

MARINA SALENIUS

## Papereista biteiksi

Paperia. Paperia. Paperia!

Minne Marina Salenius uudessa työhuoneessaan katsoikaan, siellä oli paperia. Pöydällä huojui paperinippuja, valtava kassakaappi oli pakattu täyteen arkistomappeja, pari rullakkoa... L:n muotoisella työpöydällä oli paikka paperiselle päiväyrrille.

Oli aprillipäivä vuonna 2004 ja Salenius ensimmäistä päivää Kiinteistömaailman talouspäällikkönä. Toimisto sijaitsi vastapäätä puuterinpunaisesta vuonna 1886 rakennettua kivitaloa Helsingin keskustassa Annankadulla. Osittain vanhoilta aikakausilta tuntuivat olevan toimiston käytännötkin: oli painettuja lomakkeita eri tarpeisiin, oli paksuja ja pölyisiä manuaaleja.

Yksi syy siihen, että Salenius oli hakenut töihin juuri Kiinteistömaailmaan, oli ollut työpaikan sijainti keskustassa. Hän oli päässyt nupukivillä pinnoitetun kadun varteen – ja samalla aikamatkalle ”edelliselle vuosituhannelle”, analogiselle aikakaudelle.

Edellisessä työssään norjalaisen julkisten tilojen valaisimia valmistaneen Luxon Suomen-tytärtyhtiön business controllerina hän oli ollut mukana yhtiön sähköisten järjestelmien käyttöönotossa. Hänen kalenterinsa oli jo pitkään ollut digitaalinen, ostolaskut kulkivat sähköisesti.

Kiinteistömaailman paperipinoista olisi päästävä eroon. Ja se olisi hänen tehtävänsä.

**KIINTEISTÖMAAILMASSA OLI JO ENNEN** Saleniuksen saapumista alettu kartoittaa sähköistä taloushallintoa. Pian otettiinkin käyttöön Netvisor-ohjelma.

”Se oli ensimmäinen iso IT-muutos tässä ketjussa – ja iso oppi siihen, miten muutoksia kannattaa viedä läpi. Opittiin monta asiaa tuotantoon ottaista”, Salenius sanoo.



Marina Salenius, jos joku, on stoalaisen tyyni ihminen lähes tilanteessa kuin tilanteessa. Kaksi tapahtumaa on jäänyt kuitenkin hänen mieleensä kohtuullisen rajuna kokemuksina, molemmat samalta vuodelta.

Samalla ilmoitettiin, että tilitoimistojen määrää vähennettäisiin selvästi. Ketjuyrittäjien kirjanpito oli yli seitsemässäkymmenessä tilitoimistossa, joista osa oli makuuhuoneennurkkatoimistoja, osa isoja toimijoita. Kirjanpitäjien tilikartat ja kirjauskäytännöt poikkesivat toisistaan, joten ketjuyritysten tuloslaskelmat ja taseet eivät olleet keskenään täysin vertailukelpoisia.

Kaiken lisäksi yrittäjät lähettivät tulostietonsa ketjuohjaukseen erittäin hyvin.

”Se oli ihan hirveää manuaalipuuhastelua.”

Pitäisi olla yksi taloushallinnon kumppani, joka hoitaisi kaikkien ketjuyritysten asiat. Se helpottaisi käytännön asiointia, toisi yhdenmukaisuuden, ja keskittämällä saisi tingittyä hintaakin.

Ajatus kuulosti yksinkertaiselta ja järkevältä, mutta sen toteuttamiseen meni monta, monta vuotta. Väliasteleena kumppaneiden määrä rajattiin viiteen, joista yrittäjät saivat valita mieleisensä. Lopulta päädyttiin nykyisinkin kumppanina olevaan Stariaan.

Suurimmat paperipinot Saleniuksen pöydältä poistuivat kuitenkin siinä vaiheessa, kun Kiinteistömaailmaan koodattiin sähköinen clearing-järjestelmä, joka jyvittää kaupasta saadun palkkion hankinnan tehneen yrityksen, kohteen myyneen yrityksen ja mahdollisen ostajavinkin antaneen yrityksen tileille. Myös kirjaukset taloushallintojärjestelmään hoituivat automaattisesti.

**VÄLITYSJÄRJESTELMÄ ON** kiinteistönvälityksen moottori. Aiemmin käytössä olleen Valma-järjestelmän uusiminen tuli ajankohtaiseksi 2010-luvun alussa.

