



Originatorin nykyiset omistajat ovat toimitusjohtaja Oskari Hentilä (vasemmalla), talouspäällikkö Anne Peltola ja korjaamopäällikkö Kai Saarikoski. Hentilä ja Peltola ovat perheyrityksiä toisessa polvessa.

Kehityshanke toi uutta virtaa Originatoriin

## Kahden tukijalan varassa

Kun yritys voi tukeutua sekä varaosamyyntiin että korjaamotoimintaan, kannattavalle liiketoiminnalle on olemassa hyvät edellytykset.

■ Arto Vanttinen

Originator Oy:n Lahden Alhonkadun toimipisteessä on taas oltu aikaisin liikkeellä. Korjaamo aukeaa kello 7 ja varaosamyynti puoli tuntia myöhemmin. Tosin varaosavarastolla on henkilöstön oltava jo tätä aikaisemmin.

Kuljetusryttäjät tarvitsevat kalustonsa mahdollisimman nopeasti takaisin tien päälle. Sen vuoksi korjaustyöt on päästävä aloittamaan nopeasti ja vietävä loppuun tehokkaasti. Originatorilla on Alhonkadun toi-

mipisteessä laaja varaosavarasto ja neljä raskaan kaluston korjauspaikkaa. Hollolan toimipisteessä kymmenen kilometrin päässä on puolestaan tilaa 8–10 kuorma-autolle tai perävaunulle. Oman varaston kautta varaosat saadaan toimitettua nopeasti korjaamoille.

”Saatavuus on keskeinen kilpailuvaltti varaosakaupassa. Sen vuoksi meillä on Lahdessa noin 20000 nimikkeen varasto, jossa on nopeasti kiertävien osien lisäksi mel-

ko harvinaisiakin osia”, toimitusjohtaja **Oskari Hentilä** kertoo.

### Onnistunut sukupolvenvaihdos

Hentilä puhuu jo kokemuksen rintaäänellä nuorehkosta iästään huolimatta. Hentilä on toisen polven yrittäjä ja ollut mukana yrityksen toiminnassa yli 15 vuotta. Hentilän vanhemmat **Seppo** ja **Ritva Hentilä** perustivat yrityksen vuonna 1976. Yritystoiminta käynnistyi raskaan kaluston varaosakaupalla omakotitalon alakerrassa. 40 vuoden aikana mukaan on tullut myös korjaamotoiminta, ja tätä nykyä yritys toimii kolmessa toimipisteessä Lahdessa, Hollolassa ja Hyvinkäällä.

Originatorin toiminta laajeni

hiljalleen 2000-luvulle tultaessa, myös sukupolvenvaihdos tuli ajankohtaiseksi. Se toteutettiin vuodelta 2004 alussa, jolloin omistajiksi tuli Oskari Hentilän lisäksi hänen sisarensa **Anne** sekä **Minna Peltola**. Seppo Hentilä jatkoi toimitusjohtajana vuoteen 2008 asti, jolloin yrityksen vastuu siirrettiin Oskari Hentilälle.

Sukupolvenvaihdoksen myötä käynnistyivät myös yrityksen uudistaminen. Alhonkadun toimipisteiden laajennuksesta oli jo olemassa suunnitelmat, kun Hollolassa tila mahdollisuus vuokrata Rekkakuja Oy:n entinen toimitila. Laajennuksen sijaan yrityksessä päätettiin vuokrata valmiit korjaamotilat, joihin saatiin olla toimintaa jo aikaisemmin. Korjaamon lisätilat toivat



tyksen toimintaan kaivattua volyy-mia.

Seuraava askel otettiin muuta-man vuoden päästä, kun Hyvinkäällä sijaitseva raskaan kaluston korjaamo Hyvinkään HRP Oy tuli myyntiin. Melko pitkällisen harkinnan ja neuvotte-lun jälkeen Originatorissa päätettiin investoida korjaamoon vuonna 2014. Näin oli edessä laajeneminen uudelle alueelle.

”Tällä hetkellä Hyvinkään toi-minnasta 80 prosenttia on korjaamo-toimintaa ja loput 20 prosenttia on varaosatoimintaa. Koko toimintaan haetaan kasvua, ja varaosatoiminnan suhteellista osuutta halutaan isom-maksi”, Hentilä sanoo.

### Konsultti apuun

Yrityskauppojen myötä Originatorin toiminta kasvoi merkittävästi. Etenkin korjaamotoiminnan rooli yrityk-sen kokonaisuudessa nousi. Henki-lösten määrä on viime aikoina ollut 30–40 välillä, mikä on kolminkertai-nen määrä yrityskauppoja edeltäneeseen tilanteeseen verrattuna. Kasvun myötä liiketoiminnan kehittäminen tuli ajankohtaiseksi.

