

Aika tuo haasteita

Suolahdessa toimiva Rengaskanava on muutosten edessä. Yrittäjä Mikko Kauppinen kertoi, että liikkeen korjaamotoiminta uudistetaan ja rengaspuolella vastataan jatkuvasti lisääntyviin ammattitaitovaatimuksiin.

-Rengasalan kehittyminen tuo haasteita rengasliikkeille. Renkaita myydään "toisella kädellä", eli oheistuotteina jo monissa korjaamoissa ja varaosaliikkeissä. Aikaisemmin renkaiden hankinta keskittyi rengasliikkeisiin.

-Kannattavuuteen kohdistuu kovia paineita ja se on pannut miettimään. Nettikaupan yleistyessä ei voida noudatella vain Suolahden hintakuvaa, vaan koko Euroopan. Niinpä olen joutunut pohtimaan, miten

pienet rengasliikkeet tulevat pärjäämään. Meillä ratkaisu on kehittää sekä rengaspuolta että korjaamotoimintaa.

Rengasyrittäjänä Kauppinen on toiminut seitsemän vuotta ja kahden viime vuoden ajan liikkeen yhteydessä on harjoitettu pienemmässä mittakaavassa myös autojen huolto- ja korjaamotoimintaa.

-Lähtökohta oli, että korjaamopuolta ei hoideta toisen käden toimintana, vaan siihen investoidaan ja panostetaan

tuntuvasti.

Korjaamopäälliköksi löytyi alan moniosaja omalta paikkakunnalta, 21 vuotta korjaamokokemusta omaava Jarmo Ranni.

-Meille tarjoutui myös tilaisuus hankkia kaupungilta omaksi kiinteistö, jossa olemme toimineet. Sen tiloista Rengaskanava tarvitsee noin puolet. Muissa tiloissa toimivat vuokralaiset jatkavan kiinteistöyhtiömme Äänekosken Kanavakiinteistöt Oy:n vuokralaisina.

Autokorjaamo tulee toimimaan omana yksikönään ja se varustetaan ajanmukaisilla laitteistoilla ja varusteilla. Molemmat liikkeen osiot tukevat toisiaan.

-Helpoin tapa olisi tietysti se, että sesonkien ai-

kana rengasliike olisi toiminut täydellä teholla ja hiljaisempina aikoina olisi väki lomautettu. Halusin kuitenkin, että hyvin sitoutunut ammattihenkilöstö olisi liikkeen käytettävissä jatkuvasti.

-Viime syksynä puhuttiin rengasliikkeissä renkaanvaihtoruuhkasta. Meillä pojat tekivät töitä urakalla, jopa 120 auton vuorokausivauhdilla ja asiakkaat joutuivat jonottamaan korkeintaan kolme tuntia. Homma sujui ja oli ennakkoon hyvin organisoitu.

-Työhönsä sitoutunut henkilökunta on yritykselle ydinasia. Kun sekä yrittäjä että henkilökunta pitävät rehelliisyyttä ja luottamusta johtotähtenä on yrityksen kehittämisenkin varmallalla pohjalla.

Korjaamopuolen tiloissa tehdään remonttia ja laitevarustelua parhailaan ja täysin toimintavalmiina sen arvioideaan olevan huhtikuun alussa.

Rengaspuolella tuleme pysyttelemään ajan tasalla. Ammattitaitoa pidetään yllä. Parhailaan kaksi meidän asentajitamme on Continentalin rengasakatemiassa tutkintoa suorittamassa. Tällaisen tutkinnon on hankkinut Suomessa vasta parikymmentä asentajaa.

Viime lamasta Rengaskanava selviytyi hyvin.

-Toki se hidasti kasvua. Meillä on kuitenkin hyvät ja suorat yhteydet vankoihin Suomen ja Euroopan tavarantoimittajiin emmekä ole vain yhden toimittajan varassa. Kuumme myös yhteispoh-

joismaiseen alan hankintaorganisaatioon Dekk Partneriin. Se ostaa suuria eria ja niiden ansiosta 68 jäsenyritystä voivat pitää oman hintatasonsa asiakasmyönteisenä.

Hyvät yhteydet toimittajiin tekee mahdolliseksi myös erikoistumisen. Rengaskanava on mm. Michelinin rallirenkaiden suurin jälleenmyyjä Suomessa.

Korjaamopäällikkö Jarmo Ranni toivottaa omasta puolestaan entiset asiakkaansa sekä uudet tervetulleeksi korjaamoon.

-Nykyaikana on korjaamoissa haasteita etenkin autosähköpuolella, mutta haasteet ja vastuu kuuluvat tehtäväkuvaan ja antavat uutta kipinää työkentelyyn, Ranni toteaa.



-Korjaamon valmistuttua toimintavalmiiksi voimme tarjota autoilijoille täyden palvelun, sanoo yrittäjä Mikko Kauppinen.



Jarmo Ranni tarkkailee Kari Hautalan työskentelyä. Rengaskanava tulee työllistämään korjaamon valmistuttua kuusi ammattilaista.

