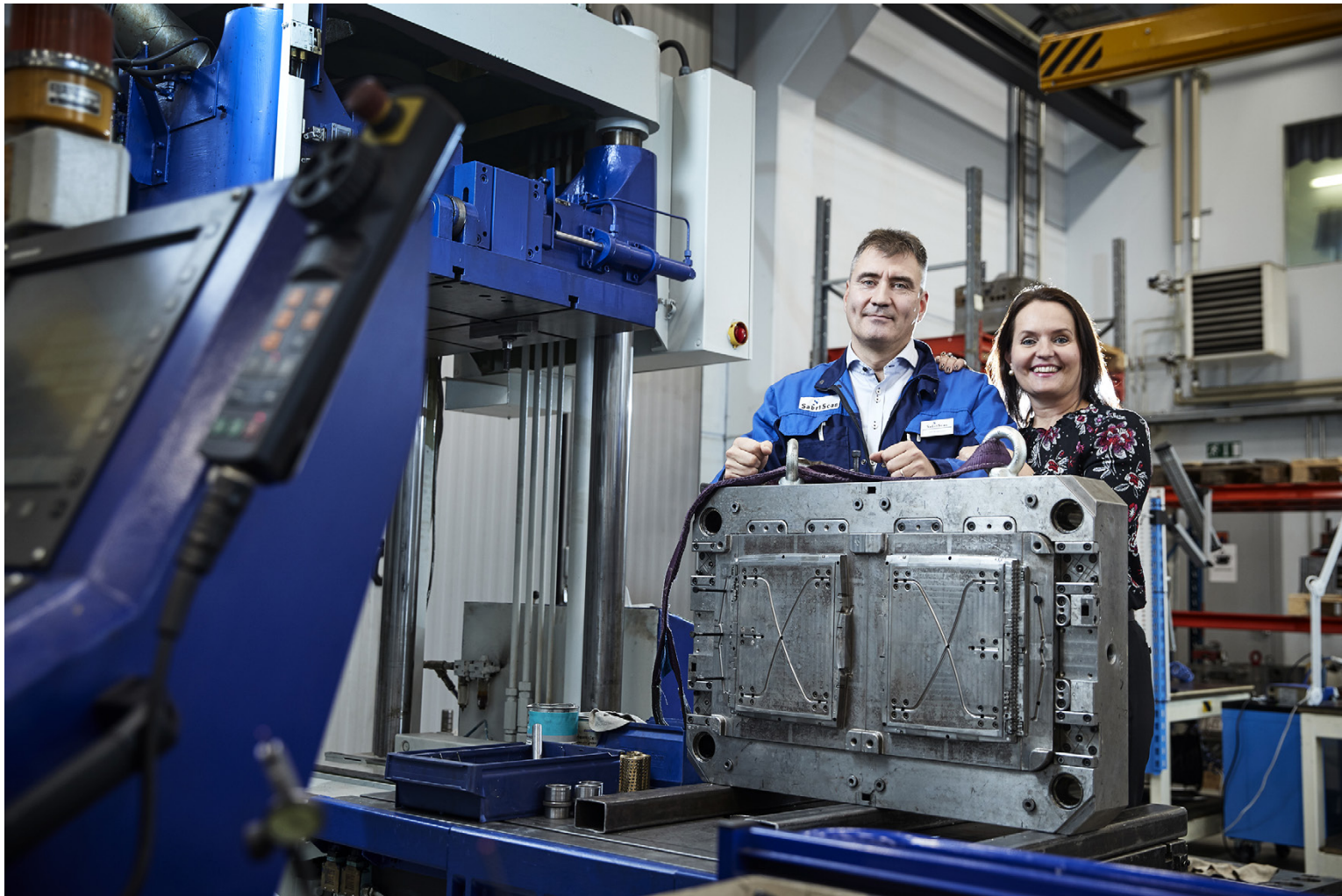


LAATU RATKAISEE: UDELLEENVIERAILU

ANTTI MANNERMAA



TIE AUKI. SabriScanilla on valmistuskapasiteettia verkostossaan moninkertainen määrä nykyiseen liikevaihtoon nähden, kertovat Jari ja Salla Kokkonen.

