

Katot ja ulko-verhous kuntoon

VALMISTUTTUAAN AMMATTIKOULUSTA 80-LUVUN puolivälin jälkeen **Jukka Rämö** työskenteli muutaman vuoden palkollisena, kunnes 26 vuotta sitten veti yksityisyrittäjäksi ja sillä tiellä hän on edelleen. Eikä ole valintaansa katunut. Yritys sai nimen Katto Kuntoon ja kuten nimi kertoo, Rämön yrityksen päätuote on kattoremontit. Tapaan Jukka Rämön Riihelässä, vanhan rintamamiestalon pihalla. Tällä kertaa kyseessä ei suinkaan ole kattoremontti, vaan nyt pistetään uusiksi talon ulkoverhous.

-Vaikka firman nimestä voisi päätellä, että keskitymme pelkästään kattoihin, niin hyvin paljon teemme myös ulkoverhousten uusimisia. Sisäremonttejakin teemme silloin tällöin, mutta pääosin remontit kohdistuvat ulkoverhoiluun ja kattoon selittää Rämö.

Rämön yritys työllistää 3-6 työntekijää hieman projektista riippuen. Rumpalinkadulla Rämön lisäksi ulkoverhousta oli uusimassa kolme työntekijää, **Mikko Mäkinen, Vili Liekkola ja Jaakko Virolainen.**

Rintamamiestalon ulkoverhouksen uusiminen hoituu parissa viikossa. Laudat tulevat tehtaalta

valmiiksi maalattuna, joka kuuluu hintaan. Asiakkaan ei siis tarvitse huolehtia enää maalauksesta remontin jälkeen. Takuutakin Rämö lupaa ulkoverhoukselle 15 vuotta.

-Ulkoverhouksen saa toki myös maalamattomana, mutta kyllä tämä Puumerkki Oy:n toimittama valmiiksi maalattu verhous tulee asiakkaalle paljon helpommaksi ja myös halvemmaksi. Ei tarvi maksaa maaleja ja maalarin palkkoja ja säästäähän se aikaakin tietää Rämö.

Kilpailu remonttialalla on tänä päivänä kova ja yrittäjiä on alalla niin pieniä kuin isojakin.

-Isommilla firmoilla on varaa palkata konsultit ja myyntimiehet kiertämään vanhoilla omakotitaloalueilla. Tällaiselle pienyritykselle, joka itse myy omaa tuotettaan, paras mainos on työn korkealaatu. Vaitän, että suurin osa projekteistamme tulee suositusten kautta eli viidakkorumpu kyllä toimii mainontakeinona, kunhan työ tehdään laadukkaasti. Lisäksi saattaa olla niin, että joskus se ison firman myyntimies ei ole rakentamisen ammattilainen ja toimii lähinnä provision kiilto silmissä. Silloin kokonaisvaltainen ajatus projektin vaatimista tehtävistä voi olla vailli-

nainen ja remontin lopputuloskin voi asiakkaalle olla epätydyttävä kertoo Rämö.

Miten esim. kattoprojekti etenee sen jälkeen kun asiakas on ottanut yhteyttä yritykseen ja ilmoittanut tarvitsevansa uuden katon?

- Ensinnäkin teemme ilmaisen tarjouksen, minkä jälkeen teemme selkeän ja kirjallisesti pitävän tarjouksen. Jokainen tarjous on yksilöllinen eli kohteen yksilölliset tarpeet otetaan tarkkaan huomioon.

Suoritamme sopimuksen mukaan tarvittaessa vanhan katteen purkamisen, mahdollisen lisäeristyksen ja oikaisutyön. Alustyöt ovat kattoremonteissa tärkeä vaihe. Niinpä huolehdimme rakenteiden riittävästä tuuletuksesta ja asennamme uuden alus- ja vesikatteen varusteineen. Urakan päätteeksi huolehdimme poiskuljetettavan purkujätteen asianmukaisesta lajittelusta. Lopputarkastuksen jälkeen annamme vielä kirjallisen takuutodistuksen, jonka pituus on 5-10 vuotta. Materiaaleilla on peräti 20 vuoden takuu. Kaiken kaikkiaan omakotitalon kattoremontissa menee aikaa noin viikko kertoo Rämö.

Rämön mukaan paras tae siitä, että Katto Kuntoon tekee laadukasta ja ammattitaitoista työtä on yhtiön pitkäikäisyys, luotettavuus ja jatkuvuus.

-Firmoja tulee ja firmoja menee, mutta kyllä me varmasti olemme hyvää jälkeä tehneet, kun toiminta on jatkunut jo liki 30 vuotta. Meiltä löytyy työlle aina varmasti takuumies. Näin ei asia ole, jos firman nimeä ja omistus pohjaa vaihdellaan parin vuoden välein linjaa Rämö.