Suomessa oli tarjolla kaksi valmisjärjestelmää, joista toisen omistaa Alma Media. Toinen kuuluu nykyisin Sanomalle, mutta tuolloin sen omisti PDX Finland. Kiinteistömaailmalaiset kävivät tapaamassa molempia valmisohjelmistotoimittajia sekä kysyivät muutamalta ohjelmistotalolta tarjouksia oman välitysjärjestelmän rakentamisesta tyhjästä.

Kiinteistömaailma valitsi oman järjestelmän rakentamisen.

Kun valmisohjelmistoa myyvän yhtiön johtaja kuuli Kiinteistömaailman ratkaisusta, hän sanoi suorasanaisesti päätöksen olevan väärä. Oman välitysjärjestelmän tekeminen ei onnistuisi koskaan.

Projektia vetämään Kiinteistömaailma palkkasi tietojärjestelmäpäällikön. Hän oli intohimoinen kokkaaja, ja kun Nelonen alkoi tuottaa suomalaista

versiota MasterChef-ruokarealityohjelmasta, hän innostui hakemaan mukaan. Ja pääsi.

Välitysjärjestelmän yksityiskohtien hiominen vaihtui kattiloiden ja kasareiden kolkkeeseen studiolamppujen hohteessa. Välitysjärjestelmäsuunnitelmia hän kommentoi viikonloppuisin. Kun tietojärjestelmäpäällikkö realitysarjan lopuksi marssi ulos studiosta MasterChef-voittajana, hän irtisanoutui.

Projekti putosi lopullisesti Marina Saleniuksen syliin. Salenius soitti aiemman Valma-järjestelmän tukihenkilönä olleelle Mirka Mäkiselle, joka oli siirtynyt Jokakotiin. Kiinnostaisiko paluumuutto? Kiinnosti.

Projektin lopputuloksena syntynyt Vilpas-järjestelmä on ketjussa käytössä edelleen, ja sitä kehitetään kaiken aikaa. Esimerkiksi kun syksyllä 2019 tehtiin ensimmäiset täysin digitaaliset asunto-osakekaupat, järjestelmät oli integroitu tietenkin Vilppaaseen.

**RAPORTOINNIN YHDISTÄMINEN** välitysjärjestelmään ei tuntunut mielekkäältä. Oli hankittava raportointijärjestelmä, joka toisaalta kommunikoi Vilppaan ja taloushallinnon Netvisor-ohjelman kanssa ja johon toisaalta saa siirrettyä ulkopuolista dataa eri muodoissa. Valinta päättyi QlikView-ohjelmistoon.

Sen ympärille kehkeytyikin melkoinen datamylly ja kristallipallo. Oman kauppadatan lisäksi järjestelmään ajettiin välitysalan kauppatietokanta ja Kiinteistömaailma-yritysten numerot. Ulkopuolinen data scientist testaili, mitä kaikkea datalla voisi tehdä, jos siihen ajaisi julkisista tietolähteistä saatavilla olevia tietoja eri alueiden sosio-ekonomisista rakenteista, vaalikäyttäytymisestä, päiväkotien ja baarien sijainneista ja niin edelleen.

Järjestelmä laajeni myös hankintakäynneillä hyödynnettäväksi Kodin arvo -palveluksi, joka kertoo kohteen odotettavissa olevan markkinahinnan. Kiinteistömaailmalaiset halusivat luonnollisesti tietää, kuinka tarkka heidän työkalunsa oli. Osoittautui, että se ennusti hintoja täsmällisemmin kuin vastaava yhdysvaltalainen järjestelmä.

**MARINA SALENIUS, JOS JOKU**, on stoalaisen tyyni ihminen lähes tilanteessa kuin tilanteessa, mikä onkin merkittävä avu ketjun järjestelmäkehittäjälle ja talousjohtajalle. Kaksi tapahtumaa on jäänyt kuitenkin hänen mieleensä kohtuullisen rajuina kokemuksina, molemmat samalta vuodelta.

Ensimmäinen niistä on hetki, jolloin Sampo Pankissa otettiin käyttöön sen ostaneen Danske Bankin järjestelmät keväällä 2008. Kiinteistömaailman järjestelmät oli integroitu toimimaan vanhojen järjestelmien kanssa, joten niitä piti korjailla. Se oli kuitenkin selvä ja hallittavissa oleva projekti.

Kunnon ongelmat alkoivat, kun osoittautui, etteivät pankin uudet järjestelmät toimineet. Asiakkaat olivat maksuliikennemotissa, niin myös Kiinteistömaailma ja ketjuun kuuluvat yritykset.

