju on vahvasti mukana, Mika sanoo.

Fixus-korjaamo esittäytyy: Salon Auto KO-MA

Keskellä vanhaa lounais-suomalaiskulttuurimaista elää Salon kaupunki, ainakin vielä isolta osin kännyköistä. Kiina-ilmio on niittänyt paikakunnalta työpaikkoja, mutta ei siellä aavekaupungin tunnelmissa eletä, päinvastoin. Jos maamme jokaisessa kolkassa olisi yhtä vilkas meno, niin työhullujen Onnelana Suomea pidettäisiin.

Enää Salo ei ole päätien halkaisema taajama. Uusi uljas monitunnelinen Helsinki-Turku-moottoritie ohittaa kaupungin pohjoispuolelta muutaman kilometrin päässä. Tämä rauhoitti pääkadun ja laski pitkämatkailaisten pulssia. Muutama tar-

Salon Auto Ko-Ma Oy on malliesimerkki Fixus-korjaamoistasiin, ettäsenvetäjäonsisäistänyt vahvasti ketju toiminnan edut. Hän liputtaamuutenkin verkottumisen puolesta. Yksin on turha ponnistella.

kistus ajo-ohjeeseen ja Fixus-kyltein merkitty Salon Auto Ko-Ma Oy löytyy tosi helposti.

Yrityksen vetäjä Mika Koponen palvelee asiasta työn vastaanotossa. Asiakas vaikuttaa hiukan hankalalta tapaukselta. "Vanhan liiton" ti-mies ei enää pärjää ajokkinsa kanssa, mutta ei kuitenkaan ymmärrä olla roikkumatta edelleen kynsin hampain kiinni hommassa.

Mika hoitaa miehen ja hänen Volvonsa tyylikkäästi. Pappa saa pienen neuvottelun jälkeen mitä haluaa ja poistuu hetkeksi takavasemmalle.

Sillä välin on hetki aikaa katella työn vastaanottotilaa. Esillä on vahva annos Autoteknillisen liiton materiaalia, muun muassa historiikki. Pian selviää, että Mika on SATL:n Salon yhdistyksen puheenjohtaja.

Se on yhdenlainen henkireikä ja erinomainen tapa pitää itsensä ajan tasalla. Se on tapa verkostoitua. Sitä kautta tulee arvokkaita henkilökohtaisia kontakteja. Sieltä löytyy tietoa ja osaamista. Monesti näiltä tultuilta saa myös apua arjen ongelmissa. Toiminta ei ole millään tavoin merkisidonnaista tai poliittista. Suosittelen lämpimästi, sanailee Mika.

Kysyntää riittää

Työtilanne vaikuttaa hyvältä. Sydäntalven aikana oli hetkitäin rauhallista, mutta auringon kohottua hiukan korkeammalle



Mikko Sipilä oli yrityksen ensimmäinen työntekijä, kun toiminta alkoi vuonna 1993.

muodostui nopeasti parin viikon jono. Asiakkaamme ovat pääosin Suur-Salon alueelta olevia yksityisiä. Yritysassiakkaita on lukumääräisesti noin viidennes, mutta laskutuksella mitaten heidän painonsa on liki kaksinkertainen, Mika toteaa.

Korjattavan kaluston ikähaitari on viidestä viiteentoistavuotta. Oma lukunsa ovat erikoistapaukset. He ovat kanta-asiakkaita, joilla on eksotisempaa kalustoa. Myös heitä palvelemme parhaamme mukaan. On kuitenkin muistettava, että jossakin tulee terve järki ja kustannusmuuri vastaan.

Ehkä arkisempi paikka kustannusten kurissapitoon on se, ettei asiakkaita päästetä huoltohalliin. Eihän juuri mikään ole niin kiintoisaa kuin työn teon seuraaminen. Ehkä sellaista on leppoisa rupattelu kiintoisasta aiheesta, kuten oma auto. Asentajalle on annettava mahdollisuus tehdä työnsä rauhassa. Siitä asiakas on valmis maksamaan. Tuskin hän ajattelee kustantavansa itselleen juttukaveria korjaamon veloitus hinnalla.

Hintamielikuva on meille edullinen. Tällä hetkellä tuntiveloituksemme on 55,50 euroa, kertoo Mika. Kun aloitimme, oli hinta ainoa kilpailukeino. Nyt on sii-

nä mielessä jo hiukan helpompaa. Tuntiveloituksen lisäksi joidenkin töiden kohdalla veloitetaan pientarvikelisiä. Työmääräys on naputeltuna koneella. Se turvaa yhtä hyvin asiakkaan kuin meidänkin asemamme. Asiat eivät jää suupuheen ja valikoivan muistin varaan. Koska korjaamme monia merkkejä, on osoittautunut hyväksi jakaa työt tekijöiden mukaan. Näin saadaan toimintaan juoheutta. Tärkeää on myös asentajien aktiivinen myynti. Heidän havaitsemansa korjauskohteet ovat

hyvää lisätuloa.

