



Hasse ja Nisse Rönn ovat toisen polven vaasalaisyrittäjiä. Uusissa tiloissa on toimittu helmikuun puolivälistä.

Asiakkaamme Vaasassa esittäytyy: Rönn & Backholm Oy Ab

Ulko-ovet avautuvat kohteliaasti tulijan edessä. Sisällä avautuu upea näky, ilmava myymälätila, jossa hyllyt eivät katkaise näköyhteyttä parin kymmenen metrin päässä olevaan takaseinään. Joka paikka hohtaa uutuuttaan. Tavarat on aseteltu selkeästi. Täällä asiakas viihtyy. Eikä ajatus heräteostoksestakaan ole kaukana.

Vaasalainen Fixus-varaosaliike Rönn & Backholm on talvela muuttanut uusiin toimitiloihin. Yritystä vetävät veljekset Hasse ja Nisse Rönn. Aloitimme täällä 12. helmikuuta tänä talvena, kertoo Hasse ja yllättyi itsekin, kun muutosta on jo kulunut kolme kuukautta. Muutto tehtiin talon

oman väen voimin yhdessä viikonvaihteessa. Kuljetus annettiin sentään muiden vastuulle.

Muutto oli meille suuri askel. Perjantaiamuna operaatio aloitettiin ja maanantaiamuna avattiin ovet uudessa paikassa. Toiminta oli saman tien täydessä käynnissä. Eivät kaikki tavarat vielä heti maanantaina olleet hyllyissä, mutta kaikkein nopeimmin kiertävät sentään. Muut nostimme hyllyille sitä mukaa, kun aikaa oli, selvittää Nisse muuton kulkua.

Vaikeaa ei loppujen lopuksi ollut tavaroiden siirtäminen, vaan arkisten pikku juttujen asettuminen paikalleen esim. printerit, kuormalavat, seinissä olevat pik-

kulaput yms. Siinä otettiin koko henkilökunnalta mielipiteet ja erilaiset tahtomiset onnistuttiin mielestäni sovittamaan aika hyvin yhteen, Hasse Rönn arvioi.

Kyllä tämä oli jo alun perin meille numeron liian suuri, mutta pakko tämä oli ottaa, pohtii Hasse Rönn liiketilojen kokoa. Saapa nähdä, mikä miehen mielipide asiasta on vuoden kuluttua. Tässä olisi ensimmäinen tapaus, missä tilat eivät pian laajennuksen jälkeen osoittautuisi pieniksi.

Tasainen kehitys

Hasse Rönn kuvaa liikkeen kehitystä tasaisesti nousevaksi. Kun

kauppa kasvaa, tarvitaan lisää porukkaa ja se vaatii puolestaan lisää kauppaa, joka vaatii lisää... Tähän tapaan mies kuvaa jatkuvan kasvun kierrettä. Kuvio ei tunnu hyvältä miehestä, joka haluaa tietää kaiken ja hallita tilanetta, hän veistelee.

Meillä on hyvä tiimi. Jokainen tekee kaikkea eli poissaolot saadaan paikattua. Voisin mennä tästä pois milloin tahansa ja kaikki toimisi hienosti, Hasse kuvaillee talon tiimin toimintaa. Olemme Nissen kanssa toisen polven yrittäjiä. Oma perhettä on lisäksi vaimoni Berit, joka hoitaa taloushallinnon tilinpäätöksiä myöten. Häneltä on kysyttävä, jos aikoo tehdä suurempia hankintoja.

Hasse kertoo enimmäkseen myyvänsä. Lisäksi hänen vastuullaan on raskaan puolen tilaukset sekä laitteet kuten painepesurit. Nisse hoitaa tukkureiden vakioitilaukset, palautukset ja takuuasiat. Sitten meillä Risto Valkama, joka viikolla kiertää meidän tukkuasiakkaat, ja Tero Öling, jotka molemmat hallitsevat sekä hitsauslaitteet että autonosa-alan. Meillä on myös Hitsman-niminen yritys, joka toimii nimensä mukaisesti hitsauslaitealalla. Monitoimimies Jimmy Lustig on siirtynyt tiskintaakse ja tukkulähetykset hoitaa Johan Söderholm.

Koko porukkamme on kaksikielistä. Se on Vaasan kaltaisessa kaupungissa välttämätöntä. Ympäröivä maakunta on osin ruotsin- osin suomenkielistä. Idässä, Seinäjoen suunnassa raja kulkee Isokyrön ja Vähäkylän välillä. Kun Vähäkylästä lähdetään kaupunkiin, tullaan Vaasaan. Isokyröläiset asioivat Seinäjoella, Hasse selostaa.

Ketju helpottaa elämää

Rönn & Backholmin kauppa jakaantuu tukku- ja kuluttajapuolen kesken suhteessa 70/30. Pikku

hiljaa huoltamot ja pienkorjaamot ovat vähenemässä. Vankka kokemus ja asianmukaiset laitteet pitävät korjaamoja pelissä mukana. Kehä III:n sisäpuolella saatetaan olla vaikeaa ymmärtää, mutta täällä on palveluverkko harvenemassa, Hasse sanailee.

Oman elämänsä Hasse haluaa pitää yksinkertaisena. Siksi Fixus-ketjuun sitoutuminen tuntuu helpolta ratkaisulta. Enää ei menesty ilman ketjun yhteistoimintaa. Pitkään olimme itsepäisesti ketjuun liittymistä vastaan, mutta sitten asia loksasti yhtenä kesänä kohdalleen ja tehtiin päätös.

Tärkeää on hyvä tuotevalikoima, joka tarjotaan oikeaan hintaan. Lisäksi mukana voi olla inhimillinenkin tekijä. Käytämme vielä isämme aikanaan kehittämää ”punaisen lapun järjestelmää” päivittäisten tilausten käsittelyssä. Se tarkoittaa, että punainen tarralappu seuraa puhelimesta saatua tilausta ja tavaraa loppuun saakka. Systeemi toimii hyvin ja on yksinkertainen. Saatetaan se merkitä henkistä laiskuutta, kun tilalle ei ole kehitetty tietokonepohjaista seurantajärjestelmää. Näin tämä kuitenkin vielä toimii hyvin, päättää Hasse Rönn.



Nisse Rönn hoitaa tukkuritilaukset, palautukset ja takuuasiat. Kuusikymppinen mies viihtyy hyvin työssään. Olisihan hyvä päästä eläkkeelle, kun on hyvässä kunnossa. Jos kunto on huono, niin samahan se vaikka sitten olisi vielä töissä, hän sanailee.

Käytämme vielä isän kehittämää ”punaisen lapun järjestelmää” päivittäisten tilausten käsittelyssä. Systeemi toimii hyvin ja on yksinkertainen, sanoo Hasse Rönn.



Risto Valkama (vasemmalla) ja Jimmy Lustig palvelemassa asiakkaita tiskillä. Koko Rönn & Backholmin porukka on kaksikielistä. Vahvasti kaksikielisellä alueella toimittaessa se on selvää.