VAPAA JULKAISTAVAKSI. KIRJOITTAJAN JA KUVAAJAN NIMI MAINITTAVA.

Suomen Vahvin yritys 2014 on muuntajia valmistava Finnkumu Oy

**Suomen Asiakastieto Oy on valinnut kurikkalaisen puistomuuntajavalmistaja Finnkumu Oy:n Suomen Vahvimmaksi yritykseksi 2014.**

Finnkumu Oy:n taloudelliset tunnusluvut ovat pysyneet erinomaisella tasolla useamman vuoden ajan.  Luottokelpoisuus on erinomainen AAA ja maksutapa erittäin positiivinen. Sijoitetun pääoman tuotolla mitattava kannattavuus oli lähes 73 prosenttia. Vakavaraisuutta kuvaava omavaraisuusaste oli yli 77 prosenttia.

10,5 miljoonan euron liikevaihtoa tekevä Finnkumu on kasvanut kahden peräkkäisen tilikauden ajan yli 50 prosentilla ja työllistää tällä hetkellä Kurikassa 25 henkilöä. Yhtiön perustajaosakkaisiin kuuluva sähköinsinööri **Matti Ollila**, 63, aloitti toimitusjohtajana vuonna 2007. Tämän jälkeen vuonna 2003 perustettu yhtiö lähtikin vahvaan kasvuun.

- Yritystoiminnassa olen aina painottanut taloudellisia asioita. Firman täytyy yksinkertaisesti tehdä tulosta. Töissä ei olla vain siksi, että se on hauskaa ja että on kiva kehitellä uusia asioita. Ei edes iltatilaisuuksia pidä järjestää huvin vuoksi. Nokian Ollilaa siteeraten oleellista bisneksessä on tehokkuus, Matti Ollila pohtii.

**Keskity oleelliseen**

Matti Ollilan periaatteena on keskittyä oleelliseen, tässä tapauksessa tuotantobisnekseen, eikä ”koreografioiden” kuten tietohallintojärjestelmien rakentamiseen. Tehtävien asioiden vaikutus tulokseen tulee olla positiivinen.

- Talousosaamisessakin on tärkeintä nähdä kokonaisuus, isot luvut. Vertauskuvallisesti sanoen yksikään tulon osatekijä ei saa olla nolla eli kaikilla osatekijöillä on oma arvonsa.

Yksi tärkeä tekijä yrityksen menestymisessä on rekrytointi. Jos ja kun paikkakunnalla on alan koulutusta, kuten Kurikassa, niin tämä menestystekijä on kunnossa.

- Toinen elementti kehittymiseen kykenevän työntekijän lisäksi on luterilainen suhde työhön. Leipä otettava aikaansaadusta työstä eikä tehdyistä tunneista. Työ on tärkeintä kuten myös asiakassuhteista huolehtiminen, hän täsmentää.

**Yrityskauppa kesällä**

Finnkumun 18 perustajaosakasta myivät kesällä 2014 yrityksen koko osakekannan sähkö- ja automaatiotalo [Satmatic Oy](https://www.asiakastieto.fi/yritykset/satmatic-oy/17625189/yleiskuva):lle. Urjalassa toimiva yritys pyörittää vajaan parinkymmenen miljoonan euron liikevaihtoa ja työllistää lähes sata henkilöä.

Perustajaosakkaista vain kolme on osallistunut Finnkumussa työntekoon. Ollilan lisäksi näitä olivat myyntijohtaja **Maire Korpi** ja tehdaspäällikkö **Antti Saranpää**.

- Kaupan myötä saimme aikaisempaa leveämmät hartiat reagoida markkinatilanteen muutoksiin. Uusi omistajataho ymmärtää myös aikaisempaa paremmin sähköalan markkinoiden erikoispiirteitä. Menestyksen tiellä voivat olla vain omat ennakkoluulot, Matti Ollila pohtii.

Aloite yrityskauppaan tuli ostajalta, tai oikeammin ostajan valtuuttamalta välimieheltä.

