

ERKKI HEIKKINEN

Ammattilaiset ne vasta treenaavatkin

Harkitsemiseen kului ehkä muutama sekunti.

”Se on minulle pitkä aika”, Erkki Heikkinen lisää.

Ilman muuta! Totta kai! Tietenkin Heikkinen oli valmis ryhtymään Kiinteistömaailman toimitusjohtajaksi Seppo Hämäläisen jälkeen.

Sen hän sanoi asiasta kysyneelle Kiinteistömaailman hallituksen puheenjohtajalle Kenneth Kaarnimolle, ja tiedotetta ryhdyttiin valmistelemaan saman tien.

”Vuodesta 2009 Kiinteistömaailmassa työskennelleellä Erkki Heikkisellä on ollut jo vuosia keskeinen rooli ketjun kehittäjänä. Hänen laaja kokemuksensa niin asuntokaupasta kuin yrittäjyyteen pohjautuvasta toimintamallista ja yhteistyöstä Danske Bankin kanssa edesauttaa Kiinteistömaailmaa vahvistamaan asemaansa kiinteistönvälittäjien joukossa”, 7. toukokuuta 2015 julkistetussa tiedotteessa luonnehdittiin.

Heikkinen oli luonteva valinta uudeksi toimitusjohtajaksi. Hänet tunnettiin kentällä, ja häntä oli uumoiltu toimitusjohtajaksi jo aiemmin, olihan Tommi Rytönen koulunut hänestä seuraajaansa ja nimittänyt hänet vara-toimitusjohtajaksi.

Ensi töikseen Heikkinen ryhtyi tiivistämään yhteispeliä ketjun ja yrittäjien välille. Saman tien hän laati myös itselleen viisivuotistavoitteen: keskimääräisen välittäjäkohtaisen kauppamäärän olisi noustava vähintään kahdeksan kaupan kuukaudessa.

TALVELLA 2009 prosessi oli ollut pidempi, mutta puhelinsoitosta sekin alkoi.

Finanssikriisisyksyn 2008 jälkeen Heikkisen työt Skanskalla olivat loppuneet, ja hän oli lähtenyt viettämään sapattitalvea Espanjaan. Kevääksi oli vuokrattu villa Fuengirolasta.



Webinaareilla on keskeinen rooli Kiinteistömaailman valmennuksissa ja koulutuksissa. Erkki Heikkinen käynnistelmässä webinaaria ketjuohjauksen omassa studiossa.

Helmikuussa 2009 Kiinteistömaailman silloinen toimitusjohtaja Tommi Rytönen soitti hänelle ja kertoi, että ketjuohjauksessa olisi aukeamassa pääkaupunkiseudun aluejohtajan paikka. Se pantaisiin hakuun lähempänä kesää. Että jos kiinnostaa, niin pidä mielessä.

Heikkistä kiinnosti. Hän oli tutustunut kiinteistömaailmalaisiin jo 1990-luvulla, jolloin Skanska, Kiinteistömaailma ja silloinen Postipankki olivat kehittäneet matalan omarahoitusosuuden Entré-asuntokonseptia. Kun Heikkinen oli vuonna 1998 siirtynyt Skanskan Helsingin, Espoon ja Vantaan asuntomyynnistä vastaavaksi markkinointipäälliköksi, tuttuja oli tullut lisää. Skanska ei myynyt asuntoja itse suoraan kuluttajille, vaan kaupat tehtiin Huoneistokeskuksen ja Kiinteistömaailman kautta.

Tuolloin Heikkinen oli huomannut, että yrittäjyydelle rakentuva organisaatio on aktiivinen ja liikkuva. Se toi menestystä.

Elokuussa 2009 hän hyppäsi mukaan kelkkaan.

ALUEJOHTAJA HEIKKINEN SAI toimitusjohtaja Rytköseltä kolme tehtävää: kasvat-
taa markkinaosuutta, kasvattaa kauppamäärää ja kasvattaa asiakasohjauk-
sia. Tontti oli maantieteellisesti pieni, mutta yrittäjiä siihen kuului noin 45.

