

Rautakesko Yrityspalvelu on ollut vahva hankintakanava erityisesti raskaassa rakentamisessa yritysasiakkaiden ja valtakunnallisten rakennusliikkeiden keskuudessa. Sen sijaan sisustusmateriaaleissa Rautakeskon tuotteiden tunnettuus ja näkyvyys on ollut heikompi huolimatta esimerkiksi siitä, että yritys on laminaatin suurin maahantuojaja Suomessa. Tätä tilannetta Yrityspalvelu pyrkii nyt muuttamaan.

Rautakesko kehittää ammattikauppaa

Sisustustarvikkeiden asema vahvistuu

Teksti Pertti Laakkonen

Kuva Rautakesko Oy

Rautakeskon hankinta on jaettu kuuteen tuotelinjaan, joista sisustus sisältää maalit, maalaustyövälineet, teipit ja liimat, tapetit, keraamiset laatat ja veden eristämisen, lattiamateriaalit ja sisustuslevyt sekä kylpyhuonekalusteet ja posliinit.

Mitä Rautakesko Yrityspalvelu sitten tekee?

- Toimimme Suomessa, asiakkaitamme ovat muun muassa valtakunnalliset rakennusliikkeet, teollisuus ja muut yritysasiakkaat. Suunnittelemme, ohjaamme ja toteutamme hankintaan liittyviä tehtäviä, jolloin asiakasyritys voi keskittyä tehokkaammin omaan ydinliiketoimintaansa.

- Rautakesko Yrityspalvelun vahvuutena on kiinteä yhteistyö Suomen K-rauta- ja Rautia-verkoston kanssa. Näiden toimipisteiden kautta kulkee suurin osa toimituksista, selvittää myyntipäällikkö **Jyrki Lotila** Rautakesko Yrityspalvelusta.

Hän vastaa erityisesti sisustus-tuotelinjan omasta maahantuonnista. Lotilalla on pitkä kokemus sisustusmateriaalikaupasta, hän on toiminut muun muassa Maalarimestarien Oy:ssä. Rautakeskossa hän on ollut viime vuoden elokuusta.

- Minulle tämä on suuri haaste päästä vielä tässä iässä mukaan kehittämään sisustustarvi-



↑ Yrityspalvelun sisustustyöryhmä tutustumassa Rautakeskon mallipajaan. - Mallipajassa on muun muassa näyte kaikista Rautakeskon maahantuomista sisustustarvikkeista, kertoo myyntipäällikkö Jyrki Lotila (kolmas vasemmalta).

kekauppaa.

”Tässä iässä” –ilmaisulla Lotila viittaa siihen, että hän täytti heinäkuun alussa 50 vuotta.

- No, näin tapahtui, juhlia ei ollut muuta kuin aivan perhepiirissä.

Vahva myös sisustustuotteissa

Rautakesko Yrityspalvelu on tehnyt jo pitkään yhteistyötä ammattilaisten, esimerkiksi valtakunnallisten rakennusliikkeiden kanssa.

- Tämä on ollut paljon sanottuun raskaaseen rakentamiseen liittyviä tuotteita, pintamateriaaleja ei ammattilaisille ole

niinkään myyty. Ainakin osittain tähän on ollut syynä se, että meidän vahvuutta myös näissä tuotteissa ei ole tunnettu. Nyt pyrimme kehittämään tätä puolta yhteistyössä kauppiaiden kanssa, Lotila kertoo.

- Voimaa on ollut tähänkin saakka, mutta näkyvyys ja tunnettuus näissä tuotteissa ei ole ollut riittävä, kentällä ei ole yksinkertaisesti ollut tarpeeksi tietoa.

Asiaa viedään eteenpäin muun muassa siten, että Yrityspalveluun on perustettu sisustustyöryhmä:

- Työryhmän jäsenet ovat liikkeistä eri puolilta maata. Järjestämme koulutusta, kehitämme

valikoimaa. Jäsenet ovat tavallaan äänitorvia kentällä. Heidän kauttaan yhteys asiakkaisiin syvenee.

- Lisäksi työryhmän toimesta on jo ilmestynyt sisustustuotteista kuvasto, joka jatkossa ilmestyy säännöllisesti helpottaen niin liikkeiden työtä kuin asiakkaiden valintoja.

