

Artikkelin teema: MENESTYJÄT

”Kova kysyntä yllätti meidät täysin” - Korona ja energiakriisi vauhdittivat Jalotakan myyntiä

Kauppalehti 18.10.2022 16:00

Kotkalainen tulisijamyymä ja hormivalmistaja ei ole siirtänyt tuotantoaan halvemman kustannustason maihin.

KOTKA – Kiertoilmatakassa palavat puut luovat lämpöä ja rauhallista tunnelmaa Kotkan Karhulassa sijaitsevaan *Jalotakka Oy:n* myymälään. Toimitusjohtaja **Niko Muurinen** asettelee takkaan muutaman klapin lisää ja sulkee luukun.

”Luotan vielä ensi vuoteen, mutta sen jälkeen tulevaisuus on hyvin haasteellinen”, Muurinen pohtii.

Jalotakka myy tulisijoja ja pihatuotteita sekä valmistaa itse hormoneja ja metalliteollisuuden komponentteja. Yhtiöllä on tuotantotilat Karhulassa sijaitsevan myymälän yhteydessä. Kivijalkamyymälöitä on myös Lahdessa ja Kouvolassa.



Inflaatio. Pelkästään energian hinnat ovat meillä tuplaantuneet viime vuodesta, sanoo Jalotakka Oy:n toimitusjohtaja Niko Muurinen. KUVA: KUVA: TIINA SOMERPURO

Muurinen kertoo, että koronapandemia alkoi lisätä myyntiä selvästi jo kesällä 2020.

”Kova kysyntä yllätti meidät täysin. Jouduimme vähentämään muuta työtä ja keskittymään lähes pelkästään tulisijojen ja pihatuotteiden myyntiin.”

Tänä vuonna takkojen myyntiä on lisännyt energiakriisi.

”Juuri nyt näyttäisi siltä, että ensi vuonna pihatuotteiden kysyntä voi olla aiempaa hiljaisempaa, mutta takkoja menee jopa enemmän kaupaksi kuin tänä vuonna”, Muurinen arvioi.



Hormientekijä. Metallimies Antra Löövi hitsaa tulisijaan asennettavan hormin saumoja Jalotakka Oy:n tehtaassa Kotkan Karhulassa. KUVA: TIINA SOMERPURO

Muurinen jatkaa Jalotakassa isänsä ja setänsä elämäntyötä. Kotkalainen perheyrittäjä on perustettu vuonna 1984. Alkuaikoina yritys valmisti takkoja myös itse, mutta myöhemmin oma tuotanto on keskittynyt takkahormeihin ja metalliteollisuuden alihankintaan.

”Olen ollut vetovastuussa kohta kaksi vuotta. Perheyrittäjän siirtyminen eteenpäin ei ole missään nimessä helppo ajanjakso. Isäni on nyt harjoitellut kesän lopusta lähtien eläkkeelle jäämistä.”

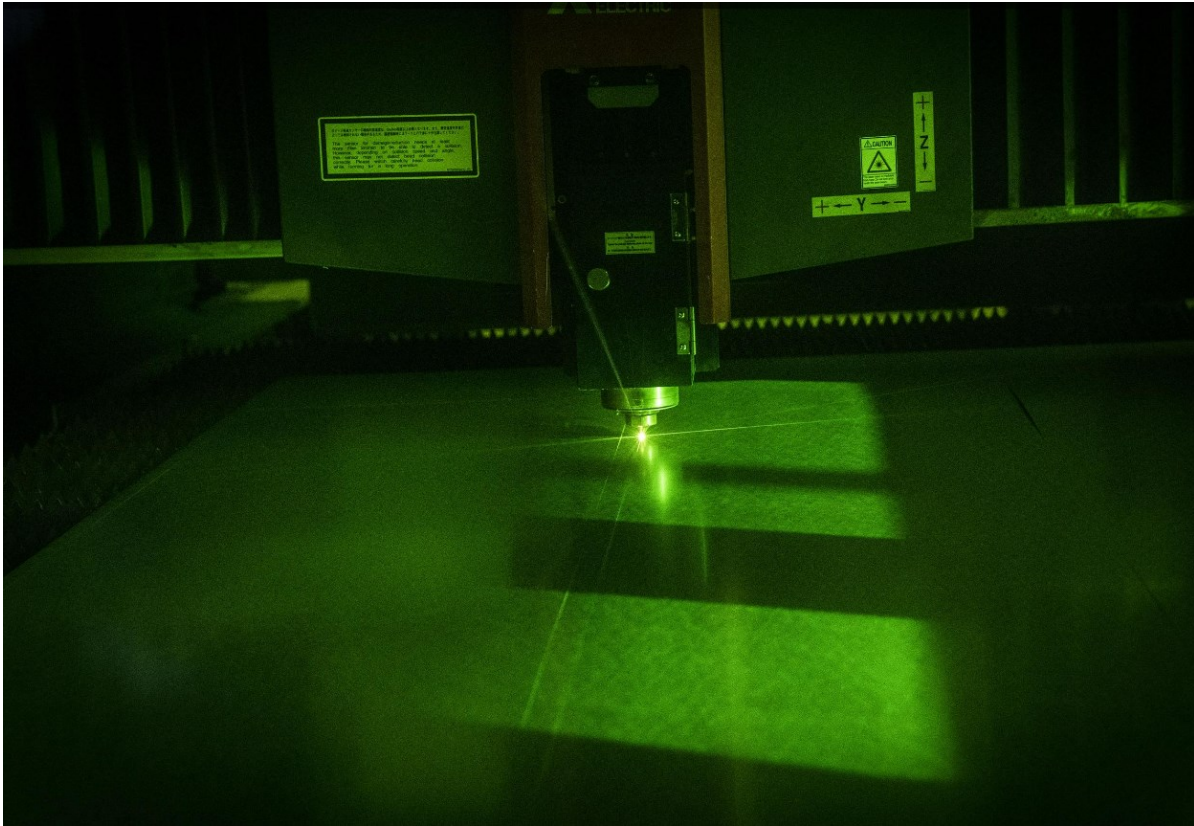
Niko Muurinen kertoo tehneensä päätöksen lähteä jatkamaan isänsä ja setänsä yritystä 14 vuotta sitten 24-vuotiaana.

