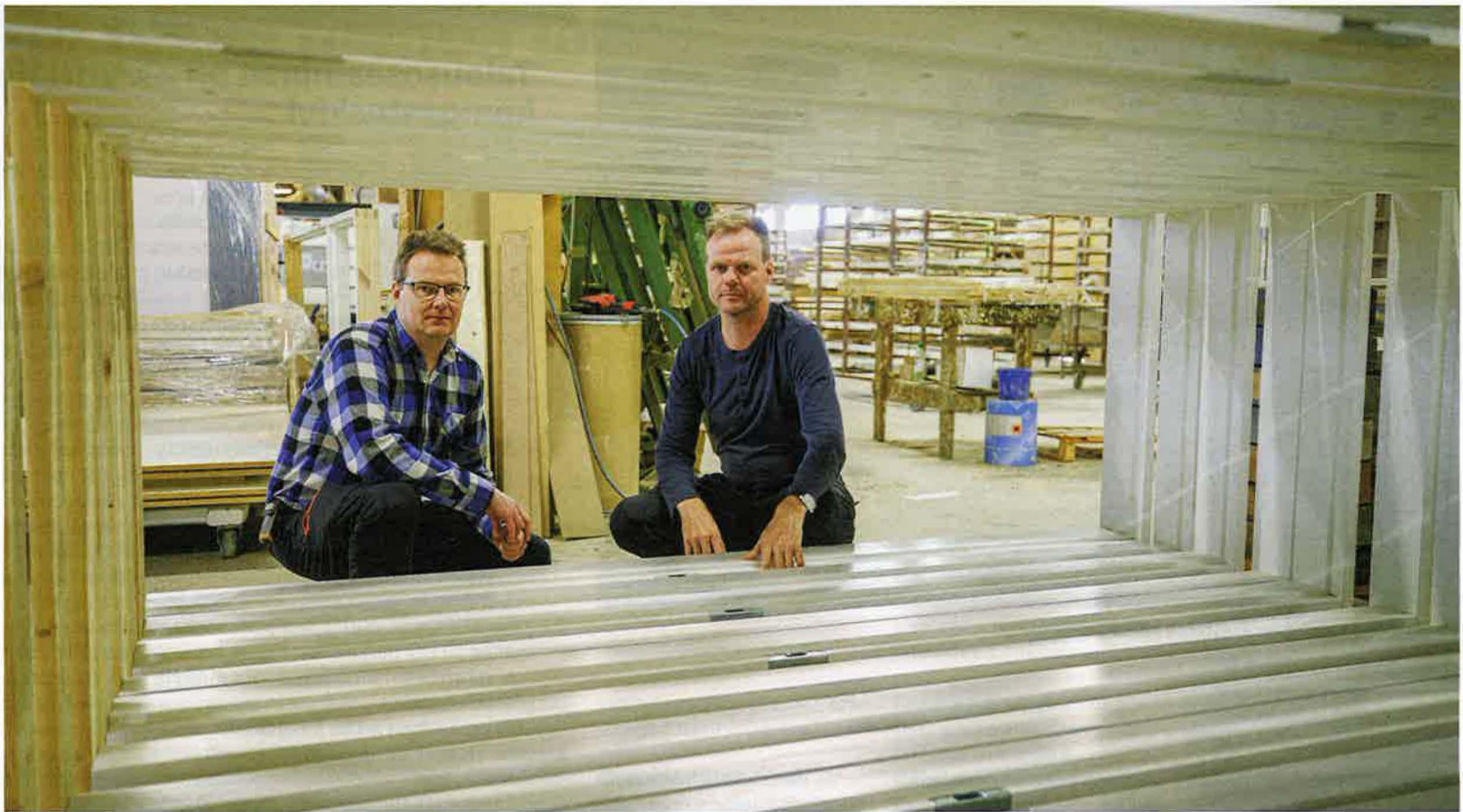


Kuvat: Pentti Vänskä



Antti Kaartinen ja Jukka Kaartinen ovat jatkaneet Viitakosken Puun toimintaa isänsä jälkeen.

Vauhdikas vetäjänvaihdos avasi myös uusia ovia

Moni yritys on joutunut kärvistelemään viime keväästä lähtien koronakriisin kourissa, mutta Juvalla ovia ja väliseinäikkunoita tekevässä Viitakosken Puussa on painettu töitä hiki hatussa.

Timo Sormunen

Julkisen sektorin koulu-, päiväkotija sairaalahankkeet toivat Viitakosken Puulle töitä myös kesän kuumimmiksi lomaviikoiksi, ja kolmannessa polvessa toimiva pk-yritys on paremmissa vedossa kuin vuosikautisiin.

