

Ulkopuolinen apu auttoi kuljetusfirman jaloilleen

1.8.2017 17:00

Auto Vain tilaajille Yrittäminen



"Kaikkiin kuluihin, polttoainekulujen minimoimisesta huoltokuluihin, suhtaudutaan nyt entistä tarkemmin", sanoo Pynnönen Internationalin toimitusjohtaja Kari Pynnönen. KUVA: LAURI OLANDER

Venäjä ja heikko kansantalouden kehitys Suomessa painoivat perheyrittäjien polvilleen.

Noin puolitoista vuotta sitten kuljetus- ja

Pynnönen International Ltd Oy

Tekee: Kuljetus-, huolinta- ja varastointipalvelut

Perustettu: 1948

Kotipaikka: Helsinki

Toimitusjohtaja: Kari Pynnönen

Henkilöstö: 18

Liikevaihto: 2,7 milj. euroa (6/2016)

Nettotulos: -0,3
milj. euroa
(6/2016)

Omistus:
Pynnösen perhe

huolintaliike **Pynnönen Internationalin** toimitusjohtaja **Kari Pynnönen** päätti, että yrityksessä tarvitaan apua kannattavuus- ja rahoituskriisistä selviämiseksi.

Vaikeudet olivat alkaneet kolme vuotta sitten. Taustalla olivat niin Venäjän asettamat vastapakotteet kuin Suomen talouden sakkaaminen. Molemmat iskivät suomalaiseen kuljetusfirmaan. Liikevaihto supistui ja toiminta painui parissa vuodessa tappiolliseksi.

”Syvimmässä kohdassa päätin, että tarvitsemme apua, jolla kartoitetaan yrityksen tilanne, kulurakenne, tulot, tavoitteet ja miten toiminta saadaan uudelleen kannattavaksi”, Pynnönen kertoo.

Pienen sattumankaupan seurauksena apuun tuli talousohjauksen ulkoistus- ja kehityspalveluita tarjoavan **Finaintelin** toimitusjohtaja **Veli-Matti Salastie**.

Salastie kyseenalaisti, miten kuljetusyhtiössä tehdään asioita. Koko yrityksen toiminta käytiin syvällisesti läpi.

”Laskimme auki kuljetustehtäviä, kustannuksia ja mahdollisuuksia. Salastien apu oli siinä, että hän antoi ulkopuolisena näkemyksiä ja pani meidät ajattelemaan ja selvittämään asiat perusteellisesti”, Pynnönen kertoo.

Tervehdyttämistoimet liittyivät kannattavuuden parantamiseen, autojen käyttöasteen maksimointiin ja myynnin kohdentamiseen. Pynnönen kertoo, että esimerkiksi jokainen kulu selvitettiin: mitkä kulut ovat tarpeellisia ja onko jossain laskemisen varaa.

”Kaikkiin kuluihin, polttoainekulujen minimoimisesta huoltokuluihin, suhtaudutaan nyt entistä tarkemmin.”

Vuositasolla merkittäviä säästöjä saadaan sähköisen taloushallinnon avulla. Pynnönen kertoo, että siihen siirtyminen on Salastien avun toinen vaihe. Yli 60-vuotiaalle yritykselle haasteellisinta oli löytää oikeat ohjelmat ja opetella käyttämään niitä.

”Nyt meillä on kaikki luvut, numerot ja laskut koko ajan reaaliaikaisessa tiedossa. Pyrimme vähentämään manuaalikirjauksia.”

Pahimmassa vaiheessa väkeä jouduttiin vähentämään. Perheyrietyksessä, jossa Pynnösen mukaan yhtiön tärkein voimavara on osaavat ihmiset, irtisanomiset eivät olleet helppoja. Suurin osa vähennyksistä onnistuttiin hoitamaan muilla järjestelyillä, kuten eläkeputkeen siirtymisillä.

*Syvimmässä
kohdassa päätin,
että tarvitsemme
apua.”*

Kari Pynnönen

toimitusjohtaja, Pynnönen
International

Kokonaan kuljetusyrityksen vaikeudet eivät vielä ole ohi, vaikka pahimmasta on selvitty. Salastie on edelleen Pynnösen apuna.

”Toiminta on saatu kääntymään kannattavaksi, mutta aikaa vielä menee, että pääsemme vanhoista rasitteista eroon. Tulevaisuus näyttää kuitenkin valoisammalta”, Pynnönen sanoo.

Muutoksessa auttoivat paitsi säästöt ja kulukuuri myös myynnin tehostaminen. Yrityksessä on mietitty, mitkä ovat sille tärkeitä toimialoja ja mitä yhtiö osaa parhaiten.

Ydintoimintaan kuuluvat Venäjän-liikenteen osaaminen ja kuormalavojen kuljettaminen. Näihin asiakkuuksiin yritys on nyt keskittynyt. Uusia asiakkaitakin on löydetty.

Salastie korostaa, että mitä nopeammin yrityksessä havahdutaan ongelmiin, sitä todennäköisemmin ne saadaan ratkaistua. Yksi tärkeimmistä toimista on analysoida, mitkä liiketoiminta-alueet tuovat rahaa.

”Myyntiä ei kannata kehittää ja kasvattaa osa-aleilla, jotka eivät ole kaikilla tasoilla taatusti kannattavia”, Salastie sanoo.

Tärkeää on myös varmistaa, että volyymit ja kustannusrakenteet ovat toisiinsa nähden järkevällä tasolla, yritystohtori vinkkaa.