



Tulijalle ei jää epäselväksi, mikä liike Antti Hentusen selän takana on, ja mihin ketjuun se kuuluu.

Asiakkaamme esittäytyy: **Antti Hentunen**

Joensuun Dieselhuolto Oy, Fixus - Joensuu - Kitee

Vanha sanonta tietää meitä olevan moneksi, mutta lisäksi meitä on vielä vaikka Antti Hentuseksi. Se ei aivan jokaiselta käy. Antti otti kaksi ja puoli vuotta sitten vetääkseen Joensuun Dieselhuolto -nimisen yrityksen. Sen jälkeen on tapahtunut paljon.

Kun ajaa Joensuun Dieselhuollon pihaan, on Fixus-lippu ja -kyltit kertonut tulijalle jo kaukaa, mitä on edessä. Sama sanoma jatkuu ikkunoiden ja myymälän somisteissa. Pakettiauton toises-

sa kyljessä on luettelo yhteistyökumppaneista, Fixus-korjaamoista yhteystietoineen. Auton toisen kyljen peittää suuri Fixus-logo, jonka keltaisissa kentissä lukee Joensuu ja Kitee.

Vaikka Antti Hentunen on autonvaraosakaupassa lähes eilisen teeren poika, hänellä on vankasti kokemusta myynnistä ja markkinoinnista sekä ketjutoiminnasta. Miehen taustalla on ura pankissa ja Kiitolinjan puolella myyntijohtajana. Kummassakaan ei menes-

ty yksittäisenä taistelijana, vaan ratkaiseva menestystekijä on yhteistoiminta ketjussa.

Vankka Fixus-mies

Kun tämä tiedetään, ei ole ihme, että Antti on täysillä Fixus-toiminnassa. Kynttilä ei ole vakan alla, vaan palaa täysillä ja liekki näkyy kauas. Antti on mukana myös ensimmäisessä Fixus-yritystäjäakatemiassa. Mies istuu myös Fixus-kauppianeuvostossa Itä-

Suomen aluetta/piiriä edustamassa. Siellä en ole ajamassa omia, vaan Fixus-ketjun asioita, Antti painottaa.

Fixus-ketju on jo osoittanut voimansa, mutta kaikkea ei ole vielä tehty, eikä nähty. Antti pyörittelleekin ajatusta sellaisesta kehityssuunnasta, missä ketju voisi käsittää eriasteisia jäsenliikkeitä. Perusajatuksena olisi kunkin liikkeen sitoutuneisuus ketjuun esimerkiksi suhteutettuna sen mukaan, kuinka suuri osuus kaupasta

kulkee ketjun kautta. Tällä tavoin nimellisesti mukana roikkuvat yritykset eivät saisi enää samaa etua kuin tosissaan ketjutoimintaan panostavat. Miksi vetäisimme täysillä mukana myös niitä, jotka haluavat vain poimia rusinat pullasta?

Onhan näitä eriaisteisia muissakin kauppaketjuissa. Joissakin tehdään jakoa yrityskoon mukaan, mutta Hentusen mukaan se ei tee tässä asialle oikeutta. Tärkeämpi jakoperuste on ostojen osuus ja se, mitä palveluja on tarjolla.

Antti on aktiivinen maailman ilmiöiden seuraaja. Hän on ajat sitten huomannut, että kaikkea ei kannata itse keksiä. Tärkeintä on osata soveltaa jo keksittyjä asioita omassa toiminnassa. Vaikenemalla eivät asiat etene. Niitä pitää tuoda esille yhteiseen keskusteluun. Keskustelua on pidettävällä. Hyvin perustellut ajatukset toteutuvat aikanaan, hän sanoo.

Sellainen pikapuoliin jalalle saatettava asia on Fixus-ketjun nettikauppa. Siinäkin ei tarvitse kaikkien olla heti mukana tai joksikin tehdä kaikkea, ennenkuin voidaan lähteä liikkeelle. Sitoutumista voi olla monenasteista. Tärkeintä on saada asia käyntiin, ettei muille anneta turhaan etumatkaa. Nettikaupalla on meidänkin alalamme oikein hoidettuna erinomaiset mahdollisuudet. Niitä ei saa jättää hyödyntämättä.

Laihislinjalle

Yksi aikamme ilmiöistä on painon hallinta. Asiaan liittyvät ongelmat havaittiin myös Joensuussa. Vaikka väitetään, että kauneus on katoavaista, mutta läski ikuisista, niin Joensuussa on nyt todistettu toisin.

Huomattiin, että porukalla on paino tasaisessa nousussa ja hyvinolontunne samalla laskussa. Jaksaminen vähenee ja alaspäin osoittava itseään tehostava kierre on valmis. Asialle piti tehdä jotakin ja myös teimme, Antti kertoo.

