Viisikymmentä ensimmäistä vuotta

Joku viisas mies sanoi kerran, että ystävät tulevat ja menevät, mutta viholliset kasautuvat. Samaa voidaan sanoa suhteista, jotka kehittyvät yhtiön ja sen asiakkaiden välille.

Vuonna 1990 Yritys Oy voi viettää viidettäkymmenettä vuosipäiväänsä. Monet tuonti- ja vientiliikkeet ovat tänä aikana aloittaneet komeasti ja joutuneet antamaan periksi, mutta Yritys Oy kukoistaa edelleen. Yritys Oy:n menestyksestä on sepitetty monenlaisia teorioita, mutta todellinen syy on huolellinen asiakassuhteiden hoito ja jatkuva pyrkimys tarjota laadukkaita tuotteita edullisin hinnoin.

Tässä raportissa tutkitaan Yritys Oy:n historiaa, nykyisyyttä ja tulevaisuuden suunnitelmia. Keskitytään niihin ominaisuuksiin, jotka ovat yrityksille tärkeitä kilpailun puristuksessa.

Sodan vaikutus

Oli vuosi 1939, ja sodan aavisteluista oli tullut painajaismainen totuus. Kun kuljetusyhteydet olivat poikki ja viestitkään eivät kulkeneet, kansainvälinen liike-elämä oli lähes pysähdyksissä. "Äkkiä koko talouselämä valjastettiin edistämään hengissä säilymistä. Tuotantovälineet muutettiin muutamassa päivässä sotakoneistoksi. Mukavuuksista luopuminen oli kansalaisvelvollisuus."

Se oli huonoa, jopa mahdotonta aikaa ruveta luomaan tuonti- ja vientiyritystä. Mutta Heikki Kivi ei ollutkaan mikään tavallinen mies.

Postimyynnin synty

Heikki Kivi tiesi, että näin kriittisessä tilanteessa vaadittiin peräänantamatonta yritteliäisyyttä. Hän ymmärsi myös, että hänen itämaisten seinävaatteiden kauppansa olisi mennyttä, ellei hän pystyisi toimittamaan tuotteita perille. Tänä aikakautena Heikki Kivi totesi, "Näytti siltä, ettei ollut mitään mahdollisuutta selvitä taloudellisesti. Sain kuitenkin päivän pimeimpinäkin hetkinä voimaa ja uskoa, kun muistin mitä uhrauksia viiden lapsen kasvattaminen vaati leskiäidiltä."

Katsaus taaksepäin

Menneisyys voi auttaa ymmärtämään, mutta nykysyys on se asia, joka merkitsee. Raportin tässä osassa yritämme antaa yleiskuvan Yritys Oy:stä, sen toimintaperiaatteista ja näiden vaikutuksesta tulevaisuuden suuntiin.

Ohjaus vai johtaminen

Organisaation luonteen määrää usein sen organisaation perustajan persoonallisuus. Kun tutkimme Korukivi Oy:n toiminta-ajatuksia, niissä voidaan heti nähdä yhden miehen, Heikki Kiven vaikutus.

Vastakkaisista neuvoista piittaamatta Heikki Kivi on aina ollut vahvasti sitä miltä, että työntekijöitä pitää ohjata, ei johtaa. Tämän periaatteen mukaisesti hän on pyrkinyt antamaan työntekijöille sananvaltaa sekä työnkuvaa, että yrityksen tulevaisuutta hahmoteltaessa.

Optimiorganisaatio

Vaikka työntekijöihin on kiinnitetty jatkuvasti huomiota, yhtiön päämäärä on ollut tarjota laatutuotteita edullisimpaan mahdolliseen hintaan. Tämä johtoajatus määrää edelleen yrityksen tavoitteet ja suunnan.

Kuten käyttökulujen taulukosta nähdään, tästä johtoajatuksesta on lähtenyt ajatus avata omia jakelukanavia.

Kun vuonna 1989 oli avattu useita vähittäismyymälöitä, myynti kasvoi viimeisen neljänneksen aikana 50 %. Kuten taulukosta näkyy, käyttökulut olivat kuitenkin usein yli kaksi kertaa suuremmat kuin kolmantena neljänneksenä.

Vaikka osa kuluista kasvoi merkittävästi, kokonaiskeskiarvo oli selvästi alle myynnissä tapahtuneen 50 prosentin kasvun. Tämä huomattava saavutus on osaltaan huolellisen suunnittelun ja konsulttimme ennusteiden luotettavuuden ansiota.

Ei kuitenkaan pidä unohtaa, että laaja asiakaskanta postimyynnissä on se pohja, jolle vähittäismyyntiverkon luominen rakentuu.

Vähittäismyynnin ja postimyynnin vertailu osoittaa, että postimyynnillä on vielä kattavat markkinat huolimatta joidenkin postimyyntiyritysten väärennetyistä raporteista.

Viisikymmentä seuraavaa vuotta

Vaikka viime kuukausina saavutettu kasvu on myönteinen merkki, tulevaisuudessa kohtaamme ongelmia, joihin pitää kiinnittää huomiota.

Jos toimeen käydään tarmokkaasti, yhtiöllä on edessään oikein hyvä ja jännittävä tulevaisuus sekä 90-luvulla että myöhemminkin.

Laajentuvat markkinat

Yritys Oy on aina tarjonnut asiakkailleen laajan valikoiman itämaisista seinävaatteista koruihin. Silti olemme useimmiten valinneet vain niitä tuotteita, joiden menekki on tiedetty suureksi.

Viimeaikaiset kehityssuunnat osoittavat kuitenkin, että sellaisillakin tuotteilla kuin itämaiset kalusteet ja soittorasiat voidaan saavuttaa voittoa. Itse asiassa tutkimuksemme viittaavat siihen, että soittorasioista saattaa tulla pitkäaikainen, erittäin tuottava investointi.

Yrityksen laajentuminen

Kun yritys kasvaa liian nopeasti, on mahdollista, että asiakas jää pienemmälle huomiolle kuin yritys itse. Varmistaakseen, että asiakas tuntee itsensä edelleen tärkeäksi, Yritys Oy on varannut 10% osuuden nettotuloista joka vuosi käytettäväksi asiakaspalveluun, kuten tukipuhelut, tuotteen turvallisuusohjeet ja ilmainen lastenvahti vähittäismyymälöissä.

Lisäksi yrityksen kasvun seurantaan on perustettu erityinen komitea, jotta kaikki yrityksen työntekijöiden ja asiakkaiden tarpeet pystytään täyttämään.

Komitea koetaan hyvänä osoituksena Yritys Oy:n periaatteista toimia asiakkaan hyväksi ja osoittaa todeksi sanonnan, että asiakas on aina oikeassa.