

Nostaen & Taittaen



■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti

2 Mesvac purjehtii menestyksen myötätuulissa.

4 Autotalo Laakkonen Espoon ovissa kevätruuhkaa

5 Logistiikkakeskus toimii vuorokauden ympäri

6 Ovi syntyy lamelli lamelliilta

7 Sata vuotta laatu-paperia Kymijoen latvavesiltä

8 Nostetut & Taitetut & Rullatut



Uudistettu strategia: Mesvac keskittyy myyntiin

MESVAC OY uudistaa liiketoimintajärjestelmää ja siirtyy teollisuuden nosto-ovien maahantuojaaksi Suomessa. Yritys on solminut saksalaisen Hörmann KG VKG:n kanssa yksinmyyntisopimuksen teollisuuden nosto-ovien myynnistä maassamme. Tarvittavat varaosat kuten Mesvacin ovilamellit tehdään edelleen Pohjankurun tehtaalla Pohjassa. Hörmann on yksi Euroopan johtavia teollisuusovien valmistajia. Vuoden 2002 alusta Mesvacin ruoriin asettui Kent Silvan, jolla on pitkä kokemus alalta.

Hörmann on lähtenyt valloittamaan uusia alueita avaamalla lamelliovitteita Kiinassa kolme vuotta sitten ja USA:ssa viime vuonna. Polonyin mukaan molemmissa maissa näkymät ovat erittäin lupaavat.

Hän pitää EU:n laajentumista entisiin itäblokin maihin ovibisneksenkin kannalta merkittävänä tapauksena, kun lähimarkkinat paisuvat niin valtavasti.

– Puolassa, Tšekissä ja muualla idässä on ehkä satoja pieniä ovitarvikevalmistajia, mutta ne eivät paini laatunsa ja teknisten ratkaisujensa puolesta samassa sarjassa meidän kanssamme. Halpaa kilpailua emme pelkää, Polonyi torjuu.

Tasaista kasvua, lisää väkeä

Vuonna 1935 perustettu perheyhtiö Hörmann pääsi kuuluisalla autotallien Berry-kippioivella todella vauhtiin 50-luvulla. Siitä lähtien sen tuotanto on laajentunut palo- ja monitoimioviin, taite- ja lamellioviin, asuinoviin, ovi- ja ikkunamekanismeihin sekä kokonaisiin järjestelmiin koneistoinen päivineen.

Saksan Steinhagenissa päämajansa pitävä yhtiö omistaa 18 tehdasta ja 54 jälleenmyyntipistettä 37 maassa. Yhtiö työllistää kaikkiaan 4 500 ihmistä.

Viime vuonna Hörmann kääri liikevaihtoa 750 miljoonaa euroa, joka merkitsi hie-

Mesvacin yhteyksiä pitävä Susanne Barthel ja Thomas Polonyi poseeraavat alumiiniprofiililoven edessä. He uskovat tunnetun Hörmann-tuotteen menestyvän myös Suomessa.

Mesvacin yhteistyökumppani panostaa vahvaan kehitysohjelmaan

Hörmann tähtää huipulle yhä laajemmalla tuotevalikoimalla

■ Saksalainen Hörmann KG on kasvanut pienestä nyrkkipajasta Euroopan johtavaksi teollisuusovien valmistajaksi määrätietoisesti tuotevalikoimaa laajentaen. Samalla reseptillä yhtiö tähtää myös maailman huipulle.

Kova kilpailu syö alalta pienet yritykset. Kydyistä putoaa helposti, ellei panosta jatkuvasti tuotekehitykseen. Siihen pystyy ajan mittaan Euroopassa enää viitisen suurta firmaa ja niiden joukossa aiomme pysyä, vakuuttaa Hörmannin kansainvälisestä kaupasta

vastaava johtaja Thomas Polonyi.

Yksistään EU:n asettamat turvallisuusmääräykset nostavat nykyään valmistuskustannuksia niin paljon, ettei kaikkien rahkeet niihin riitä. Monet firmat eivät edes osanneet varautua Bryselin komentoon.