Työntekijöistä pidetään kiinni. Näin taitaa asianlaita olla yleisemminkin vapaan sektorin puolella. Merkkiorganisaatioissa ollaan herkempiä vähentämään työntekijöitä, kun huonommat ajat tulevat. Sillä puolella työntekijä vähenevätkin enemmän, kun työtilanteet ovat sidoksissa uusien autojen myyntiin. Meille taantuma ei välttämättä tarkoita huonoa aikaa. Itse asiassa aloitimme yrityksen juuri syvimmän laman pohjalta, Mika puntaroi.

Liikkeenjohdollista osaamista tarvitaan

Aloitimme toimintamme aivan kaupungin keskustassa Teboil-asemantiloissa toukokuussa 1993 Mikko Sipilän kanssa. Toimimme siellä vuosikymmenen, kunnes muutimme nykyisiin tiloihimme. Ahtaus hellitti saman tien, sillä täällä meillä on 3000 m² tontti. Rakennuspinta-alaa on 350 m², josta huoltohallin osuus on 250 m². Hallissa on kolme pilarinosturia ja huoltokuilu eli työtilat jokaiselle neljälle asentajallemme.

Virtasen Moottori on ollut koko toimintamme ajan yhteistyökumppanimme. Sieltä saamme hyvän varaosapalvelun. Tilaamme pitkin päivää puhe- limitse osia ja sitten noudamme



Markku Lahtivas ja Miikka Lander VW Transporter'in kimpussa

ne yleensä itse. Yhteistyö pelaa erinomaisesti. Olemme nuoremman Virtasen, Mikon, kanssa samassa yrittäjäkoulutuksessa kuulemassa liike-elämän "totuuksia".

Olen pitänyt tuosta koulutuksesta. Se on juuri sitä, mitä tällaiset ammattiosaaja-yrittäjät tarvitsevat. Kaikkien Fixus-ketjun yrittäjien pitäisi mielestäni saada yrittäjäkoulutukseen. Siitä on ollut valtavasti hyötyä jo nyt, vaikka en ikinä saisi koko kurssia loppuun, Mika Koponen sanoo.

Varsinaisen opin lisäksi on mukava tavata kollegoita ja kuulla, kuinka he toimivat muilla paikkakunnilla. Koivunen Oy:n Jari Prittinen oli aivan oikeassa kehoittaessaan lähtemään mukaan.

Fixus-ketju on nostanut imagoa

Yhteistyötä Virtasen Moottorin kanssa on tehty 16 vuotta eli firman alusta alkaen. Ketju antaa mahdollisuuden ostaa koulutusta 3–4 päivää vuodessa. Kurssitus on välttämätöntä, jotta pysyy kehityksen kelkassa mukana. Se antaa myös mahdollisuuden ottaa työntekijät huomioon. Se puolestaan kasvattaa motivaatiota.

Tämä maa on täynnä ammattitaitaan korkeatasoisia, mutta liikkeenjohtopuolella osaamiseltaan liki olemattomia ihmisiä, poikkeuksiksiin tietysti on. Verkostoituminen ja ketjutoiminta ovat ne seikat, mitkä tekevät menestymisemme mah-

dolliseksi vielä huomennakin.

Mika Koponen on pitkän linjan automies. Vuosina 1982–1984 hän kävi ammattikoulun. Armeijan jälkeen oli vuorossa oppisopimustähtäimenä auton asentajan ammatti. Sitä seurasi Helsingin Teknillinen Koulu, josta hän valmistui keväällä 1990. Ura kulki katsastajan työhön, josta seuraava askel oli oman yrityksen perustaminen.

Tämä korjaamotoiminta on ikuinen työmaa, jos vain hoitaa leiviskänsä, kuittaa Mika Koponen tulevaisuuden näkymät.

Muutakin näyttää Mika Koposen elämään mahtuvan kuin työtä. Työhuoneen seinillä on kuvia perheestä matkailuvuonalla reissaamassa. Vapaa-ajan

kalustoon kuuluu myös pieni avovene, jota käytetään Särkisalossa niin vetouisteluun kuin heittelyynkin.

Eikä kysymyksessä olisi moottorihenkinen mies, jos ei mukana olisi moottoripyöräilyäkin. Motskarilla tehdään tavallisesti päiväreissuja, mutta kesäkuussa on edessä viikon pyörähdys Nordkapissa.

Kun olen metsäkulman karkara, niin tietysti metsästyskin kuuluu harrastuksiin, Mika muotoilee. Itse asiassa kuultuna, hän tunnustaa, että harrastuksia on niin paljon, ettei aikaa enää riitä kaikkeen siihen, mitä haluaisi tehdä. Että siitä vaan priorisoimaan.



Markus Erikäinen selvittää, missä nivelessä on holkkumaa.