

Pitkäjänteistä kehittämistyötä

Talotekniikan suunnitteluun ja LVI-tarvikkeiden tukkukauppaan erikoistunut Heatco Finland Oy on onnistunut kolmen viime vuoden aikana kasvattamaan liikevaihtoaan, vaikka taantuma koettelee rakennusalaan. Toimitusjohtaja Sauli Muli uskoo, että yksi syy kasvuun on yrityksen sisäisten prosessien kehittäminen.

Heatco Finland Oy:n toimitusjohtaja Sauli Muli tiivistää hyvän konsultin ominaisuudet.

”Hyvä konsultti kuuntelee yrityksen johdon määrittelemät tavoitteet ja vasta sen jälkeen tarjoaa niiden saavuttamiseksi omia näkemyksiään. Hyvä konsultti myös haastaa yrityksen johdon tarkastelemaan johtamista ja yrityksen toimintaprosesseja uusista näkökulmista.”

Muuramessa päätoimipaikkaansa pitävä Heatco Finland aloitti yhteistyön Keski-Suomen ELY-keskuksen kanssa vuonna 2012. Yrityksessä on konsultin tuella kehitetty erityisesti tuotanto-, talous- ja ohjausprosesseja, joiden virittäminen optimaaliseksi on Mulin mukaan edellytys menestymiselle kovan kilpailun keskellä.

Toimitusjohtajan mukaan kolme vuotta sitten aloitettu kehittämistyö on tehostanut yrityksen tapaa toimia.

”Kehittämistyön avulla olen halunnut varmistaa myös sen, että oma johtamistapani ei ole myöhemmässä vaiheessa kasvun esteenä.”



Toimitusjohtaja Sauli Muli ja lvi-suunnittelija Matti Rantanen käyvät läpi työn alla olevan pienkerrostalon lvi-suunnitelmiä. Mulin mukaan talotekniikan merkitys kasvaa koko ajan.

Toimitusjohtaja halusi antaa vastuuta työntekijöille sekä tuoda yrityksen tavoitteet ja niiden seurannan avoimesti kaikkien työntekijöiden nähtäväksi selkeässä muodossa.

”Otimme samalla käyttöön tiimit, joissa jokaisella työntekijällä on oma selkeä vastuualueensa. Kun lisäksi tiimipalavereissa jokainen saa säännöllisesti tietoa yritystoiminnan tilasta, minulla on mahdollisuus keskittyä yrityksen kehittämiseen sen sijaan, että ottaisin kantaa pikkuasioihin. Vastuu kasvattaa työntekijöitä”, Muli toteaa.

Mulin mukaan jatkuva ja avoin palautejärjestelmä mahdollistaa sen, että tiimit voivat koko ajan tehdä hienoisia korjausliikkeitä ja parantaa toimintaansa.

Suunnittelusta lisää bisnestä

Syksyllä 2015 yrityksessä vietiin läpi viiden päivän mittainen tuotavuuteen ja talouteen keskittynyt konsultointi, jonka kohteena oli erityisesti suunnitteluliiketoimintaan liittyvien prosessien kehittäminen.

Yrityksen liikevaihdosta noin 15 prosenttia tulee tällä hetkellä suunnitteluliiketoiminnasta.

”Tavoitteenamme on kasvattaa suunnittelun osuutta liikevaihdosta. Perustamme eri puolille Suomea uusia toimipisteitä, jotka keskittyvät talotekniikan suunnitteluun. Suunnitelmissamme on, että vuonna 2018 yrityksellä on 7–8 palvelupistettä eri puolilla Suomea”, Muli kertoo.

Muli pitää tärkeänä, että lvi-suunnittelijat työskentelevät lähellä asiakasta. Näin suunnittelijat voivat palvella asiakastaan paremmin muun muassa osallistumalla tiiviimmin hankesuunnitteluun tai vaikkapa työmaakokouksiin.

”Kun suunnitteluun erikoistuneita toimipisteitä perustetaan ympäri Suomea, toimintaprosessien on oltava kunnossa. Tärkeintä on, että pienissäkin toimipisteissä suunnittelijat ovat motivoituneita ja pystyvät itseohjautuvasti organisoimaan asiakkailta tulevat toimeksiannot.”

Muli pitää myös tärkeänä, että tieto liikkuu myynnin ja suunnittelun välillä.

”Suunnittelijan on tiedettävä paljon asiakkaan tarpeista ja tavoitteista.”

Vakaasti kasvava yritys

Sauli Muli itse on koulutukseltaan merkonomi. Noin 20 vuotta lvi-alalla työskennellyt Muli haluaa olla helposti lähestyttävä johtaja, joka antaa alaisilleen vastuuta ja keskittyy itse yrityksen kehittämiseen ja kasvattamiseen. Muli sai perehdytyksen alalle jo nuoruudessaan.



Toimitusjohtaja Sauli Muli uskoo, että kolmen vuoden kuluttua yrityksen liikevaihto on kaksinkertaistunut nykyisestä ja vienti on käynnistynyt.

rena poikana, kun hän seurasi isänsä lvi-alan yritystä 1990-luvun alun laman keskellä.

”Tavoitteenamme on kasvattaa lähivuosina liiketoimintaa, mutta siten, että riskit ovat hallittuja. Kun sisäiset prosessit on hiottu toimiviksi ja liiketoiminnan seurannan mittarit ovat kunnossa, yritys on valmis kasvuun.”

Heatco Finland Oy

- Talotekniikan suunnitteluun erikoistunut insinööri-toimisto sekä LVI-tarvikkeiden tukkutoimittaja.
- Perustettu vuonna 2009.
- Työllistää noin 20 työntekijää, joista lvi-suunnittelijoita on 11. Päätoimipaikka on Muuramessa, jossa toimivat yrityksen hallinto, myynti ja logistinen keskus. Lisäksi yrityksellä on toimipisteet Helsingissä ja Oulussa.
- Liikevaihto vuonna 2015 noin 5,4 Me.

Vuonna 2009 perustettu yritys on määrätietoisesti kehittämissänsä ansiosta jo tukevasti kiinni kasvussa. Viimeisten kolmen vuoden aikana liikevaihdon vuosittainen kasvu on ollut noin 50 prosenttia. Muli uskoo, että talotekniikan lisääntyminen rakennuksissa luo hyvän pohjan yrityksen menestymiselle.

Yrityksen asiakkaita ovat rakennusliikkeet, LVI-alan yrittäjät, rautakaupat ja jälleenmyyjät sekä talotehtaat. Kohteita yrityksen palveluille ja tuotteille ovat omakotitalot sekä isommat rakennukset, kuten pari- ja rivitalot, kerrostalot sekä teollisuus- ja liikekiinteistöt.

”Tuomme maahan ruotsalais-norjalaisen Flexitin valmistamaa teknologiaa. Oma tuotekehitystämme edustaa Enerline-lattia-lämmitys, jonka komponentit tulevat meille sopimusvalmistajilta. Meillä on selkeä visio: haluamme olla yksi Suomen johtavista ilmanvaihto- ja lämmitysjärjestelmiä toimittavista yrityksistä”, Muli toteaa.

Heatco Finland Oy:ssä vietiin syksyllä 2015 läpi ELY-keskuksen yritysten kehittämispalveluiden tuottavuuden ja talouden konsultointi, joka oli sisällöllisesti jatkoa aikaisemmille konsultoinneille.