SabriScan (2017)

Liikevaihto: 5,5 milj. euroa
Liiketulos: 0,1 milj. euroa
Henkilöstö: 23 Suomessa ja 7 tytäryhtiöissä
Toimiala: Konepajateollisuus ja metallityöt, tekninen kauppa

Laatuvisio

”Tavoite on, että viiden vuoden kuluttua meillä on oma riippumattomuus valmistusta Marokossa, Itä-Euroopassa, Kiinassa ja Intiassa. Riihimäen konepaja on entistä suuremmissa määrin johtokeskuksen ja kehittäjän roolissa”, Jari Kokkonen sanoo.

”Toimimme viidellä tärkeimmällä lokaatiolla maailmalla autoteollisuuden hubien läheisyydessä. Uskon, että toimimme lähes kaikkien valoteollisuuden Tier1-toimijoiden kanssa ja meillä on useita alkuperäisiä laitevalmistaja-asiakkaita, kuten Renault ja Volkswagen.”

”Meidät tunnetaan optisten ja supertarkkojen muotin osien tärkeänä valmistajana.”

Rönsyt pois ja asiakkaan kylkeen maailmalle

Lean on keskeistä SabriScanin kehityksessä. Muottivalmistaja on mennyt maailmalle pienin askelin ja tulorahojen turvin.

Riihimäki

Eeva-Stiina Pesonen
 eeva.pesonen@almamedia.fi

Samoihin aikoihin, kun Salla Kokkonen jätti uransa ravintola-alalla vuonna 2016 ja tuli miehensä työpariksi varatoimitusjohtajan tehtävään, oli selvää, että SabriScanissa oli ratkaisujen aika.

”Teimme täällä silloin markkinointia kolmeen slottiin ja keskustelimme kolmen alueen liiketoimintajohtajien kanssa, vaikka olemme näinkin pieni yritys. Se oli kallista ja vei energiaa. Päätimme, että nyt toteutamme vihdoin kirkastuksen, nips ja naps, vaikka se vähän sattuisikin”, sanoo Salla Kokkonen.

Se on tärkeintä, mitä yhtiölle on viidessä vuodessa tapahtunut, sanoo toimitusjohtaja Jari Kokkonen.

”SabriScanin ydin on nyt tuottaa muotteja kansainvälisesti.”

Kansainväliset asiakkaat ovat autovaloja valmistavia jättejä, jotka palvelevat globaalia autoteollisuutta. Suomessa asiakkaina on muun muassa sähkö- ja elektroniikkateollisuuden valmistajia.

Viime vuosina valomuotit autoteollisuudelle ovat nousseet SabriScanilla merkittävään asemaan, mutta liiketoiminta ei rajaudu vain niihin. Yhtiö palvelee muoteillaan myös muuta teollisuutta meillä ja maailmalla, Jari Kokkonen linjaa.

KUN LAATU RATKAISEE -sarja vieraili SabriScanin-Riihimäen konepajalla syksyllä 2014, Jari Kokkonen sanoi silloin, että yhtiö viedään tulevana vuosina lokaalisti asiakkaiden lähelle.

Näin on tapahtunut. SabriScanilla on nyt projektiorganisaatiot Kiinassa, Intiassa, Romaniassa ja perustamisvaiheessa oleva yhtiö Marokossa. Muotit valmistuvat Riihimäellä ja alihankkijoiden tekemänä Kiinassa, ja ne tarkastetaan paikallisissa tytäryhtiöissä, jotka sijaitsevat logistisesti hyvillä paikoilla.