”Silloin puhuimme isäni kanssa aiheesta ensimmäisen kerran vakavasti.”

Niko Muurisen lisäksi myös hänen siskonsa **Nina Jämsen** on mukana yrityksen toiminnassa. Hän vastaa talousjohtajana yrityksen taloushallinnosta.

”Olen rakentanut johtoryhmää uusiksi ja jakanut vastuuta eri ihmisille. Nyt on vasta rakennettu kivijalkaa ja seuraavaksi olisi tarkoitus saada vietyä uusi toimintatapa myös itse bisnekseen”, Muurinen kertoo.

”Haluan tehdä asioita aiempaa avoimemmin ja tehokkaammin ja kasvattaa yritystä isommaksi toimijaksi Suomessa. Tuotannossa pysyn sen verran mukana, että tiedän mitä täällä tapahtuu.”



Tarkkuutta. Kuitulaser leikkaa peltiä erittäin tarkasti. Jalotakka Oy:ssä on investoitu viime vuosina satoja tuhansia euroja uuteen konekantaan. KUVA: TIINA SOMERPURO

Jalotakka ei ole siirtänyt tuotantoa halvemman kustannustason maihin.

”Meille on ollut tärkeää säilyttää tuotanto Suomessa. Kun savupiipusta puhutaan, puhutaan myös turvatuotteesta”, Muurinen muistuttaa.

Kysymys on Muurisen mukaan myös arvoista. Kotimaisuus on ollut perheyrietykselle aina tärkeää. Myös asiakkaat arvostavat sitä, että tuotteet on tehty Suomessa.

”Olemme rakentaneet liiketoimintaa aina siten, että meillä on monta tukijalkaa. Alihankinta on tullut mukaan siksi, että jos kuluttajamarkkina jostain syystä sakkaisi, teollisuuden tilaukset kuitenkin yleensä siinäkin tilanteessa vetäisivät jollakin tavalla.”

Jalotakka on lähes velaton yritys. Yritys on kasvanut pääasiassa tulorahoituksella. Velkarahalla ei ole haluttu vauhdittaa kasvua.

”Taantumasta voi tulla pitkäkin ja vaikeat ajat ovat edessä. Jos kuluttajamarkkina alkaa sakata, sitten ujutamme jalkaa enemmän teollisuuden puolelle tai sitten kehitämme uusia tuotteita”, Muurinen sanoo.



Janne Pöysti

Yritys

Jalotakka Oy

Tekee: Myy tulisijoja ja pihatuotteita sekä valmistaa hormeja ja metalliteollisuuden komponentteja

Perustettu: 1984

Kotipaikka: Kotka

Toimitusjohtaja: Niko Muurinen

Henkilöstö: 19

Liikevaihto: 4,9 milj. euroa (2021)

Nettotulos: 0,5 milj. euroa (2021)

Omistus: Mikko Muurinen 40 %, Antti Muurinen 30 %, Niko Muurinen 10 % ja Nina Jämsen 10 %

Menestyksen avaimet:

1 Vahva asiakaspalvelu. "Olemme toimineet aina asiakaslähtöisesti ja panostaneet laatuun sekä turvallisuuteen."

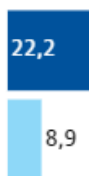
2 Jatkuva uudistuminen. "Olemme kehittäneet aina uusia tuotteita ja pyrkineet myös uusille markkinoille."

3 Hyvä henkilökunta. "Työntekijämme ovat hyvin motivoituneita ja he tekevät kovasti töitä. Vaihtuvuus on ollut vähäistä."

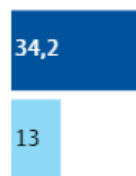
Yritys verrattuna toimialaan



Liikevaihdon kasvu
Prosenttia



Sijoitetun pääoman tuotto
Prosenttia



Omavaraisuusaste
Prosenttia



LÄHTEET: ALMA TALENT TIETOPALVELUT, TILASTOKESKUS