"Tilaukirjat ovat hyvällä mallilla ja syksyä ajatellen varsin täynnä", toimitusjohtaja **Antti Kaartinen** kertoo. Syksyllä 2016 tilanne oli kuitenkin täysin toinen. Isänsä luotsaamassa perheyrityksessä jo pitkään työskennelleet veljekset Antti ja **Jukka Kaartinen** ottivat tuolloin yrityksen vetovastuun, mutta varsin poikkeavalla tavalla.

Eläkkeelle jäämistä venyttänyt 78-vuotias yrittäjäsä me-

nehtyi eräänä viikonloppuna äkilliseen sairauskohtaukseen. Käytännössä se tarkoitti, että maanantaina töihin tullessaan veljesten oli jatkettava siitä, mihin isä oli perjantaina työpäivänsä päättänyt.

"Toki firman jatkaminen oli meille molemmille selvää jo kouluajoista lähtien, mutta ei sen odottanut tapahtuvan ihan tällä tavoin", Antti Kaartinen muistelee.

Kehittämiprojektit kakkosijalla

Alku sujuikin varsin kitkattomasti, sillä tilauskantaa ja töitä oli kohtuullisesti. Aikaa myöten veljeksille alkoi kuitenkin selvitä, että ikääntyneen isän liikkeenjohto- ja taloustaidot olivat olleet monessa kohtaa hieman puutteelliset. Myös yrityksen todelliset kehittämistarpeet olivat jääneet vähälle huomiolle.

"Emme mekään niitä osanneet silloin ottaa puheeksi, ja toisaalta isällä oli asioissa oma vahva mielipide. Firma pyöri kohtalaisesti, vaikka välillä olikin vähän huonompia vuosia. Itsekin ajattelin, että tällaiset ylä- ja alamäet kuuluvat asiaan", Kaartinen naurahtaa.

Muutospaineet kuitenkin kasvoivat, ja syksyllä 2019 Kaartinen sai puhelun lahtelaiselta **Heikki Sjöblomilta**. Kokenut pk-konsultti tarjosi palveluksiaan yrityksen kehittämiseksi.

"Yhteydenotto yllätti. Nähtävästi hän oli tutkaillut meidän tilinpäätöstietoja ja arvasi, että apua tarvitaan."

Numerot haltuun ja myynti kuntoon

Konsultilta saadut opit olivat lopulta varsin simppeleitä. Tärkeintä oli realistinen tilannekuva ja ennakointi: joh-

don pitää perehtyä yrityksen talousasioihin pintaa syvemältä ja pitää sormi tulospulssilla taukoamatta.

Tilitoimistolta kannattaa ostaa muutakin palvelua kuin pelkkää kuittien pyörittämistä. Tarjouslaskennassa on perattava "perstuntuman" sijaan läpi todelliset tuotantokustannukset.

Katteiden on oltava kunnon ja samalla on oltava rohkeutta nostaa myös hintoja. Pitkissä ja luottamuksellisissa asiakassuhteissa ne tuovat vain ani harvoin rypyjä yhteistyöhön.

"Talouhallinto ja tuotannonohjaus muutettiin sähköisiksi, mikä on ollut todella iso helpotus. Nyt näemme reaaliajassa, missä oikeasti mennään. Samalla jää enemmän aikaa yrityksen kehittämiseen."

Samalla käynnistettiin myös uusien asiakkaiden

hankinta, joka oli ollut pitkään lähes jäissä.

"Yrityksen markkinointibudjetti oli ollut jo vuosia käytännössä nolla. Kauppaa tehtiin lähinnä vanhojen kontaktien ja sieltä saatujen suositusten pohjalta. Nyt on opittu, että vakioasiakkaiden rinnalle pitää hakea koko ajan myös uusia."

Tähtäimessä tasainen kasvu

Viimeisen vuoden oppeja läpikäydessään Antti Kaartinen tunnustaa, ettei oman toiminnan kehittäminen ole ollut mitään rakettitiedettä. Monessa kohtaa kyse on ollut tietotekniikan ja tarjolla olevien palvelujen hyödyntämisestä sekä asioiden tekemisestä fiksummin – ja samalla tehokkaammin.

Jatkuu seuraavalla sivulla ▶

TYÖSSÄ

▶ Jatkoa edelliseltä sivulta

Pentti Vänskä



Marja-Liisa Kaartinen asettelee karmia jyrtimeen.

Yritystä ovat auttaneet eteenpäin myös pitkäaikaiset asiakassuhteet ja näyttävät referenssit. Viitakosken Puu toimittaa tuotteitaan muun muassa YIT:n ja Skanskan kaltaisille rakennusalan kärkiyrityksille.

"Meidän onnemme on koronakuukausina ollut se, että

olemme erikoistuneet julkisen rakentamisen kohteisiin. Siellä riittää myös korjausrakentamista", Kaartinen sanoo.

Hyvästä tilanteesta huolimatta omistajaveljekset pitävät jalat tiukasti maassa. Tähtäimessä on varovainen ja kannattava kasvu.

