

LAATU RATKAISEE



OUTI JÄRVINEN/KL

LEANNÄKY. Sabriscanin työnjohtajat ohjaavat tuotantoa mahdollisimman paljon lattiatasolta. "Visual management" taas tarkoittaa sitä, että vaikkapa työkalujen paikat ovat nopeasti hahmotettavissa värikoodausten avulla. Kuvassa johtaja Ari Väisänen (vas.), toimitusjohtaja Jari Kokkonen ja vientijohtaja Basan Patil.

Sabriscanin kiikarissa on iso kasvuharppaus

Metalli- ja muoviteollisuuden alihankkija Sabriscan rakensi Lean-järjestelmästä vahvan selkärangan.

Riihimäki

Eeva-Stiina Pesonen
 eeva.pesonen@kauppalehti.fi

Sabriscanin omistaja ja toimitusjohtaja **Jari Kokkonen** on selvästi helposti innostuvaa ihmistyyppiä. Seläistä, joka ei hevin luovuta. Kokkonen onkin perheyrittäjä toisessa polvessa.

Suunnitelmat ovat nytkin selvät. Kokkonen metalli- ja muoviteollisuuden alihankintayritys suunnittelee uutta vahvaa kansainvälistä kasvua, vaikka jossain vaiheessa viime vuosikymmenellä Sabriscan oli vaarassa mennä nurin.

Sabriscan tarjoaa ratkaisuja kone-, metalli- ja muoviteollisuuden tarpeisiin. Se valmistaa Riihimäen konepajassaan tällä hetkellä muun muassa autojen muovisten valo-osien metal-

limuotteja maailman suurimmille valvovalmistajille.

Sabriscan suunnittelee tällä hetkellä valtavaa kasvuharppausta, jossa tavoitteena on napata valitsemisään asiakkuuksissa 10-15 prosentin osuus Euroopan autovalojen muotimarkkinoista. Kokonaismarkkinapotentiaali on yli satakertaisesti Sabriscanin tämänhetkisen liikevaihdon, Kokkonen kertoo.

Sabriscanilla on useita kansallisia ja kansainvälisiä kumppaneita suunnitelmiansa tukena.

"Seuraava vaihe on, että Sabriscan, jonka näette täällä Riihimäellä, viedään lokaalisti asiakkaiden lähelle", Kokkonen sanoo.

Kasvua Sabriscanille kertyy myös jo tälle vuodelle noin 30 prosentin verran ja tulos kaksinkertaistuu, kertoo Kokkonen.

MUTTA palataan hiukan taaksepäin, vuoteen 1998, jolloin kännykkäbuumi kukoisti ja Suomen taloudella meni hyvin. Silloiset Nokian alihankkijat eivät saaneet riittävän hyvälaatuisia kännykkämuotteja, riittävän nopeasti eivätkä riittävän halvalla.

Kokkonen sai liikeidean. Hän perustaisi Sabriscanin, jonka teknologiaosaaminen toisi kännykkävalmistuksen rattaisiin lisää ketteryttä, joustavuutta ja kustannustehokkuutta. Sabriscan onnistuikin tarjoamaan apua asiakkaiden ongelmiin ja liike-toiminta kasvoi kovaa vauhtia.

Kovin buumi sijoittui vuosille

”Meillä on kyky ja halu kansainvälistyä Sabriscanin alkuperäisellä liikeidealla.”

Jari Kokkonen toimitusjohtaja

2002-2007, mutta sitä seurasivat kiipeä oppivuodet.

"Kaikki meni hyvin, kunnes tuli rakennemuutos, jossa suomalaisfirmat alkoivat ulkoistaa tuotantoaan Aasiaan", kertoo Kokkonen.

Asiakkaat lähtivät. Sabriscan joutui kassakriisiin. Monen mutkan kautta yhtiö kuitenkin selviytyi.

KRIISISTÄ selvitettiin ja vaikeuksista viisastuneena Kokkonen alkoi rakentaa Sabriscanin tuotantoa Lean-järjestelmän pohjalta.

Yksi Kokkonen yrityksen tämän päivän ydinarvoista on pitkäjänteinen kehittäminen, johon Lean sopii mainiosti. Lean istuu hienosti myös Sabriscanin alkuperäiseen liikeideaan, joka oli lisätä ketteryttä, joustavuutta ja kustannustehokkuutta asiakkaille, Kokkonen sanoo.

"Meillä on kyky ja halu kansainvälistyä Sabriscanin alkuperäisellä liikeidealla", hän sanoo.

Muun muassa autovaloteollisuuden kasvusuunnitelmiin Lean luo elintärkeän pohjan.

"Lean on olemassaolomme edellytys."