Vuonna 2012 ketjussa todettiin, että kauppakappaleita per nenä ei saatu kasvamaan, joten olisi lähdeittävä kasvattamaan nien määrää. Ryhdyttiin rekrytoimaan uusia yrittäjiä.

Sitä tehtiin tosissaan.

Kehitysjohtajana työskennellyt Juhani Sillanaukee ja aluejohtajista Jussi Paaso ja Erkki Heikkinen istuivat alas ja laativat listan henkilöistä, joille kannattaisi soittaa. Tyypillisesti he olivat kilpailevien ketjujen yrittäjiä, välittäjiä tai muuta väkeä. Lönnrotinkatu 5:n neuvotteluhuoneessa miehet harjoittelivat soittamista. Heikkinen joutui tuleen ensimmäisenä. Hän valitsi numeron, Paaso ja Sillanaukee kuuntelivat vieressä korvat höröllä.

"Puhelu oli aivan katastrofi, mutta sain hyviä kehitysideoita", Heikkinen sanoo. "Kymmenes puhelu meni jo aika hyvin."

Niin Heikkinen alkoi saada tapaamisia. Oma-aloitteisesti ketjuun yhteyttä ottaneita tavattiin hanakasti. Voisiko henkilö olla sellainen, jota ketju tavoitteli?

Yrittäjäarvioinnissa työvälleinä olivat taustatietolomake, keskustelut ja testit. Heikkiselle tärkeä kysymys oli se, missä yrittäjäkandidaatti itse näki itsensä ja yrityksensä olevan viiden vuoden kuluttua.

”Jos tavoitteena oli tehdä yhden naisen tai miehen yksikkönä töitä vielä viiden vuoden päästäkin, ei tyyppi ollut meille oikea.”

Kaasun painaminen johti tuloksiin. Vuoden aikana yrittäjämäärä kasvoi parillakymmenellä, joista Heikkisen tontille tuli 7–8. Parhaimmillaan yrittäjämäärä oli lähellä 150:tä ja ketjun työntekijämäärä liki 900.

”PÖKKÖÄ PESÄÄN! Tekemisen meininki!”

Kun Erkki Heikkinen toukokuussa 2015 otti Kiinteistömaailman kipparinvastuun, ensi tökseen hän kutsui yrittäjät koolle Helsinkiin. Ketjulle oli laadittu Seppo Hämmäläisen kaudella kasvun ja toiminnan tehostamisen strategia. Se oli hyvä, eikä sitä ollut tarvetta muuttaa sen kummemmin.

Toiminnan tehostaminen tarkoitti välittäjäkohtaisen kauppamäärän nostamista. Tulevaisuudessa hämmötti maaginen kaksi kauppaa kuukaudessa, mutta ensimmäiseksi välitavoitteekseen Heikkinen otti ketjun kuukausittaisen kokonaiskauppamäärän nostamisen toiselle tuhannelle.

Kun se toteutui, tavoitteeksi tuli 1100 kauppaa kuukaudessa.

”2016 ja 2017 porskutettiin tosi hyvin eteenpäin”, Erkki Heikkinen kertoo. ”2018 oli vaikeampi vuosi. Muutama kova välittäjä karkasi kilpailijoille. Markkinaosuutta menetettiin.”

”Kun kappalemäärät laskevat, ansiot laskevat. On sellaisiakin, jotka eivät tienaa euroakaan kuukaudessa.”

Menestyksen spiraali pyöri väärään suuntaan. Sen kääntämiseksi päätettiin tehdä iso satsaus. Valmentautumiseen.

JUHA SALMINEN ON YKSI maailman kaikkien aikojen parhaista endurokuskeista. 96 MM-osakilpailuvoitollaan hän on listan ykkönen, maailman mestaruuksia on kolmetoista, joista viisi yleiskilpailun kärkipaikkoja.

Hiekka pöllysi, kun Salminen harjoitteli Vantaan moottorikerhon radalla valmistautuessaan ajamaan Yhdysvalloissa GNCC-sarjaa. Vantaan moottorikerhon puheenjohtaja Erkki Heikkinen seurasi maailman ykkösen treeniä.