Hörmann otti alun alkaen todesta odotetut muutokset. Polonyi luettelee EU-vaatimukset täyttävistä yhtiön lukuisista turvallisuuspatenteista esimerkiksi ovilamellien sekä sivujohteiden sormisuojausten ja ovien putoamisen estävän mekanismin.

– Erityisen vaativaa oli ovien sähköohjaimien soveltaminen EU-normeihin, mutta ratkaisimme senkin ongelman, Polonyi jatkaa.

Matkalla maailman markkinoille Hörmann suunnittelee jatkuvasti uusia tuotteita. – Se on elinehto, Polonyi sanoo. Muun muassa yhtiön kehittämät antibakteeriset ja antistaattiset ovet erikoisoloihin, kuten sairaaloihin ja high tech laboratorioihin ovat viimeistä huutoa.

Ostajia täytyy houkuttaa myös tuotteiden tyylikkävillä muotoilulla. Hörmann on tehostanut mallisuunnitteluaan ja luonut omaa muotoilua niin, että tuotteet miellyttäisivät arkkitehtien silmää.

Yksilöllisyyttä kysytään

– Varsinkin teollisuusasiakkaat vaativat yhä yksilöllisempiä ratkaisuja. Siksi toimittamme tilaukset usein räätälätyinä niin pitkälle kuin mahdollista. Sellaisiin haasteisiin täytyy vastata pysyäkseen kilvassa mukana, kertoo Polonyi.

Tiedotuspäällikkö Oliver C. Neuter-tinin mukaan yhtiö valmistaa itse kaikki ovijärjestelmien osat rivoista ohjainlaitteisiin. Näin se voi parhaiten toteuttaa asiakkaan toiveita.

Hörmann satsaa turvallisuuteen, laatuun ja tyytyväisiin asiakkaisiin. Neuterert painottaa, että yhtiön omavaraisuus tukee juuri näitä liikeidean perusteita.

Hörmann luotti Mesvacin taitoihin

Hörmann on levittänyt yli 30 maahan omistamallaan tuotantolaitoksilla ja jälleenmyyntiverkoilla. Suomen kohdalla yhtiö poikkesi strategiastaan ensimmäisen kerran solmimalla Mesvac Oy:n kanssa yksinmyyntisopimuksen teollisuuden nosto-ovista. Saksalaiset luottivat siis vieraan apuun.

– Vastaavaa emme todellakaan ole tehneet muualla, mutta siihen löytyy selvä syy. Mesvac on Suomessa markkinajohtaja ja tietää nosto-ovista kaiken, joka



“Varsinkin teollisuusasiakkaat vaativat yhä yksilöllisempiä ratkaisuja.”

ruuvin. Se tuntee paikalliset vaatimukset ja olosuhteet. Ei meidän olisi kannattanut lähteä sinne ominpäin onnea koettamaan, Polonyi myöntää.

noista kasvua edellisestä vuodesta.

Saksan talous on parin vuoden aikana hiipunut pahasti. Rakennusallalla on eletty oikeaa lama-arkea jo kuutisen vuotta. Tässä valossa Hörmannin tasainen kasvuvauhti on kunnioitettava saavutus. Hyvin vetävän kysynnän vuoksi se on voinut palkata vastoin ajankuvaa jopa lisää väkeä.

Talouden oleellisesta pirstumisesta ei ole toivoa Saksassa tänäkään vuonna, joten Hörmann aikoo vahvistaa vaikeiden kotimarkkinoiden vastapainoksi myyntiään ulkomailla. □



Tiedotuspäällikkö Oliver C. Neuter-tin.

PÄÄKIRJOITUS

Kasvu jatkuu uusin ajatuksin

Mesvac aloitti ensimmäisenä suomalaisena yrityksenä teollisten nosto-ovien valmistuksen vuonna 1977 ja asetti tavoitteekseen nousta Suomen markkinajohtajaksi. Näin tapahtuikin 90-luvun taitteessa ja näin on tänä päivänäkin. Yrityksen toiminnan perusfilosofia on alusta alkaen ollut: "Minkä myymme ja asennamme, sen myös hyvin huollamme". Runsaaseen kolmeenkymmeneen vuoteen mahtuu toki nousuja ja laskuja, mutta 90-luvun alun idänkaupan romahtamisen aiheuttamaa lamaa lukuunottamatta toiminta on aina ollut kasvuhakuista.



