

SabriScan

– globaalin toimittajan on toimittava paikallisesti



SabriScan valmistaa myös fresnel-inserttejä

SabriScan Oy toimittaa korkealaatuisia ruiskuvalumuotteja asiakkailleen globaalisti. Uudenlainen toimintamalli vauhditti yrityksen viime vuonna hurjaan 50 %:in kasvuun.

Teksti: **Vesa Taitto** Kuvat: **SabriScan Oy ja Vesa Taitto**

SabriScan Oy:n pääpaikka on Riihimäellä. Lisäksi tytäryritykset on perustettu palvelemaan globaaleja asiakkaita Romaniaan, Intiaan ja Marokkoon.

– Perustin tämän yrityksen 1998 Espoon Kivenlahteen. Alkuvaiheessa SabriScan keskittyi tekniseen tukkukauppaan, mutta jo vuoden 1999-2000 vaihteessa meillä valmistettiin itsekin muotteja, muistelee toimitusjohtaja **Jari Kokkonen**.

– Tulin SabriScanille vuonna 2000 ja siinä vaiheessa SabriScanilla valmistettiin lähinnä vaativia inserttejä. Saimme silloin palkattua paljon vanhoja alan ammattilaisia ja meillä oli hyvät valmiudet panostaa täysillä muottituotantoon. Parhaina vuosina teimme omassa tuotannossa noin 60 muotia vuodessa. Edelleen vaikka tuontikauppa on isoin muottien lähde, on myös omassa tuotannossa vuosittain selkeää kasvua eli ei kaikkea edelleenkaan tuoda ulkomailta, kertoo muotiliiketoiminnasta vastaava johtaja **Petri Kurki**.

– Saimme merkittävästi uskottavuutta vuonna 2001, kun onnistuimme toimittamaan Perlokselle neljässä viikossa Nokialle tarkoitetun muotin. Silloin 2000-luvun alussa oli kuitenkin nähtävissä, että kännykkämuotteihin panostaminen ei ole oikea strategia. Vanhojen kontaktien avulla pääsimme tarjoamaan merkittäville asiakkaille kuten Fiskarsille ja Hellalle ja niiltä ajoilta meillä on vielä monia asiakkaita, sanoo Kurki.

– Kilpailu alkoi kiristyä huomattavasti ja 2005 meidän oli uudistuttava. Kehitimme enakkoluulottomasti toimittajaverkostoa Kiinassa

oman valmistuksen lisäksi. Tarkoitus oli aluksi tuoda vain helpot muotit Kiinasta, mutta onnistuimme kehittämään valmentamalla ja teknologiasiirroilla myös osaamista vaativampien muottien tekemiseen. Tänä päivänä meidän toimittajien kyvykkyys on erittäin hyvällä tasolla verrattuna kansainväliseen tasoon, kertoo Jari Kokkonen.

Tarkka suunnittelu ja projektinhallinta takaavat tuontimuottien laadun

Oman Riihimäellä olevan valmistuksen lisäksi SabriScanilla on useita toimittajapartnereita Shenzhenin alueelta Kiinasta.



”SabriScan Oy:n bisnesmalli perustuu globaaliin toimitukseen ja valmistuskapasiteettiin, paikalliseen palvelukumppanuuteen, korkeaan laatuun ja insinööriosaamiseen”, listaa muotiliiketoiminnan johtaja Petri Kurki.

– On muotti valmistettu missä hyvänsä, niin sama laatusovaitimus on aina. Olemme vierailleet vuosien varrella sadoissa kiinalaisyrityksissä löytääksemme oikeat partnerit. Tällä hetkellä meillä on useita eri tyyppisiä toimittajia ja vanhimmat säilyneet liiketoiminta suhteet ovat vuodelta 2008. Olemme tuoneet jo yli 2000 työkalua Kiinasta eli kokemusta näistä projekteista on kertynyt hyvin, kertoo Petri Kurki.

– Meillä on kansainvälinen verkosto, josta pystymme löytämään sopivimmat tekijät kuhunkin projektiin. Projektipäällikön toiminta on hyvin tärkeää ja meiltä pitää olla aina joku paikan päällä Kiinassa, jotta pystymme varmistamaan projektin etenemisestä. Muotin ”sielu” suunnitellaan aina Suomessa ja asiakkaan kanssa katselmoidaan ja hyväksytään muotit. Suunnitteluvaiheessa on tärkeää myös varmistaa muotin kyvykkyys tuotannossa ja helppo huollettavuus jatkossa. Siinä haluamme olla parhaita, painottaa Kurki.