”Danskella raha ei siirtynyt mihinkään. Silloin koeltiin yrittäjienkin talouden sietokykyä.”

Kaiken lisäksi järjestelmämuutos osui kuukauden vaihteeseen, jolloin rahaa liikkui paljon.

”Mutta siitäkin selvittiin.”

Toinen kauhun paikka osui syksyyn 2008, jolloin Lehman Brothers -investointipankin kaatumisesta alkanut finanssikriisi pysäytti asuntokaupan Suomessakin.

Ketjuohjaus kutsui yrittäjät joulukuussa 2008 ylimääräiseen kokoukseen, jossa pohdittiin, mitä pitäisi tehdä, jotta ketju pääsisi jälleen jaloilleen. Kokouksessa luotiin yhteishenkeä.

”Uskon, että yrittäminen pelasti meidän ketjun. Huoneistokeskus lomautti välittäjänsä, ja oranssit autot seisoivat yhdellä parkkipaikalla.”

Heti tammikuussa kauppa alkoikin taas käydä.

Jälleen selvittiin.

**MARINA SALENIUS OLI AIKOINAAN AJATELLUT**, että hänellä olisi töissä seitsemän vuoden sykli, jonka jälkeen olisi hyvä vaihtaa työpaikkaa. Kiinteistömaailmassa työt olivat kuitenkin vaihtuneet ja vastuut kasvaneet niin kiinnostavasti, että seitsemän vuoden rajapyykki oli ohittunut huomaamatta.

Tommi Rytkösen kannustamana Salenius oli opiskellut töiden ohessa kauppatieteiden maisteriksi, ja kohoaminen Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa toi luottamustehtäviä myös muun muassa Suomen Franchising-Yhdistyksessä.

Eräässä vaiheessa Saleniuksen vastuualueelle tuli henkilöstöhallinto. Siinä yhteydessä hänen huoneeseensa kannettiin muutama mappi, joissa oli työ sopimuksia ja niihin liittyviä asiakirjoja.

Saleniusta alkoi kiinnostaa: mitähän hänen kohdallaan lukisi?

Vuonna 2004 työhaastattelun yhteydessä Salenius oli nimittäin pantu tekemään Thomas-analyysi. Saleniuksen kohdalla tulokset olivat olleet niin ristiriitaiset, että häntä oli pyydetty tekemään testi uudelleen.

Salenius etsi HR-mapista itseään koskevat paperit. Yhdeltä A4-arkilta hän löysi Paavo Aunolan käsialalla kirjoitetun kommentin: ”Hakija ei jännitä yhtään. On hyvin rento.”

**SUURET SUOMALAISET KIINTEISTÖNVÄLITYSYHTIÖT** Kiinteistömaailma, Realia, OPKK ja Aktia perustivat Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton KVKL:n. Muut pienemmät välitysiikkeitä osallistuivat liittoon oman järjestönsä SKVL Suomen Kiinteistönvälittäjät ry:n kautta, ja myöhemmin KVKL:n suoriksi jäseniksi otettiin Remax ja Sp-Koti.

KVKL:n piirissä syntyi ajatus MTV:n Jokakoti-asuntoportaalin ostamisesta alan omiin käsiin. Päällekkäisten printti- ja portaali-ilmoituskustannusten vuoksi joidenkin Kiinteistömaailma-yrittäjien mainoskulut olivat nousseet kestävämmälle tasolle 15–20 prosenttiin liikevaihdosta. Jos isot välittäjät keskittäisivät ilmoituksensa omaan portaaliin, saataisiin säästöjä.

Marina Salenius osallistui neuvotteluihin Kiinteistömaailman edustajana. Neuvottelut johtivat kauppoihin: isot välittäjät ostivat Jokakodin tasaosuuksin, ja oman osansa sai myös SKVL. Salenius nousi Jokakodin hallitukseen.

Suuret välittäjät siirsivät ilmoituksensa Jokakotiin ja luopuivat media-yhtiöiden portaaleista. Kilpailijat ryhtyivät hakemaan Jokakodin ilmoituksia ja esittämään niitä myös omilla sivuillaan, jotta niiden tuotteet säilyttäisivät asemansa. Portaalin toimintalogiikka on sama kuin torikaupassa: jos torilla ei ole myyjä, eivät ostajatkaan tule sinne, ja jos siellä ei ole ostajia, kukaan ei vuokraa paikkaa omalle myyntiteltalleen.