Syksyllä 2016 päätettiin palkata konsultti tukemaan kehitystyötä. Kon-



Nopea saatavuus on keskeinen kilpailuvalti varaosakaupassa. Sen vuoksi Originatorilla on noin 20000 nimekkeen varasto.

sulttoijana toimi Tosi Muutos Oy:n **Heikki Sjöblom**. Sjöblomin kanssa käytiin läpi yrityksen kokonaisuus, kuvattiin prosessit ja toimenkuvat. Yksi isoimmista muutoksista oli, että Os-kari Hentilä irrottautui suurimmaksi osaksi arkisesta tiskityöstä ja alkoi

keskittyä toiminnan suunnitteluun sekä asiakaskontaktien hoitoon.

Samalla muille työntekijöille on annettu entistä enemmän vastuuta oman alueensa toiminnasta. Korjaa-motoiminnasta vastaa **Kai Saarikos-ki** ja varaosavastaavaksi nimettiin

**Kai Keski-Jyrä**. Lisäksi katsottiin, et-tä toimitusjohtajan on vietettävä 1–2 päivää viikossa Hyvinkään toimipis-teessä.

”Johdolla on nyt enemmän ai-kaa katsoa koko toiminnan tehokkuuden perään ja reagoida, jos kehi-

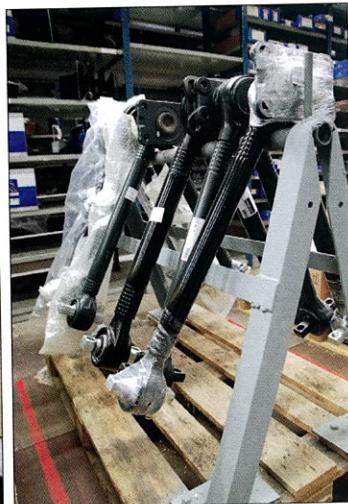


Varaosamyynnissä on hallit-tava monia ohjelmistoja ja tiedonhakukeinoja.





Laajassa varastossa on nopeasti kiertäviä tuotteita, mutta myös harvinaisempia osia.



Raskassarja-ketjulla on omia tuotteita kuten jäähdytysnesteitä.

tys menee väärään suuntaan. Paransimme myös yrityksen taloustilanteen seuranta. Nyt päätökset perustuvat entistä enemmän numeroihin ja faktoihin eikä tuntemuksiin”, Hentilä sanoo.

### Lisää motivaatiota

Hentilän mukaan muutoksista on ollut iso apu yrityksen toiminnan kehityksessä. Ulkopuolisen kanssa on ollut helpompi etsiä kehityskohteita yrityksestä ja viedä uudistuksen käytännön toteutuksia eteenpäin. Yrityksen toiminnalle on hyväksi, kun ajoittain pysähdytään miettimään, onko toiminnan suunta oikea.

Saman kaavan toistaminen liian pitkään voi viedä yrityksen lopulta tilanteeseen, jossa tarvittavien muutosten tekeminen on vaikeaa. Muutoshaluttomuus voi viedä yrityksen myös toiminnallisesti vaikeaan tilanteeseen, ja heikentää kilpailukykyä. Esimerkiksi toimenkuvien uudelleen järjestely on parantanut henkilöstön motivaatiota.

Konsernissa on noin 35 työntekijää ja he ovat jakautuneet melko tasaisesti eri toimipisteisiin. Suurin osa työntekijöistä on mekaanikkoja. Kasvun myötä yritykseen tarvitaan kuitenkin lisää työntekijöitä. Tähän asti Originatoriin on löytynyt työntekijöitä silloin, kun siihen on ollut tarvetta. Yleisesti ottaen raskaan kaluston osaavista työntekijöistä on markkinoilla pulaa.

”Monella Originatorin työntekijällä on pitkä työura yrityksessä. Uskon, että pitkät urat ja työvoiman löytyminen uusiin tehtäviin kertovat meidän toimintakulttuurista, ja siitä, että yrityksessä halutaan tehdä töitä”, Hentilä sanoo.

Originatorilla on korjaamotoimintaa kolmessa toimipisteessä. Yrityksellä on osaamista muun muassa moottorien kunnostamisesta.



### Iso valikoima kilpailuetu

Varaosaliiketoiminnassa yritys tukeutuu valtakunnalliseen Raskassarja-ketjuun, johon kuuluu 21 varaosaliikettä ympäri Suomea. Varaosia tarjotaan kaikkien merkkien kuorma-autoihin ja perävaunuihin. Myös työkoneisiin on osia

tarjolla jonkin verran. Nopeimmat kiertävät suodattimet, öljyt, jarruosat, alustanosat ja ohjauksen osat.

