

Rengasalan ketterä toimija

Kirjoittanut Auto, tekniikka ja kuljetus
10.04.2024 00:00



- Renkaiden pinnoitus on meille tärkein sektori, jota kaikki muut toimintomme tukevat, kertoo Colmec Oy:n myyntijohtaja Henri Krogerus. Hänen mukaansa heidän etunaan on konsepti, joka pitää sisällään kaikki renkaisiin liittyvät asiat kuljetuksineen.

Ruotsalaislähtöinen Colmec Oy on palvellut ammattiautoilijoita rengasasioissa kohta kuuden vuosikymmenen ajan. Renkaiden pinnoituksen ohella Colmec uudistaa myös teräsvanteet.

Colmec Oy on toiminut Suomessa vuodesta 2013 alkaen ja kymmenessä vuodessa yritys on kasvanut konseptillaan merkittäväksi toimijaksi.



Colmecin tekemä työ hiilijalanjäljen pienentämiseksi näkyy Ruotsin Norrköpingissä parin vuoden ajan toimineessa vannekunnostamossa. Pinnoitetun renkaan ohella myös vanne saa uuden elämän Colmecin käsittelyssä.

- Bernt Eckerströmin perustaman yrityksen juuret ovat vuonna 1966 hankitussa rengasliikkeessä, joskin renkaiden pinnoittamisesta tuli ruotsalaisyritykselle tärkeä tukijalka jo 1970-luvulla, kertoo Colmecin suomalaistoimintoja luotsaava myyntijohtaja **Henri Krogerus**.

Myyntijohtajan mukaan Colmec on tänään yksi Pohjolan merkittävästärenngasalan toimijoista, jonka palvelu- ja tuotevalikoima pitää sisällään uusien renkaiden ja rengastarvikkeiden myyntiä, mutta myös renkaiden pinnoittamista.

Colmec lanseerasi 1990-luvulla oman Boss-pinnoituskonseptin, jota markkinoitiin ensin Ruotsissa ja pian tämän jälkeen myös Puolassa. Sittemmin Puolaan avattiin oma pinnoittamo ja markkina- alue on laajentunut vuosien saatossa myös muihin Pohjoismaihin. Tänään Colmec markkinoi pinnoitettuja renkaita omilla Boss ja EcoTire-tuotemerkeillä.

- Boss-renkaat valmistetaan kylmäpinnoituksella, kun taas EcoTire- tuotteissa hyödynnetään kuumapinnoitusta, joka muistuttaa enemmänkin uuden renkaan valmistusprosessia, kertoo Krogerus.



Colmec toimii rengaskaupan ja pinnoituksen parissa lukeutuen alallaan Pohjoismaiden suurimpien toimijoiden joukkoon. Suomessa Colmecilla on vain yksi oma myyntipiste Espoossa, Bandaris Oy. Tätä lukuun ottamatta toiminta nojaa kiertäviin myyjiin sekä paikallisiin kumppanikorjaamoihin.

Renkaista vanteisiin Colmec Oy:n konsepti ja toimintamalli on pyritty tekemään erittäin kevyeksi, mikä tarkoittaa asiakkaalle helppoutta ja kilpailukykyistä hinnoittelua.

- Espoossa toimiva Bandaris Oy on meidän oma täyden palvelun rengasmyymälä, mutta muutoin toimintamme perustuu omalla kalustolla tapahtuviin kuljetuksiin sekä kumppanuusverkostoon, avaa Krogerus, jonka mukaan omien kiertävien myyjien avulla yrityksen palvelut ovat käytettävissä kaikkialla Suomessa.

Colmecin omat autot huolehtivat rengaslogistiikasta keräämällä käytetyt renkaat pinnoittamolle huolehtien samalla pinnoitettujen renkaiden kuljettamisesta asiakkaille. Krogeruksen mukaan tarvittaessa Colmec ottaa vastaan asiakkaan kaikki vanhat renkaat vaikka vanteineen – laadusta ja kunnosta riippumatta. Tarkastuksessa rengasrungot pestään suljetussa tilassa ja lajitellaan merkin sekä kunnan perusteella.



Rengasrunkojen tarkastus ennen pinnoitusprosessia on erittäin tärkeässä roolissa korkean laadun takaamiseksi.

- Meillä on käytössä neljä eri runkoluokkaa, joista ykkönen tarkoittaa premium-luokan

pinnoittamatonta runkoa. Nelosluokkaan pääsee kahteen kertaan pinnoitetulla premium-rungolla, selventää Krogerus, jonka mukaan pinnoitusmateriaaleissa yritys nojaa yksinomaan korkealaatuisiin premium-tuotteisiin. Myyntijohtaja muistuttaa myös ekologisuudesta, joka näkyy esimerkiksi valvotussa ja suljetussa tilassa tapahtuvasta pesusta. Tällä tavoin kaikki renkaissa ja vanteissa oleva noki ja jarrupöly muine epäpuhtauksineen päättyy puhdistusprosesseihin. Norrköpingin pinnoittamon viereen avautui kaksi vuotta sitten teräsvanteiden kunnostusyksikkö, jossa käytetytvanteet pestään, hiekkapuhalletaan ja pulverimaalataan. - Asiakas saa uudenveroisen vanteen noin puoleen hintaan verrattaessa hintaa uuteen vanteeseen, kertoo Krogerus.



Renkaan vanha pinta raspataan ja rungossa olevat vauriot korjataan ennen uuden kulutuspinnan vulkanointia.