Jokakodin tunnettuus lisääntyi, ja alkoi näyttää siltä, että välittäjien Jokakoti saattaisi päihittää media-yhtiöt. Kunnes eräänä päivänä kiinteistömaailmalaiset huomasivat, että Huoneistokeskuksen oranssi oli palannut media-yhtiöiden portaaleihin.

Syntyi paniikki: jos paha kilpailija olisi muissa portaaleissa, se saisi etumatkan. Varmasti myös laskettiin, että mediatatolot olivat epäilemättä tarjonneet Huoneistokeskukselle edullista diiliä.

Vähitellen muutkin suuret välittäjät palasivat Oikotiehen ja Etuoveen. Jokakoti jäi alakynteen, ja vuonna 2015 se myytiin Sanomalle osaksi Oikotietä.



Vuoden 2017 huippuyrittäjien matkalla Nizzassa eturivissä vasemmalta Marina Salenius ja Taina Mustamo (ketjuohjauksesta), Maiju Cederberg, Antti Kainulainen ja Tommi Luosmala. Takarivissä Maarit Pietarila, Christian Helin, Kimmo Ärlig, Markku Kilpeläinen, Erkki Heikkinen (ketjuohjaus), Anne-Mari Kalliopuska, Katri Tenström (ketjuohjaus) ja Timo Ojamäki.

Miten dataa käytetään asiakkaan parhaan mahdollisen palvelukokemuksen raaka-aineena? Marina Salenius kertomassa ammattilaisyleisölle Kiinteistömaailman datajohtamisesta syksyllä 2019. Lavalla myös yhteistyökumppani, eCraftin Tommi Vilkamo.



Salenius oli tuolloinkin Jokakodin hallituksessa Kiinteistömaailman mandaatilla.

**REILUT VIISITOISTA VUOTTA** Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa ovat pitäneet sisällään paitsi yhtiön historian kaikki viisi toimitusjohtajaa ja muuntautumisen paperiorganisaatiosta digikauppaa etujoukoissa tekeväksi ketjuksi, myös kuusi muuttoa.

Saleniusta oli houkuttanut työpaikan keskeinen sijainti Annankadulla. Ensimmäinen muutto vei Urho Kekkosen kadulle nousseeseen uuteen toimitustorniin. Salenius kävi tutustumassa tuleviin toimitiloihin silloisen toimitusjohtajan Paavo Aunolan kanssa, kun rakennusta vielä tehtiin. Kerroksiin noustiin rakennushissillä. Välipohjissa oli hissikuilujen ja porraskäytävien aukkoja vailla minkäänlaisia turvakaiteita. Korkeanpaikankamoinen Salenius oli tyytyväinen päästyään hengissä alas.

Urho Kekkosen kadun jälkeen matka vei Suomi-henkivakuutusyhtiön huppeaan kivilinnaan Ruttopuiston laidalle. Stockmannin kello oli enää yhden korttelin päässä.

”Meille oli sisäänkäynti vain hissien kautta. Kun talossa järjestettiin palo-hälytyksiä, jouduimme pyytämään naapuritoimistoa avaamaan välioven.”

Seuraavan muuton, tällä kertaa kattohuoneistoon Pohjois-Esplanaadille, myötä etäisyys Stockmanniin kutistui entisestään – eikä välissä ollut enää edes liikennevaloja.

”Ne olivat todella hienot tilat.”

Säästöhenkisen Seppo Hämäläisen johdolla Kiinteistömaailma muutti Danske Bankin tiloihin Kaupintielle Etelä-Haagaan.

”Than hirveä homeläjä.”

Toimitilat olivat maan tasossa ja totaalisesti käyttöikänsä päässä. Kiinteistömaailmalla oli oma ovi, mutta turvallisuussyistä sitä ei saanut käyttää vaan tiloihin piti mutkitella Danske Bankin kautta.

Niinpä muuttolasti vietiin jälleen kerran Kaupintieltä muutaman sadan metrin päähän Aku Korhosen tielle.

Kodinvaihdon ammattilaiset näyttävät mallia: jos tilaan liittyvät tarpeet vaihtuvat, pitää muuttaa. Seuraavaksi Marina Salenius pääsee taas keskustaan, kun 30-vuotias Kiinteistömaailma muuttaa Unioninkatu 30:een, vajaan korttelin päähän Kauppatorilta.

Siellä Saleniuksen työpisteessä on paljon vähemmän paperia kuin Annankadulla vuonna 2004.

MARINA SALENIUS on työskennellyt Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa vuodesta 2004 talouspäällikkönä ja talousjohtajana. Vuonna 2016 hänet nimitettiin varatoimitusjohtajaksi.