Omat korjaamot ovat varausmyynnin tärkeitä asiakkaita. Ne kottavat kehittämään varaosavalmiutta niin, että kaikki tarvittavat voidaan saada hankittua. Esimerkiksi pumpun lisäksi toimitetaan kaikki muutkin työssä tarvittavat tiivistetarvikkeet.

”Tämä kehittää varaosamyyntiä ammattitaitoa, ja on iso etu toiminnassa. Omalle korjaamolle ei keinoja voi sanoa, että hankkikaa jostakin muualta”, Hentilä sanoo.

Varaosavaraston laaja valikoima ei kuitenkaan riitä kattamaan kaikkea kysyntää. Pikatilausrivejä luovutetaan päivittäin kymmeniä. Varosia myydään paljon korjaamoille asiakaskuntaan kuuluu merkkijärjestelmätkin. Laaja varasto ja saa





vuus ovat Originatorin kilpailuvaltteja. Asian merkittävyttä lisää, että varaosavarastoja on monin paikoin su-pistettu.

Varaston laajuus antaa suoja-a myös ulkomaisia kilpailijoita vastaan, jotka tuovat markkinoille kovaa hin-takilpailua. Ulkomaisilla toimijoilla ei ole kovin isoja varastoja Suomessa, ja sen vuoksi ne voivat myydä tuotteita edullisesti. Edullinen hinta näkyy kui-tenkin toimitusajassa.

”Originatorin voisi myydä osia halvemmalla, jos toimituksessa voisi olla viivettä”, Hentilä sanoo.

### Korjataan vai vaihdetaan?

Myös korjaamoilla huolletaan ja korjataan kaikkia merkkejä. Hei-ko talouden suhdanne on näkynyt korjaamoilla. Esimerkiksi ennakoivi-en huoltojen määrä on vähentynyt. Korjauksia saatetaan tehdä vasta, kun on aivan pakko. Näin voi olla esimer-kiksi silloin, kun vaikka iskunvaimen-timet hylätään katsastuksessa.

”Samoin isompia osakokonai-suuksia – kuten vaihteistoja – korja-taan. Parempina aikoina kuluneet osat vaihdetaan aikaisemmin uusiin”, Hentilä sanoo.

Kuljetusliikkeet ovat Originato-rin ykkösasiakkaita. Asiakasyritykset ovat erikokoisia ja tulevat eri toimi-aloilta. Se on hyvä asia Originatorin kannalta, kaikki munat eivät ole yh-dessä korissa. Autoja ei korjata enää itse yhtä paljon kuin ennen, mutta jotkut isot kuljetusliikkeet ovat viime aikoina lisänneet jonkun verran omaan korjaustoimintaa.

Korjaamoilla ei käy aivan uu-sinta autokantaa, mutta jo muuta-man vuoden ikäisiä autoja korjaa-amoille tulee. Myös ulkomailta tuotuja autoja tulee korjaamoille työn alle. Lahdessa ja Hollolassa korjaamoiden pääpaino on autoissa, kun taas Hyvin-käällä tehdään paljon perävaunuja. Autojen määrää halutaan kuitenkin nostaa myös Hyvinkäällä, jossa on 12 korjauspaikkaa.

”Siirrämme myös autoja silloin tällöin myös toimipisteiden välillä. Sa-moin työntekijät liikkuvat tarvittaes-sa”, Hentilä toteaa.

## Uusia kanavia

### Myös raskaan kaluston puolella etsitään uusia tapoja hoitaa asiakassuhdetta.

Raskaan kaluston jälkimarkkinatoiminta on samojen vaikutusten alainen kuin muukin yhteiskunta. Tämä tarkoittaa, että myös Originatorissa on pitänyt pohtia muun muassa liiketoiminnan sähköistymisen tuomia haasteita. Yrityksellä on käytössään Raskassarja-ketjun yhteinen verkkokauppa, jossa on tällä hetkellä myyn-issä lähinnä varusteita ja tarvikkeita.

”Tuotevalikoimaa on tarkoitus laajentaa jatkossa

myös varaosiin”, toimitusjohtaja Oskari Hentilä sanoo.

Yrityksessä on pohdittu myös esimerkiksi älypu-helinsovelluksen mahdollisuuksia. Sovelluksen kautta asiakas voisi aina saada tiedon vaikkapa Raskassarja-ketjun toimipisteen sijainnista, kun asiakas saapuu toi-selle paikkakunnalle.

Originatorilla on myös Facebook-sivu, jota päivi-tetään suhteellisen usein. Facebookissa julkaistaan mo-nenlaisia asioita yrityksen toimintaan liittyen.