Aloitimme laihihiskampanjan, jonka lähtötaso määrättiin tämän vuoden tammikuun toisena päivänä ja tulokset punnitaan toukokuun viimeisenä perjantaina. Jokainen talon työntekijä saa yhden palkallisen vapaapäivän kolmea laihdutettua kiloa kohti. Lisäksi eniten painoaan pudottanut saa kaksi bonuspäivää. Rahapainoksi jokainen laittoi 50 eu-



Liikkeen pakettiautossa on luettelo Fixus-korjaamoista yhteystietoineen.

roa, jotka voittaja kuittaa. Lisäksi voittaja saa talolta 200 euron palkinnon.

Toukokuun puolivälissä tilanne näytti siltä, että Jarmo Turunen on johdossa noin 20 kg:n painonpudotuksella. Kun mies pusertaa loppukuussa yli 21 kg:n, tulee vapaapäiviä bonuksineen yhdeksän ja taskuun 500 euroa rahaa!

Painoa on hävinnyt tasaisesti muiltakin niin, että neljälle on jo pitänyt tilata pienemmät Fixuspaidat, kertoo Antti Hentunen,

joka itsekin on pudottanut kymmenisen kiloa. Porukka on sillä mielellä, että ei hyvin alkanutta painon pudotusta tähän jätetä, vaan saman tien karistellaan kiloja reilumminkin. Painon pudotus siis jatkuu vielä kesälläkin, mutta omiin nimiin.

Joensuun Dieselhuollon tempaus on saanut reilusti julkisuutta. Maakuntalehti Karjalainen teki asiasta ison jutun ja asiasta tuli valtakunnallinen juttu, kun Neloskanavalla nähtiin parin minuutin otos uutisten yhteydessä.

Uusi liike Kiteellä

Joensuun Dieselhuolto Oy on jo pitkää keskittynyt osakauppaan. Liike on suuntautunut palvelemaan korjaamoasiakkaita eli toimii paikallistukkurina. Sen rinnalle 70 km päässä Kiteellä on vasta maaliskuun lopussa Hentusen toimesta aloittanut toinen liike, Fixus Kitee, joka keskittyy pääosin kuluttajakauppaan. Aivan pohjalta uutta liikettä ei ole tarvinnut aloittaa, siitä on pitänyt huolen tasavallassa hyvin tunnet-



Joensuun myymälässä asioi korjaamoväki. Henkilökunta ei ole vähentynyt, vaan pienentynyt. Tiskin takana on painonpudotuskisan voittajaksi selviytynyt Jarmo Turunen. Reilun 20 kg pudotus merkitsi 9 palkallista vapaapäivää ja 500 euroa rahaa.

tu Fixus-tunnus ja hieno yhteistyö Koivunen Oy:n kanssa.

Uuden myymälän suunnittelun hoiti Kari Kylliäinen Valkealasta. Saman miehen kädenjälki näkyy hieman myös Joensuun Dieselhuollon tiloissa. Kiteen myymälän perusvarasto määritettiin Koivunen Oy:n tietojen pohjalta. Kiteen toimipisteen perustyöt menivät nappiin. Antti kertoo, että avajaispäivänä väkeä oli tungokseen asti. Eikä kaupankäynti ole osoittautunut siitä ratkaisevasti hiljenneneen.

Vapaat lauantait

Moni yrittäjä sanoo, että Suomi on vapaa maa, jossa saa tehdä niin paljon töitä kuin haluaa. Niinhän se leikisti menee, mutta elävä elämä on toista. Lepoa tarvitaan arjen aherruksen jälkeen. Alkuperäinen ajatus oli aikanaan yrittäjäksi ryhtyessä saada enemmän vapaa-aikaa perheelle, mitä paljon matkustelua edellyttänyt Kiitolinjan markkinointityö edellytti.

Kyllähän tässä nytkin arjet täytyvät, mutta illat sentään saa olla kotona. Yksi juttu on ollut tavoitteena noin viiden vuoden tähtämällä, lauantait vapaiksi. Tääl-



Selkeää liputusta. Kiteen myymälä on keskeisellä paikalla. Fixus-liike on otettu hienosti vastaan.

lä Joensuussa se on täytynytkin, kun pidämme liikkeen kesä-heinäkuun lauantait kiinni. Hommaa on tosin mutkistanut se, että nykyään lauantait tuppaavat kulu- maan Kiteellä, Antti pohtii.

Vapaa-ajan viettoa varten on mökki Joensuun lähellä. Siel-

lä voi rentoutua viikonloppuisin perheen kanssa. Ihan itsekseen tulee irroteltua joskus sunnuntaiaamu- in moottorikelkalla. Varhainen aamuhetki on siihen oikein sopiva.

Perusteellisempaa irrottai- tumista varten on toinen mök-

ki, varsinainen piilopirtti Kittilän kunnan pohjoisrajoilla reilun 800 kilometrin päässä Joensuuta. Siellä ei ole edes tietä perille. Se on hyvä paikka mennä nollaa- maan, Antti muotoilee. Jostakin tämän vauhtipyörän pitää energiansa imeä.



Kiteen myymälän joukkue tiskin takana, vasemmalta Jari Timonen, liikkeen vetäjä Auno Pajarinen ja Tero Nenonen.