Mainio esimerkki viidakkorummun positiivisesta pärinästä löytyy muuten Rämön naapurustosta Riihelänkadun läheisyydessä. Mies kun osoittaa melkein jokaisen talon lähinaapurustosta, johon hän on tehnyt katto- tai ulkoverhousremontin. Naapurit ainakin selkeästi luottavat Rämöön ammattitaitoon. Ei muuten mikään hassumpi suositus.

Petri Salomaa



Katto Kuntoon-yrittäjä Jukka Rämö uskoo, että kun työn laatu on tarpeeksi korkealaatuista, poikii se aina lisää töitä suositusten kautta.

Kattoremontit vuosien kokemuksella ja ammattitaidolla



Tässä Heinolassa sijaitsevassa kohteessa suoritettiin kokonaisvaltainen korjausremontti.

Jukka Rämö kartutti osaamista ja kokemusta kirvesmiehenä rakennusliikkeessä ammattikoulun jälkeen muutaman vuoden ja perusti sitten oman yrityksen vuonna 1989.

-Niin, se oli tosiaan vähän ennen 90-luvun lamaa, naurah-
taa Jukka Rämö. Mutta niistäkin ajoista selvittiin, töitä oli, ja yrittäjän arki on sittemmin tullut tutuksi jo 28 vuoden ajan.

Rämön yritys Katto Kuntoon Oy:n toimialueena on lähinnä Pääjat-Häme, tosin joskus työmaa voi olla pääkaupunkiseudullakin. Kuten oli viime kesänä Vantaalla. Yrityksen nimen mukaisesti asiakkaan katto laitetaan kuntoon, kattoremontit työllistävät eniten. – Emme kuitenkaan keskity pelkästään

kattoihin, teemme paljon myös kokonaisvaltaisia remonteja. Täällä Heinolan kohteessa (kuva) esimerkiksi uusimme katon lisäksi myös ulkoverhouksen ja ikkunat, kertoo Rämö.

Asiakkaina ovat pääsääntöisesti pientalojen omistajat, mutta jonkun verran työllistävät myös taloyhtiöt. Yrityksen tilauskirjat ovat pitkälle täynnä, töitä on hyvin riittänyt.

Kilpailu on kovaa tänä päivänä joka alalla. Sitä se on myös remontoinnissa. Pienellä yrityksellä ei ole tietenkään resursseja palkata myyntimiehiä kiertämään potentiaalisia kohteita. Silloin täytyy turvautua siihen osaamiseen, kokemukseen ja työn laatuun, josta on näyttöä. Se on parasta mahdollista mainosta. Tehdyt kohteet on paras viesti asiakkaille osaamisesta. Puskaradio vie viestiä eteenpäin. Puolet yrityksen töistä tuleekin naapurin tai tuttavien suosittelujen perusteella.

Ilmainen tarjouskäynti ja kirjallinen tarjous

-Meillä on onni omistaa hyvät yhteistyökumppanit. Puumerkki toimittaa kohteisiin pääasiassa puutavaran. Ruukki taas toimittaa katopellit. Lisäksi Kingi Kateruuvit, joka on kotimainen valmistaja, on aloittanut ulkokäyttöön sopivien takuuruuvien valmistamisen Suomessa. Ruuveihin ei aina kiinnitetä tarpeeksi huomiota, mutta se on merkittävä osa kokonaisuutta. Meillä on heidän edustus. Yrittäjällä täytyy olla sellaiset ”pelikaverit” joiden kanssa homma toimii, toteaa Rämö.

Kattoremontti lähtee käyntiin tietysti asiakkaan tarjouspyynnöstä. Katto Kuntoon suorittaa ilmaisen tarjouskäynnin, jonka jälkeen asiakas saa kirjallisen tarjouksen, jossa on selkeästi merkitty kohteen yksilölliset tarpeet ja hinnat.

Laadukas työ muistetaan

-Suoritamme tarvittaessa vanhan katteen purkamisen, mahdollisen lisäeristyksen ja oikaisutyön. Alustavat työt ovat tärkeä osa, eli että huolehditaan rakenteiden riittävästä tuuletuksesta ja uuden alus- ja vesikatteen asennuksesta varusteineen. Töiden päätyttyä huolehdimme poiskuljetettavan purkujätteen lajittelusta. Meiltä saa luonnollisesti kirjallisen takuun, jonka pituus on 5-10 vuotta asennuksissa ja 10-20 vuotta katemateriaaleissa, summaa Rämö.

-Yrityksiä tulee ja menee, mutta kyllä me varmaan ollaan laadukasta jälkeä tehneet, kun yritystoiminta on jatkunut jo vuosikymmeniä. Meiltä löytyy takuumies tehdyille työille, se on varma juttu.

Jukka Rämö on yrityksen toimitusjohtaja, mutta hän ei suinkaan istu toimistossa odottelemassa tilauksia, vaan on haalarit päällä työmaalla tekemässä sitä mitä on aina tykännyt tehdä. -Motivaatiota riittää, pitää aina tehdä ja touhuta, niin kai se ollut syntymästä asti, naurah-
taa Rämö.