"Se on toisaalta myös realiteetti, sillä uudet osaajat ovat täällä syrjäkylillä vähissä. Käytännössä henkilöstö on koulutettava alusta pitäen itse."

Osaamista ulkopuolelta

Entä mikä on toimitusjohtajan neuvo yrittäjäkollegoille, jotka ovat firmansa kanssa

Taloulosaaminen on pk-yrittäjien kompastuskivi

VIITAKOSKEN Puu sai toimintaansa uutta potkua lahtelaisen Tosimuutos oy:n konsultin **Heikki Sjöblomin** opastuksella. Hänen mukaansa vastaavassa tilanteessa on iso joukko pk-yrityksiä, joista merkittävä osa on rakennusalalta.

"Monessa yrityksessä vetäjät ovat ikääntyneitä ja vanhoihin toimintatapoihin lukkiutuneita. Samalla tarvittavat uudistukset ovat jääneet tekemättä. Ja vaikka sukupolvenvaihdos olisikin jo tehty, saattaa vanha isäntä olla edelleen nurkissa neuvomassa ja ohjailemassa", hän tiivistää.

Yhtenä isona pulmana Sjöblom pitää vanhemman yrittäjäpolven alhaista koulutustasoa ja tätä kautta heikkoa taloulosaamista. Yritys on saattanut pyöriä pitkään tappiolla, mutta sen perimmäiset syyt on jätetty perkaamatta.

Siksi myös korjausliikkeet – jos niitä ylipäätään on tehty – ovat usein tehottomia.

"Yksi helmasynti on jatkuva alihinnoittelu. Hinnat on voitu pitää vuosikautia samalla tasolla asiakaskadon pelossa eikä omaa todellista kustannustasoa välttämättä osata edes laskea. Tämä on raken-

nusalallakin aika yleistä", Sjöblom huokaa.

Moni elää kädestä suuhun

Vaaranmerkit jäävät usein huomaamatta myös siksi, että yrityksen omistus on yksissä käsissä, hallitus toimii ainoastaan paperilla ja tilitoimisto vastaa vain paperi-byrokratiasta. Kokeneen konsultin mukaan jopa 20 prosenttia pk-yrityksistä elää päivä kerrallaan ja kädestä suuhun-periaatteella.

"Silloin pienikin takaisku vie nopeasti tilanteeseen, jossa laskuja on pöydällä iso nippu, mutta tili on tyhjä."

Monelle yrittäjälle oma yritys on paitsi elämäntapa myös merkittävä osa vanhuuden turvaa. Heikosti hoidettuna se voi kuitenkin olla ajateltuna myyntiajankohdana lähes arvoton.

"Tällaiselle yritykselle on aika vaikea löytää ostajaa. Silloin on vain siirrettävä eläköitymistä vuosilla eteenpäin, jatkettava työntekoa ja yritettävä saada firma kuntoon. Kuinka monella siihen lopulta riittää virtaa, on kokonaan toinen juttu."

hieman kysymysmerkkeinä?

"Kannattaa tutkailla tilannetta yhdessä jonkun ulkopuolisen kanssa. Vuosien

myötä sitä tulee helposti sokeaksi omalle tekemiselleen ja tarvittaville kehityskoh-teille. Myös hallituksessa oli-

si hyvä olla joku osaaja omistajaringin ulkopuolelta. Se on meilläkin pohdinnassa", Antti Kaartinen kertoo.

INFRAN TAJU

DESTIA

Kaupungit, liikkuminen ja infra muutoksessa

Huomisen infra on yhteiskunnan, kaupunkien ja liikenteen kehityksen mahdollistaja. Ilmastonmuutos ja maailman muuttuminen edellyttävät myös infralta, kaupungeilta ja liikenteeltä sekä niiden tekijöiltä ja käyttäjiltä uudistumista. Toimiva infra rakennetaan yhdessä onnistuen.

Kutsummekin kaupunkien, liikkumisen ja infran tulevaisuuden parissa työskentelevät asiantuntijat ja päättäjät Infran taju -webinaariin, joka järjestetään **keskiviikkona 21.10.2020 klo 8.30–11.00**.

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa:
tapahtumat.rakennuslehti.fi/infran-taju

Puhujina webinaarissa:

Juhani Damski, kansliapäällikkö, Ympäristöministeriö:
Ilmastonmuutos – missä mennään

Sampo Hietanen, toimitusjohtaja, MaaS Global:
Liikkuminen murroksessa – tulevaisuuden haasteet ja mahdollisuudet

Inka Mero, startup-sijoittaja, Voima Ventures Oy:
Kaupungit ja liikkuminen – miten digitalisaatio ja start-up ekosysteemit muuttavat elämäämme

Jukka Mäkelä, kaupunginjohtaja, Espoon kaupunki:
Espoo kaupunkina ennen ja jälkeen Länsimetron

DESTIA Rakennuslehti