Loppukäyttäjät ja jälleenmyyjät asiakkaina Käyttämästään toimintamallista johtuen Colmec Oy:n asiakaskuntaan kuuluu yrityksiä, jotka hoitavat rengastyöt tai ainakin renkaiden allelaitot itsenäisesti. -

Asiakaskuntaamme kuuluu niin pieniä kuin suuriakin toimijoita, mutta tyypillisesti asiakkaallamme on oma toimipiste kaluston liikuessa säännöllisesti tämän toimipisteen ympäristössä. Muun muassa linja-autoyritykset ja puutavara- autoilijat ovat meille tärkeitä segmenttejä, maalaa Krogerus.

Pinnoitettujen renkaiden ohella Colmec voi toimittaa asiakkailleen renkaat myös vanteille laitettuna. Krogeruksen mukaan rengastyöt suoritetaan heillä aina tehdasmaisissa olosuhteissa, jolloin laatu on varmasti korkeatasoista. Vanteellelaiton ohella samassa yhteydessä onnistuu myös esimerkiksi renkaiden nastoittaminen tai saippaus.

Loppukäyttäjät muodostavat Colmecin asiakkaista Suomessa noin puolet toisen puolen koostuessa paikallisesti toimivista jälleenmyyjistä.

- Colmec on täysin merkki riippumaton toimija, joten pystymme toimittamaan asiakkaillemme käytännössä kaikkia tarjolla olevia rengasmerkkejä ja -kokoja, muistuttaa Krogerus.



Kylmäpinnoituksessa renkaaseen vulkanoidaan uusi kulutuspinta. Kuumapinnoituksessa rengas saa uuden kulutuspinnan ohella myös uudet kyljet, jolloin se muistuttaa enemmänkin uutta rengasta. Kuumapinnoituksessa renkaassa ei ole kylmäpinnoituksessa syntyvää kulutuspinnan saumaa.

Hinta ohjaa pinnoitukseen Renkaiden hinnat nousivat parisen vuotta sitten varsin rajusti, joskin nousu on sittemmin tasaantunut. Paljolti hinnannoususta johtuen uusien premium-renkaiden kysyntä on laskenut, mikä heijastuu suoraan pinnoitetun renkaan menekkiin.

- Aiemmin meilläkin oli asiakkaita, jotka käyttivät yksinomaan uusia renkaita, mutta ovat sittemmin osittain siirtyneet pinnoitettujen renkaiden käyttäjiksi, kertoo Krogerus, jonka mukaan hinnasta on tullut asiakkaille varsin kriittinen tekijä rengasvalintoja tehtäessä.

Myyntijohtajan mukaan suomalaisyrittäjät panostavat edelleen rengasasioihin erittäin paljon ja hänen mukaansa suomalaisessa kalustossa käytetään lähtökohtaisesti hyväkuntoisia renkaita, joilla liikennöinti on turvallista ja tehokasta.

- Suomalainen asiakaskunta on lähtökohtaisesti erittäin valveutunutta ja on perinteisesti hankkinut esimerkiksi talvirenkaat hyvissä ajoin ennen sesongin alkua. Tässä on mielestäni tapahtunut selvä muutos ja renkaita hankitaan nyt enemmänkin tarpeeseen kuin ennakkoon, jatkaa Krogerus.

Toinen asiakaskunnassa tapahtunut muutos liittyy pinnoitukseen päätyviin rengasrunkoihin ja niiden omistamiseen.

- Rengasrunkojen rakastaminen on vähentynyt asiakkaiden luottaessa pinnoituksessa tehtäviin tarkistuksiin. Omaan runkoon pinnoittaminen ei ole enää välttämättömyys Suomessakaan, joskin se on edelleen muita maita yleisempää, laskee Krogerus.



Pentep Oy on nyt osa Comecia

Colmec Oy vahvistaa asemaansa Suomessa ostamalla perinteikkään pinnoittajan, Pentep Oy:n Parolasta. Bandag-ketjuun kuuluva Pentep Oy on yksi maamme suurimmista pinnoittamoista ja se jatkaa uuden omistajan huomassa itsenäisenä yksikkönä.

- Pentepin osto oli meille selvä visio, jolla saamme lisää kapasiteettia ja samalla voimme tuoda pinnoituksemme lähemmäs suomalaista asiakasta. Paikallisella tuotannolla voimme edelleen pienentää toimintamme hiilijalanjälkeä, taustoittaa Colmecin myyntijohtaja Henri Krogerus. Myyntijohtajan mukaan Pentepin ja Colmecin toimintoja synkronoidaan ja kummastakin halutaan ottaa irti kaikki hyödyt. Kuljetuksien yhdistäminen on yksi merkittävä seikka tällä saralla. - Kauppa kasvattaa markkinaosuuttamme Suomessa ja on linjassa konsernimme kokonaissuunnitelman kanssa olla suurin ja merkittävin rengas- ja rengaspalvelutoimittaja markkinoillamme, sanoo Colmec Groupin toimitusjohtaja Patrick Sjölin ja jatkaa: Tämä varmistaa myös sen, että pystymme huolehtimaan kaikista asiakkaidemme linja- ja kuorma-auton renkaista Suomessa.

Teksti | Ari Perttilä, kuvat | Colmec Oy

[TILAA AUTO, TEKNIikka JA KULJETUS](#) | [LUE DIGILEHTI](#)