Yksi menestymisen avainasioita on ollut oman tuotekehityksen ja tuotannon saumaton yhteistyö ja vuorovaikutus kentällä toimineiden asentajien ja myyntimiesten kanssa. Myös asiakkaita on kuultu herkäällä korvalla. Nosto-, taitto- ja pikarullaovet on tehty tilaajan tarpeen mukaan niin, että ne avautuvat ja sulkeutuvat moitteettomasti lämpötilan ja kosteuden vaihtelusta sekä liikennetiheydestä riippumatta. Ovien automatiikka pitää huolen turvallisuudesta niin, että ne aukeavat ja menevät kiinni oikea-aikaisesti trukeilla tai muilla välineillä puretessa tai lastattaessa tavaraa.

Mesvacin ruorissa on ollut useita isäntiä. Vuodesta -89 ohjaksia on käsissään pitänyt Brandt Group Oy, Ltd, jonka aikana yritys on lisännyt voimakkaasti myyntikonttoreiden määrää pohjoisinta Suomea myöten. Jälkimarkkinointi – asennus ja huolto – on pidetty tiukasti omissa käsissä kuten myös tuotanto.

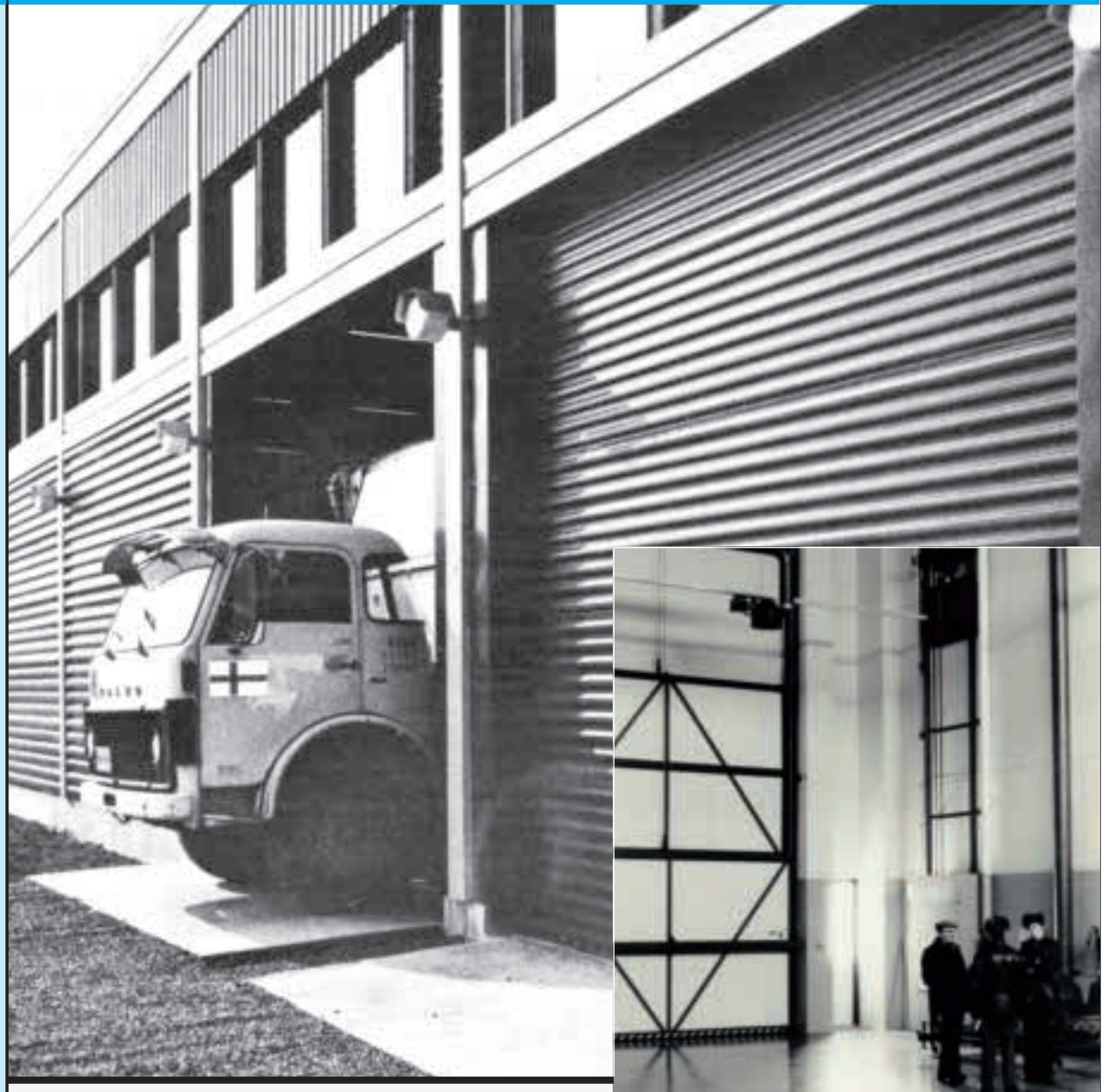
Nyt ollaan uudessa tilanteessa, sillä EU kiristää mm. nosto-ovien teknisiä määräyksiä ja vaatimuksia, mitkä käytännössä tarkoittavat sitä, etteivät pienet valmistajat – olivatpa ne kuinka hyviä tahansa – pysty enää kamppailemaan suurten valmistajien kanssa. Vuosia jatkuneiden valmistelujen aikana EU-alueen suuret toimijat ovat patentoineet nimiinsä teknisiä ratkaisuja, jotka kaventavat pienien mahdollisuuksia valmistaa nosto-ovia kannattavasti.

