



KIINNIKE-HEINONEN OY 10 VUOTTA



▲ Ville-Markus Heinonen esittelee yrityksen uutta puunkorjaussarjaa BCD 540, joka soveltuu oksankohtien korjaamiseen.

◀ Kiinnike-Heinonen Oy:n toimitusjohtaja Hannu Heinonen (vas.) ja myyntipäällikkö Ville-Markus Heinonen ovat tyytyväisiä nykyisiin tiloihin, jotka kolmenkertaisivat käytössä olevat neliöt.

KASVUA

puukerrostalorakentamisesta

Nuoresta iästään huolimatta Kiinnike-Heinonen Oy:n taustalta löytyy 40 vuoden kokemus kiinnikeratkaisujen myynnistä. Yrityksen kulmakivenä on toimitusjohtaja Hannu Heinosen työura BeA-Groupin tuotteiden parissa.

Kiinnike-Heinonen Oy perustettiin suuren yrityskaupan jälkimainin-geissa, kun monialayhtiö Aspö osti Kauko-Telkon vuoden 2008 helmikuussa. Sen jälkeen Kaukomarkkinat-nimi otettiin uudelleen käyttöön, ja samalla yrityksen sisällä toimintoja jaettiin eri osastoihin. – BeA-tuotemerkki oli yksi näistä osastoista, ja lopulta vuonna 2009 ostin edustuksen perustamalleni yritykselle, **Hannu Heinonen** muistelee.

Päätöstä oman yrityksen perustamisesta hän mietti muutaman kuukauden, mutta

lopulta päätös ei ollut vaikea. – BeA-tuotemerkille olisi ollut ottajia, mutta koska olin jo 50-vuotias, oman firman perustaminen tuntui ainoalta oikealta ratkaisulta, Heinonen sanoo. Ura BeA-tuoteryhmän kanssa alkoi jo vuonna 1980 Oy Kartro Ab:lla, joka nykyisin tunnetaan nimellä ITW Construction Products.

Ensimmäiset kahdeksan vuotta yrityksellä oli noin 1 000 neliömetrin tilat, mitkä alkoivat Heinosen mukaan käydä auttamattomasti pieneksi. Uudet ja isommat tilat löytyivät Aron teollisuusalueen kupeesta vuoden 2017 elokuussa, ja nyt yrityksellä onkin käytettävissään lähes 3 500 neliömetrin tilat. Varastotilojen lisätarpeesta voidaan päätellä, että yrityksellä on mennyt hyvin.

– Varastotilan lisätarve johtuu myös siitä, että yritykset tilaavat nykyään pienempiä määriä kerrallaan. Meidän pitää kuitenkin pystyä toimittamaan tavaraa asiakkaalle nopeasti, Heinonen toteaa ja jatkaa, että toimituksia lähtee asiakkaille joka päivä. Uutta tavaraa varastoon tulee puolestaan viikoittain.

PALJON ON ALALLA tapahtunut muutoksia, mutta BeA-Groupin tuotteet ovat pysyneet

Heinosen mukana. Toki myös BeA:n tuotteet ovat muuttuneet ja valikoima laajentunut tuona aikana paljon. – Yksi suurimmista muutoksista on irtoruuvien mukaan-tulo, hän toteaa.

Muutosta on tapahtunut myös asiakaskunnassa. w– 80-luvulla omasta myynnistäni 60 prosenttia koostui huonekaluteollisuudesta. Nyt sen osuus on vain 10 prosenttia, Heinonen toteaa. Kiinnike-Heinosen tärkeimmät asiakkaat ovat tällä hetkellä talotehtaat ja puupakkaamot. Asiakkaita yrityksellä on ympäri Suomen.

Erityisesti rakennusliikkeiden ostokäyttäytyminen on vaikuttanut yrityksen tuotevalikoimaan, sillä asiakkaat haluavat Heinosen mukaan hankkia tarvitsemansa tuotteet keskitetysti.

– Työvaateitakin meiltä ostettaisiin, mutta työhanskoja pidemmälle emme ole puolta laajentaneet, hän sanoo.

Tulevaisuudessa Kiinnike-Heinonen odottaa saavansa kasvuja puukerrostalorakentamisen lisääntymisen myötä. Erityisesti tilaelementtien rakentajat ovat yritykselle isoja asiakkaita.

MYYTÄVÄT KIINNIKERATKAISUT ovat pääasiassa erilaisia naulaimia ja niihin käyviä nauvoja ja hakasia. Mutta valikoimaan kuuluu muitakin laitteita kuten kompressoreja, paineilmaletkuja ja sulaliimapistooleja. Lisäksi yritys toimittaa moduulinaulaimia Weimannin taloteollisuuden linjoihin, joita Suomessa myy Projecta Oy.

Yritys on ottanut tuotevalikoimaansa myös Bogh Consult Denmark A/S:n puunkorjaussarjan BCD 540, joka on oksantäytemassan levitykseen suunniteltu akkukäyttöinen laite. 12 millimetrin paksuisia puikkoja saa eri värisinä paikattavasta puusta riippuen. – Akku kestää neljä tuntia ja laite on käyttövalmis kolmessa minuutissa, Heinonen kertoo. Soveltuvia käyttökohteita ovat esimerkiksi puulattiaparketit, ovet ja ikkunat, portaat, liimapuupalkit ja CLT-levyt.

Kiinnike-Heinonen työllistää tällä hetkellä kuusi henkilöä, ja se on ryhtynyt tarjoamaan myymiensä koneiden varaosapalveluiden lisäksi myös huoltopalveluita.

– Huolsimme koneita aiemminkin, mutta sitä ei mainostettu, koska huoltoja ei kukaan tehnyt päätoimisesti, Heinonen viittaa itseensä. Nyt huolloista vastaa **Olavi Ylikoski**, joka hoitaa huollot keskitetysti Kauhajoella.

Hannu Heinonen voi olla rauhallisin mielin tulevaisuuden suhteen, sillä oma poi-



▲ Olavi Ylikoski vastaa Kiinnike-Heinosen huoltotoiminnoista Kauhajoella.

ka **Ville-Markus Heinonen** toimii yrityksessä myyntipäällikkönä, ja tulevaisuudessa hän ottaa vetovastuun yrityksestä. – Aloitin vakituisesti vuonna 2015, kun sain palveluksen puolustusvoimissa päätökseen, Ville-Markus Heinonen sanoo.

Mitään aikataulua sukupolvenvaihdokselle ei ole asetettu, mutta mitään kiirettä ei

vanhemmalla Heinosella ole omien sanojensa mukaan eläkkeelle. – Enköhän minä ole kuitenkin jo siirtynyt sivuun, kun Kiinnike-Heinonen täyttää 20 vuotta, Hannu Heinonen naurahtaa. ■

PETRI PUTTONEN