Salminen kiihdytti, piti yllä vauhtia, jarrutti, kiersi keilan, kiihdytti, piti yllä vauhtia, jarrutti. Kronreif, Trunkenpolz, Mattighofenin pyörä – Salminen ajoi itävaltalaisessa KTM-tallissa vuoteen 2008 – kiersi kahdeksikko kahden keilan ympäri.

Todella ikävä harjoitus, jossa joutuu koko ajan liikkumaan pyörän päällä. Perusharjoitus, jota aloittelevatkin lajin harrastajat tekevät.



Kalentereita alettiin täyttää urakalla. Urakan nimeksi annettiin Voitto kotiin -valmennusohjelma.

Sitä maailman ykköskuljettaja väänsi, väänsi ja väänsi.

"Kun Salminen lähti Yhdysvaltoihin, hän kävi ensin ajamassa muutama osakilpailun nähdäkseen, kuinka siellä toimitaan. Sen jälkeen hän dominoi koko sarjaa."

Viimeistään Juha Salmisen treenaamisen seuraaminen vakuutti Erkki Heikkisen siitä, että valmentautumisella on väliä. Ammattilaisetkin treenaavat – ja erityisesti maailman parhaat.

Heikkisen kaudella ja Kiinteistömaailmassa yleisestikin oli toki valmentauduttu ja otettu valmennuksia, mutta loppuvuonna 2018 pyörähti iso pyörä. Koneesta olisi saatava enemmän tehoja irti, ja se onnistuisi määrätietoisen treenaamisen kautta. Asiat pitäisi tehdä paremmin.

Kun välittäjäkohtainen kauppamäärä kasvasi kakkoseen per kuukausi, kaikki voisivat paremmin. Välittäjät tienaisivat enemmän, yrittäjät tekisivät enemmän tulosta ja ketju kukoistaisi.

"Urheilijat eivät lähde suoritukseen harjoittelematta. Miksi me panimme välittäjät asiakkaan luokse harjoittelematta?"

KIINTEISTÖMAAILMAN JOHTORYHMÄ oli käynyt Trainers' Housen Muutosjohtajan polku -valmennuksen. Yrittäjille suunniteltiin Välittävää johtamista -valmennus, jonka osallistumisaste oli korkea. Välittäjille kohdistettiin Johdattava välittämistä -koulutus.

Tietenkään pelkkä valmennus ei riitä.

"Ihmisellä tulee itsellään olla halu kehittää omaa toimintaansa."

"Alalla ei ole ollut kulttuuria sen seuraamisessa, mitä ihmiset tekevät. Jos kalenteri on täynnä asiakaskohtaamisia, voi kuvitella, että tuloksiakin tulee. Jos kalenteri on tyhjä, tuskin tulee."

Kalentereita alettiin täyttää urakalla. Urakan nimeksi annettiin Voitto kotiin -valmennusohjelma, ja sen tärkeäksi osaksi määriteltiin muun muassa Soitto kotiin -päivät. Päivät ovat suuria tapahtumia, joihin kokoontuvat alueen kiinteistömaailmalaiset. Erkki Heikkinen osallistui keväällä 2019 Pirkanmaan tapahtumaan, joka järjestettiin Tampere-talossa.

"Trainers' Housen puhelinpalvelun valmentajat valmensivat. Sitten etsittiin rauhallinen paikka ja soitettiin läpi ennalta laadittuja listoja: vanhoja asiakkaita, liidejä, kaikenlaisia kontakteja. Otettiin lisää valmennusta ja soitettiin lisää. Tukkimiehen kirjanpidolla koottiin tulokset: kotikäynti, pankkivinkki, muu toimenpide."

Soitto kotiin -päivät ovat poikineet useisiin myymälöihin jokaviikkoisia soittotunteja joiden aikana keskitytään käymään läpi vanhoja tai muuten potentiaalisia asiakkaita.

”Kevät oli vielä vaikea, mutta toukokuussa 2019 alkoi olla haikuja, että nyt tapahtuu, käänne on saatu aikaan.”