SabriScan on edennyt pienin askelin tulorahojen turvin. Viime vuosi oli tulosmielessä vaatimaton, koska tytäryhtiöiden perustaminen vaati panoksia, mutta tämän vuoden tuloksessa uudet asiakkaat ja tilausten

Lean on meidän toiminnassamme ensimmäinen ja viimeinen ja kaikki siltä väliltä”

Jari Kokkonen
 toimitusjohtaja, SabriScan

kasvu alkavat näkyä, sanoo Jari Kokkonen. Vuodelle 2019 yhtiö budjetoiti myynnin ylittävän 10 miljoonan euron rajapyykin.

SabriScanin strategia on alusta asti ollut mennä lähelle asiakasta, rakentaa luottamusta, olla muita nopeampi, teknologisesti osaavampi ja kustannustehokkaampi. Jari ja Salla Kokkonen mielestä tässä on onnistuttu.

SABRISCAN ON MONEN muun pk-yrityksen tapaan ottanut vuosien varrella sisään monenlaista bisnestä. Muottien ohessa on tehty niin teknistä kauppaa kuin konsultointiakin. Nokian matkapuhelinten kuoria valmistaneille Perlokselle ja Eimolle SabriScan myi alkutaipaleellaan tehokasta lastuavaa tekniikkaa ja lean-toimintamallia.

Yleisen konsultoinnin yhtiö lopet-

ti viime vuonna. Tekniselle kaupalle yhtiö antoi vuoden aikaa näyttää parempaa kannattavuutta. Liiketoiminta onnistui siinä ja on juuri yhtiötetty BriCutTools-tytäryhtiöksi.

LEAN ON OLLUT mukana alusta asti.

”Lean on meidän toiminnassamme ensimmäinen ja viimeinen ja kaikki siltä väliltä”, sanoo Jari Kokkonen.

Leanin noudattaminen on arkipäiväistynyt ja tullut luonnolliseksi osaksi tekemistä, Kokkoset sanovat.

SabriScanilla lean tarkoittaa esimerkiksi sitä, että yritys noudattaa kaavaa plan-do-study-act, eli suunnittele-tee-tarkista-korjaa sekä A3-ongelmanratkaisua.

SabriScanin toiminta on auditoitu usean kansainvälisen Tier1-jättiläisen toimesta erinomaisin arvostuksella. Yritys on myös läpäissyt kansainvälisen EFQM-auditoinnin ja saanut Recognized for Excellence-tunnustuksen.

Yhtiössä toiminta mallinnetaan post-it-lappuja, valkotauluja ja visualisointia käyttämällä, eli prosessit simuloidaan ennen käyttöönottoa. Tästä on ollut merkittävää hyötyä esimerkiksi digitalisaatioprosessissa, kun ohjelmistohankinnat on kohdennettu oikeisiin paikkoihin heti, Jari Kokkonen sanoo.

”Olemme säästyneet hirvittävästi määrältä hukkaa.”

Mitä on saatu aikaan viidessä vuodessa

SabriScania on muokattu voimakkaasti asiakassuuntautuneeksi ratkaisuorganisaatioksi, sanoo Jari Kokkonen.

Läpimurto vaativien valomuottien ja kriittisten optiikkaosien valmistuksessa on saatu aikaan. Merkittäviä kumppanuuksia on luotu.

SabriScan on saanut suorat hankintakanavat auki puoleen maailman johtavista ajoneuvovalvovalmistajista.

Kahdessa vuodessa ostavien asiakkaiden määrä on kolminkertaistunut.

Taloushallinto laskutuksineen on digitalisoitu ja ulkoinen laskentatoimi ulkoistettu.

Tytäryhtiöt on perustettu Romaniassa ja Intiaan. Marokkoon ollaan parhaillaan perustamassa tytäryhtiötä.

Juttusarja käsittelee edelläkävijäyritysten etenemistä laatuvisiossa. Laatu ratkaisee -sarja vieraili näissä yrityksissä vuonna 2014.