Ollila oli järkyttynyt ehdotuksen kuultuaan, mutta lupasi saattaa asian hallituksen tietoon. Kauppahinta on sovittu pidettäväksi omana tietona. Muistakin suunnista yritystä on Ollilan mukaan lähestytty ostoaikeissa.

- Muuntamomarkkinat näyttävät hyviltä.Tuotannon säilyminen Kurikassa yrityskaupan jälkeen on varmistettu kymmenen vuoden vuokrasopimuksella. Kaupan ehtojen mukaan avainhenkilöstön on jäätävä yritykseen töihin kolmeksi vuodeksi.

**Tulot yrityksen kehittämiseen**

Matti Ollila toiminut yrittäjänä lähes koko elämänsä, palkkatyötä hän on tehnyt toki ABB:llä ja rakennusalan yrityksessä. Hänen mukaansa yrittäjäksi opitaan vain käytännössä, siihen hommaan koulutus ei ole oleellista.

- Osaamista Suomesta löytyy, mutta yrittäjyyden tarvitsemaa uskallusta onkin jo vähemmän. Alkuvaiheessa omistajan ei kannata ulosmitata yrityksen tulosta, vaan käyttää se yritystoiminnan kehittämiseen. Jos tämä ykkösasia unohtuu, niin eväitä pärjäämiseen ei enää ole, hän sanoo.

Yhtiön perustaminen vuonna 2003 nojasi perustajaosakkaiden liikemiesvainuun. He iskivät heti, kun ABB siirsi omien muuntamoidensa kokoonpanotoiminnan Tanskaan. Siirrosta seurasi sekä tuotantoon liittyviä laadullisia ongelmia että toimitusvaikeuksia, ja ABB:n markkinaosuus putosi nopeasti 80 prosentista 10-20 prosenttiin, Finnkumun vastaavasti kasvoi lähes samaan vauhtia.

Nykyään Finnkumu taas tekee kiinteätä yhteistyötä ABB:n kanssa.

Muuntamoiden markkinat kasvavat Ollilan mukaan vielä 5-10 vuotta. Vaikka kasvu ehkä alkaa hiipua ajan myötä, niin tekniikan kehittymisen myötä sitä seuraa vanhan korjaamiseen ja uusimiseen keskittyvä toinen kierros.

Asiakkaat ovat sähkölaitoksia, sähköverkkojen ja tuulimyllyjen rakentajia, teollisuuslaitoksia ja kauppapuutarhoja. Finnkumussa yrityksen suunnittelu, tuotanto ja myynti ovat päivittäisessä vuorovaikutuksessa saman katon alla Kurikassa. Kaikki tuotteet räätälöidään asiakkaan tarpeisiin.

- Bulkkia ei varastossa pidetä, muuntamon osia kylläkin, joten pysymme kokoamaan valmiin tuotteen viikossa tai parissa.

**Johtaja kulkee edellä**

Johtamisesta puhuttaessa Matti Ollila pitää tärkeänä, että ongelmien ja virheiden takaa etsitään vain niiden syitä, ei syyllisiä. Tämä voi johtaa yllättäviinkin ratkaisuihin.

- Aikaisemmin asiakkaat saattoivat valittaa, että toimitetusta laitteesta tai muuntajasta puuttui joitakin osia. Emme alkaneet epäillä ketään emmekä osoittaneet ketään sormella. Asiakkaiden valitukset loppuivat heti, kun aloimme kuvata jokaisen asiakkaalle lähtevän lähetyksen sisällön.

Ollilan mukaan johtajaksi profiloidutaan omalla käyttäytymisellä. On kuljettava porukan edellä ja tietoa on jaettava koko ajan. Koskaan sitä ei jaeta liikaa. Kaiken lisäksi homma on hoidettava niin, etteivät alaiset edes huomaa olevansa johdettavina.

**Teksti**: Matti Valli **Kuva**: Mikko Lehtimäki