PÄIJÄNTEEN YMPÄRIAJO on rankkaa leikkiä: 900 kilometriä jäisiä, mutaisia, lumisia, vetisiä reittejä enduropyörän selässä. Erkki Heikkinen on ajanut maaliskuun puolivälissä järjestettävän ”Päitsin” neljästi. Ensimmäisellä kerralla hän oli harrastesarjan 28., toisella kerralla jo 8., ja kolmannella kisakerralla hän sijoittui harrastesarjan kakkoseksi. Seuraavana vuotena hän vaihtoi sarjaa ylemmäs ja ylsi kymmenenneksi.

”Uskon parantamiseen.”

Kaksi kauppaa per nenä per kuukausi jäi kuitenkin saavuttamatta, kun Heikkisen työt Kiinteistömaailman toimitusjohtajana loppuivat syksyllä 2019 Danske Bankin myytyä Kiinteistömaailman uudelle omistajaryhmälle.

”Mahdollista kahden kaupan tahti kuitenkin on. Rovaniemi paukuttaa yli neljää kauppaa per kuukausi”, Heikkinen sanoo.

Isoa läpimurtoa vaille jäi lisäksi Heikkisen kaudella valmisteltu Pala-palvelu, josta itsemyyjä voi ostaa tarvitsemansa palasen asuntokaupan palvelusta: myyntisuunnitelman laatimisen, asunnon nettimarkkinoinnin, kauppakirjan laatimisen...

”Siihen satsattiin siinä hetkessä liian vähän”, Heikkinen arvioi jälkikäteen.

Omakohtaisesti Heikkiseltä jäi kokematta digitaalisen asuntokaupan alku, johon valmistautuminen oli 2010-luvun loppupuolen merkittäviä hankkeita. Ketjun ensimmäiset digiasuntokaupat tehtiin lähes päivälleen samaan aikaan, kun Heikkisen toimitusjohtajakausi päättyi. Etujoukoissa digikauppaan lähtöä Heikkinen pitää mielettömänä lyömäpaikkana: kehityskonsortiossa ei ollut Kiinteistömaailman ja OP Kodin lisäksi muita välitysketjuja. Kiinteistömaailma ja erityisesti digitaalisten palvelujen kehityspäällikkö Rikhard Sjöberg ovat olleet isolla panoksella mukana kehitystyössä.

”Kun kauppaan saattoi aiemmin mennä neljä viikkoa, nyt se voi hoitua neljässä tunnissa. Aivan järisyttävä parannus.”

Heikkinen etsii alituisen paikkoja, joissa vielä voisi petrata. Yksi häntä mietittävä asia on alalla miltei standardiksi muodostunut provisiopalkka-järjestelmä.

”Se ei ohjaa tekemään asioita oikein”, hän sanoo.

Kun Heikkinen aikoinaan rakensi Skanskan asuntomyyntiä, myyjillä oli peruspalkka, joka takasi jonkinlaisen toimeentulon mutta jätti nälkäiseksi. Jokaisesta kaupasta sai kiinteän määrän lisäeuroja. Bonus oli saman suuruinen, oli myyty kohde sitten kymppitonnin autopaikka tai miljoonan euron kattohuoneisto. Ehkä jokin sellainen malli toimisi puhdasta provisio-pohjaista palkkaa paremmin? hän miettii.

Sen sijaan laulusityksestään Kiinteistömaailma-päivässä hän ei muuttaisi nuottiakaan.

Esitys oli playback, kaiuttimissa Tina Turner.

Neljännesvuosisadan ajan
Kiinteistömaailman
Kiinteistönvälittäjäbarometri on tarjonnut näky-
miä asuntokauppaan.
Erkki Heikkinen kerto-
massa 50. juhlabaron
tuloksista lehdistöaamu-
kahveilla keväällä 2019.



ERKKI HEIKKINEN toimi Kiinteistömaailma Oy:n toimitusjohtajana vuosina 2015–2019 ja sitä ennen aluejohtajana ja varatoimitusjohtajana vuodesta 2009.