

Sol hakee liikevaihtoonsa kovaa kasvua ulkomailta

Palveluyhtiö aikoo kasvaa Venäjällä vuosittain kolmi-numeroihin lukuihin

Esko Lukkari
esko.lukkari@kauppalehti.fi

Kasvuhakuinen Sol-konsernin otti viime vuonna ”lukua”, mutta usko tänä vuonna palaavansa reilun parinkymmenen prosentin kasvu-uralle.

–Totta on, että viime vuonna liikevaihtomme kasvoi vain neljä prosenttia ja ulkomailta tuli takapakkia. Tänä vuonna tavoittelemme yli 200 miljoonan euron liikevaihtoa eli yli 20 prosentin kasvua, sanoo toimitusjohtaja **Anu Eronen**.

Konsernin kahdessa leipälajissa eli pesulatoiminnassa ja siivouksessa Suomen markkinat ovat lähes tapisia. Siksi kasvun pitää tulla uusilta aloilta ja ulkomailta.

–Suomessa voimme kasvaa reilusti esimerkiksi kiinteistöliiketoiminnassa, turva- ja vartiointipalveluissa ja henkilöstövuokrauksessa, hän sanoo.

Kiinteistöjen huollossa Sol on nappanut asiakkaikeeseen Ylen, Orton sairaalan ja tukun jääkiekko- ja urheiluhalleja. Alalta syntyy jo 20 miljoonan euron liikevaihto. Turvapalveluissa yhtiö on noussut 15 miljoonan euron liikevaihdollaan viiden suurimman joukkoon. Asiakkaina on Finnaviaa, liikekeskuksia ja oppilaitoksia.

Suomalaisen palveluliiketoiminnan kapeaan kärkikastiin kuuluvan yrityksen on silti kansainvälistyttävä.

Yhtiö yltää Virossa 12 miljoonan euron liikevaihtoon, mutta Venäjän luku on vain neljä miljoonaa euroa. Itänaapurin omintakeinen liiketoimintakulttuurikin on tullut jo yhtiölle tutuksi.

–Meidän pitää pystyä kaksin-kolminkertaistamaan vuosittain lähi-vuosina Venäjän liikevaihtomme. Meidän pitäisi 8-10 vuodessa pystyä tekemään puolet liikevaihdoistamme ulkomailta, hän sanoo.

Osti L&T:lta

Sol osti viime viikolla L&T:n Moskovan siivousliiketoiminnan. Sen liikevaihto on pari miljoonaa euroa. Solilla on pesula sekä Pietarissa että Moskovassa, mutta Erosen mukaan niiden yhteismäärän pitäisi olla vähintään 40, jotta toiminnan saisi kunnon kannattamaan.

–Ulkomaille investoiminen ja samanaikaisesti toiminnan pitäminen kannattava on tieteenkin haaste, hän sanoo

–Tavoitteena on kannattava kasvu ja laadukas toiminta. Venäjällä koko palvelukulttuurin asema on sellainen, että meilläkin ongelmana on henkilöstön rekrytointi.

Pesulatoiminnassa Solilla ei ole maassa merkittäviä länsimaisia kilpailijoita ja sama pätee myös siivoukseen.

–Ajatus, että palveluista maksetaan ja niitä teetetään ulkopuolisilla on vasta juurtumassa sinne, Eronen sanoo.

Sääpalvelua yrityksille

Ketteränä perheyriksenä Sol on hankka lähtemään uusien palveluiden perään. Nyt putkessa on yrityksille suunnattu Ilmatar-sääpalvelu. Se on VTT:n, Tekesin ja Forecan kanssa kehitetty ennakkotietojärjestelmä, joka kertoo kiinteistöasiakkaille säätilan muutokset.

–Asiakas voi reaaliaikaisesti internetin tai matkapuhelimen kautta seurata vaikkapa lumikertymiä, sateita ja tuulia ja varautua toimenpiteisiin, sanoo Solin liiketoimintajohtaja **Marco Mäkinen**.

–Olemme testanneet järjestelmää vuoden kiinteistöistämme ja huomanneet, että sillä säästää rahaa. Palveluita on kolmea tasoa ja halvimmillaan se maksaa yritykselle muutamman satasen kuukaudessa, Mäkinen sanoo.

Kasvu Venäjältä. Sol-konsernin toimitusjohtaja Anu Eronen lataa palveluyhtiölleen kovat kasvutavoitteet Venäjällä. Lähivuosina joka vuosi yhtiö aikoo kasvattaa liikevaihtonsa kaksin-kolminkertaiseksi. Alle 10 vuodessa Solin myynnistä jo puolet pitäisi tulla ulkomailta.



ILKKA LAITINEN/AL