”Saamme Facebookin kautta myös kyselyitä eten-kin nuoremmilta asiakkailtamme. Samoin hoidimme Kesla-edustukseen liittyvän tiedotuksen pelkästään Fa-acebookissa”, Hentilä kertoo. □

### Toiminta yhä kasvussa

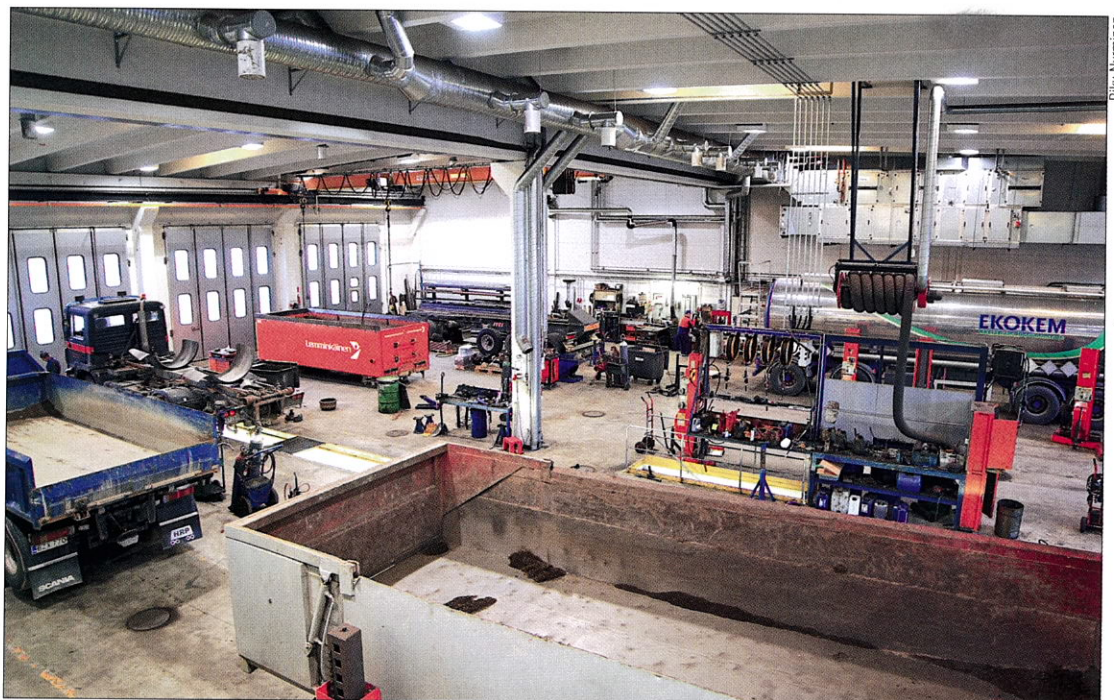
Hentilän mukaan markkina on pi-ristynyt jonkin verran, mutta piristy-minen on ollut alueellista ja vaihte-lee myös toimialoittain. Esimerkiksi rakennus-alalla ja puukuljetuksissa on ollut hyvää nostetta. Lahdessa on puolestaan käynnistymässä uuden eteläisen ohitustien rakentaminen, mikä tuo paikallisille kuljetusyrityk-sille työmahdollisuuksia. Lisäänty-nyt toiminta tietää myös enemmän töitä Originatorille ja muille jälki-markkinoiden toimijoille.

Tällä hetkellä Originatorilla keskitytään toiminnan kasvattami-seen olemassa olevissa toimipisteissä. Kasvua etsitään sekä varaosamyyn-tiin että korjaamotoimintaan. Yrityskau-patkaan eivät ole kokonaan poissul-jettuja.

”Pidämme silmät ja korvat au-ki, ja voimme tarttua tilaisuuteen, jos sopivia laajentumismahdollisuuksia tulee eteen. Toisaalta meillä on nyt hyvä tilanne kehittää nykyistä toimin-taa. Toiminnan kehittämiseen on pa-remmat mahdollisuudet, kun tukijal-koina on sekä varaosamyyni että kor-

jaamotoiminta”, Hentilä sanoo.

”Asiakkaita palvellaan samalla tavalla kuin ennenkin, mutta työväli-neet ja käytännöt muuttuvat. Aikai-semmin esimerkiksi varaosamyynis-sä oli tärkeää muistaa tuotenumeroi-ta ulkoa, mutta nykyisin on tärkeäm-pää hallita tiedonhaku eli tietää, mis-tä oikea tieto löytyy. Tietoa ja järjeste-lmiä on nykyisin niin paljon, että ku-kaan ei voi sitä ulkomuistista hallita”, Hentilä summaa. □



Hyvinkään toimipiste siirtyi Originator-konserniin vuonna 2014. Korjaamolla korjataan paljon perävaunuja, mutta autojen osuutta korjaustöistä halutaan isommaksi. Myös varaosamyyniä etsitään kasvua.