Pärjätäkseen on kyettävä muuntautumaan

SabriScanilla on mittava referenssilista merkittävistä ajoneuvo-, sähkö- ja elektroniikkateollisuuden toimijoista kuten esimerkiksi Hella, Ensto, ABB, Kemppi, Varroc ja monet muut. Tuotevalikoimassa ovat ruiskuvalu-, painevalu- ja erikoismuotit sekä optiset insertit. Tärkeänä osana ovat myös elinkaari palvelut, joilla pyritään palvelemaan asiakasta lähellä heidän tuotantoaan.

– Puhtaasti tuotantotekniseltä kannalta meillä on erittäin vahva koneistus- ja valmistustekninen osaaminen, mikä on jalostunut vuosien varrella. Meillä on paljon pitkän linjan tekijöitä ja tätä tieto-taitoa arvostetaan kentällä, argumentoi Kurki.

– Tärkeä ominaisuus tässä kilpailussa pysyäkseen on kyky muuntautua. Kivijalat voivat muuttua ja ei saa hirttäytyä vanhaan. Kuljemme asiakkaidemme mukana ja pyrimme olemaan hyvin lähellä heidän tuotekehitystään. Olemme tarkastelleet koko liiketoimintamalliamme ja uskoaksemme meillä on tarjota ainutlaatuinen paketti, sanoo toimitusjohtaja Kokkonen.

– Liiketoimintamallimme perustuu saumattomaan kokonaisuuteen, joka globaalit toimitukset yhdistetään paikallisiin palveluihin ja tekniseen osaamiseen. Pystymme tarjoamaan kustannustehokkaan kokonaisratkaisun, jossa kaikki asiakkaalle turha tuottamaton työ on minimoitu LEAN-periaatteiden mukaisesti, sanoo Petri Kurki.

Kasvu tulee viennistä, mutta investointeja tarvitaan

Tällä hetkellä noin puolet SabriScanin liikevaihdosta tulee viennistä. Lisäkasvua haetaan mm. Marokosta.

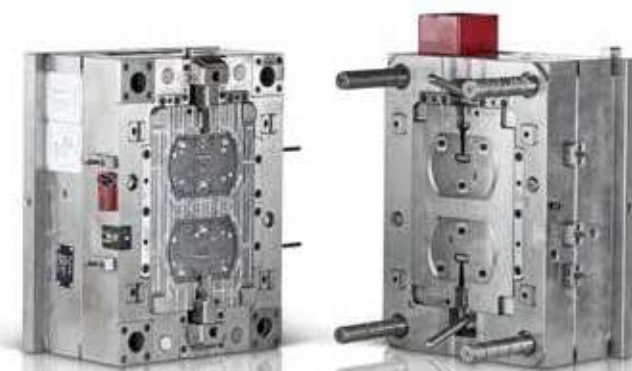
– Tangerissa, Marokossa ollaan kehittämässä autoteollisuusklusteria. Meillä on ollut hyvät kontaktit aina ministereitä myöten ja olemme juuri allekirjoittaneet sopimuksen Marokon kauppa- ja teollisuusministeriön kanssa. Tämä lisää meidän haluttavuuttamme, kun olemme mukana tässä ekosysteemissä. Heidän tavoitteenaan on valmistaa jopa miljoona autoa muutaman vuoden kuluttua, kertoo Kokkonen.

– Meillä on hyvä myyntiverkosto ympäri maailmaa. Globaali myyntijohtajamme Basan Patil pystyy nyt keskittymään hyvin uusien asiakaspotentiaalien kartoittamiseen ja ovien avaamiseen, kertoo Kurki.

– Kapasiteetti ei juuri tällä hetkellä tuota meille ongelmia, mutta investointeja tarvitaan monen paikkaan. Haluamme lisätä riippumattomuuttamme ulkopuolisista toimijoista. Lisää investointeja tarvitaan myös henkilöstöön, sillä sitä tarvitaan projektien lisääntyessä. Investoimme myös Marokkoon, jonne tulee täyden palvelun muottien tuotantolaitos, kertoo Kokkonen.



Muottiliiketoiminnan johtaja Petri Kurki, myynnin ja markkinoinnin koordinaattori Kati Kamunen ja tuotantopäällikkö Jarnon Lundahn



Korkealaatuiset muotit globaalisti



SabriScanin yksi monesta asiakastoimialasta on autoteollisuuden valot