Näkyvyyttä ja tunnettuutta pyritään lisäämään myös osallistamalla aiempaa aktiivisemmin alan yhdistystoimintaan:

- Rautakesko on Lattian- ja seinänpäällysteliiton kannatusjäsen. Toimin yhteyshenkilönä siihen suuntaan ja muutenkin olen kaikissa business to business –asiois-

sa yhteyshenkilönä sisustustuotteissa, lisää Lotila.

Asiakas hyöty

Nyt voimakkaasti kehitettävän järjestelmän tavoitteena on saada asiakkaille lisähyötyjä.

- Käytännössä esimerkiksi josakin asuntokohteessa asukas voi valita muutamasta varastovaihtoehdosta sisustustuotteet. Kun hän tekee valintansa, tilaus menee samalla rakennusliikkeelle ja rauta-kauppaan.

- Tuotteita löytyy niin avaimet käteen –projekteihin kuin linjasaneerauksiin.

- Yrityspalvelun varastovalikoimaohjelma käsittää yli 40 sopimuspisteestämme saatavan yhdenmukaisen ja markkinahintaisen rakennustarvikevalikoiman yhdenmukaiseen hintatasoon koko Suomessa.

- Tämä ohjelmamme mahdollistaa Yrityspalvelun tarjoamaan räätälöityjä valikoimia asiakkailleen kaikista varastopisteistä yhdenmukaisiin hintoihin. Ohjelma käynnistyi tammikuussa ja elää

nyt voimakasta kehitysvaihetta, selvittää Lotila.

- Varastopisteissämme on jokaisessa paikallisen kaupan omat yritysmyyjät, muutamissa myös Rautakeskon yritysmyyjä istuu kaupan tiloissa. Näin kaupan yritysmyyjät tekevät Yrityspalvelun kaupat ja omat yritysmyyjät tukevat heitä omalla paikkakunnallaan. Logistiikka hoidetaan lähimmän K-raudan tai Rautian kautta.

- Lisäksi yritysmyyjillä on nimettyjä asiakkaita, joiden kanssa he tekevät kiinteää yhteistyötä ja ovat käytännössä aina mukana esimerkiksi jonkin rakennuskohteen aloituskokouksessa, kertoo Lotila.

- Järjestelmän tarkoitus on myös tarjota asiakkaille samat tuotteet edullisesti joka puolella maata. Myös tietojärjestelmien kehittäminen liittyy kiinteästi tähän hankkeeseen.

- Kyllähän tämä on iso haaste viedä eteenpäin, mutta tuloksiaakin on jo tullut. Taloudellisesta tilanteesta huolimatta sisustustarvi-

Rautakesko Oy

- suomalainen, Kesko-konserniin kuuluva yhtiö
- harjoittaa rauta- ja sisustustarvikekauppaa sekä maatalouskauppaa
- johtaa ja kehittää vähittäiskauppaketjuaan sekä yrityspalvelumyyntiä; vastaa konsepteista, markkinoinnista, hankinta- ja logistiikkapalveluista, kauppapaikkaverkostosta sekä kauppiasresursseista
- tuotelinjoina rakennustarvike, lvi, työvälineet ja pienrauta, sisustus, kodinkoneet ja kalusteet sekä piha ja puutarha
- markkinajohtaja omalla alueellaan
- viidenneksi suurin rautakauppayhtiö Euroopassa
- viisi liikeketjua (K-rauta, Rautia, K-maatalous, Byggmakker ja Senukai) kahdeksassa maassa (Pohjoismaat, Baltia, Venäjä ja Valko-Venäjä)
- 360 vähittäiskauppaa
- 30 000 – 50 000 tuotetta
- omia, eri kohderyhmille suunniteltuja tuotemerkkejä Cello, Fiorin, Prof ja FXA
- työllistää noin 11 000 henkilöä
- vähittäismyynti runsaat 3,9 miljardia euroa vuonna 2008

kemynti on suurin piirtein samalla tasolla kuin viime vuonna.

- Erytisen vahvoja olemme seläisissä tuoteryhmissä kuin kaake-

lit, laminaatit, parketit sekä suihkuseinät ja –kaapit. Myös tapetit, kylpyhuonekalusteet ja paneelit ovat hyviä tuoteryhmiä. ■