KÄYTÄNNÖSSÄ Lean näkyy Sabriscanissa kaikkialla, kun kulkee Riihimäen hyvin järjestetyn konepajan läpi. Keltaisten Post-it-lappujen täyttämisiä tauluja on siellä täällä. Jokainen työntekijä voi muun muassa nähdä kunkin projektin kulun ja siihen tarvittavat toimenpiteet, korjaukset ja niin edelleen yksityiskohtaisesti. Prosessit ovat avoimia ja nopeasti hahmotettavissa ja myös korjattavissa.

Käytössä on "shop-floor-management", eli työnjohtajat johtavat tuotantoa mahdollisimman paljon lattiatasolta. "Visual management" taas tarkoittaa, että vaikkapa työkalujen paikat ovat nopeasti visuaalisesti hahmotettavissa värikoodausten avulla.

Laajemmin katsottuna Leanissa keskitytään kokonaisuuden optimoimiseen ja tavoitteena on tuottaa asiakkaalle parasta mahdollista arvoa tuottajan tarpeet huomioiden.

Tämä tarkoittaa sitä, että tuottaja keskittyy prosessissa niihin asioihin, jotka edistävät parhaiten asiakkaan halua lopputulosta, ja tämä tuo asiakkaalle arvoa, kuten kustannustehokkuutta.

Tällä palstalla tutustutaan työyhteisöihin, jotka parantavat kilpailukykyään panostamalla laatuun systemaattisesti.

Sabriscan (2013)

Liikevaihto: 3,9 milj. euroa
Liikevoitto: 0,12 milj. euroa
Henkilöstö: 16
Toimiala: erikoiskoneistukset, muotintuotanto, konsultointi

LÄHDE: SABRISCAN

Näin kehitämme

Sabriscanilla on käytössä Lean, Agile Scrum, ISO9001 sekä EFQM-malli. **Leanin** tärkeimpiä elementtejä Sabriscanilla on shop-floor-management, johon kuuluvat johdon katselmukset, johdon osallistuminen oppimista-pahtumiin ja johdon toimiminen valmentajana työntekijöille. Sabriscan keskittyy arvovirtakuvauksiin ja niihin linkitettyihin prosessikuvauxiin indikaattoreineen. Käytössä on myös jatkuvan oppimisen ja kehittämisen ketterät, agiilit menetelmät, jotka sisältävät valtavan määrän erilaisia Lean-työkaluja, joita on sovellettu yrityksen tarpeisiin.

Kaikki mainitut on nivottu yhdeksi johtamisjärjestelmäksi eli toimintajärjestelmäksi. Tämä lienee melko poikkeuksellista.

Tärkein auditointi tehdään sisäisillä jatkuvilla oppimismenetelmillä, joihin osallistuu koko henkilökunta. Tärkeimmät asiakkaat suorittavat heille tärkeistä prosesseista auditoinnit. Näin tekee esimerkiksi saksalainen autoteollisuus. Heiltä Sabriscan saa myös kehitysehdotuksia.

Sertifioija DNV GL on suorittanut riippumattomana organisaationa koko johtamisjärjestelmän auditoinnin. Myös ympäristö- ja turvallisuusaspektit on nivottu johtamisjärjestelmään. Turvallisuusjohtamisen on auditoinut Puolustusvoimien turvallisuuspäällikkö. Laatukeskus Excellence Finland Oy arvioi toiminnallisen erinomaisuuden piirteitä kattavalla EFQM-mallilla.

LÄHDE: SABRISCAN

LAATUHAASTE

Suomen Laatuyhdistys heittää Sabriscanille laatuhaasteen ja kysyy:

"Kuinka toiminnassanne varmistatte laadulla tulevat kasvutavoitteet?"

Sabriscan vastaa: "Tavoitetilamme on kuulla asiakkaidemme suusta: 'Sabriscan on meille merkittävä toimija.' Kuullessamme tämän usein, olemme kasvaneet. Merkittävään kasvuun auttaa siis laatu.

Asiakkaiden tarpeet laadussa liittyvät nopeisiin ja ennustettaviin toimituksiin, aleneviin kustannuksiin, korkeaan tuotelaatuun, palvelun helppouteen sekä haluun saada innovaatioita ja ratkaisuja oman liiketoiminnan edistämiseen.

Työntekijöillä laatu näkyy työn merkittävyyden, avoimuuden, arvostamisen ja työssä onnistumisen kautta. Toiminnallista laatua on esimerkiksi koneiden ja laitteiden käytettävyyden, nopeus ja kyvykkyys.

Näiden laatutekijöiden taso estää tai mahdollistaa yrityksen kasvun."