Mutta bisnes on mahdollisuuksien taitamista. Mesvac uudisti liiketoimintastrategiaansa luopumalla nosto-ovien tuotannosta ja sopimalla niiden yksinmyyntioikeudesta Suomessa yhden Euroopan suurimman nosto-ovien valmistajan, saksalaisen Hörmannin kanssa.

Päätöstä harkittiin pitkään ja perusteellisesti, mutta ratkaisun tapahduttua Mesvac on vakuuttunut, että se on entistä vahvempi markkinajohtaja voidessaan keskittyä myyntiin, asennukseen ja huoltoon. Varaosien ja lamellien valmistus jatkuu nosto-ovituotannon alasajon jälkeen Pohjankurun tehtaalla. Sinne siirretään myös turvatekniikkatuotteiden valmistus Tuusulan Hyrylästä, jossa edelleen jatkuu kuormauslaitetuotanto.

Mesvacissa tiedetään tarkalleen, että nosto-, taitto- ja pikarullaovien kuten myös kuormauslaitojen kysyntä jatkuu vilkkaana myös 2000-luvulla. Ammattitaito on syntynyt vuosien kokemuksesta ja kovalla työllä. Ja kun siihen lisätään vielä saksalaisen suuren ovivalmistajan laadukas tuotanto ja tekninen taustatuki, voimme luvata, että tulevaisuudessakin yhä useammassa nosto-ovessa lukee Mesvac.

Kent Silvan
toimitusjohtaja



Mesvac purjehtii menestyksen myötätuulussa

Tuskinpa Mesvacin perustajat Erkki Kauranen, Esko Meromaa ja Kari Vainiomäki osasivat edes arvailta, että yrityksestä kasvaisi Suomen suurin teollisten nosto-, taitto- ja pikarullaovien toimittaja. Kolmikko tutustui ensin huolellisesti nosto-oviin, joita maahamme toimitti tuolloin vain ruotsalainen kilpailija, joka tänäänkin on varteenotettava tekijä alalla. Ensimmäiset nosto-ovet teki alihankintana 1977 loviisalainen konepaja Merikone Oy, jolla oli muutakin metallialan bisnestä.

Mesvacin nosto-ovien tuotanto nousi jo 80-luvun alussa noin 1 000 yksikköön vuodessa. Kolmannes tuotannosta meni silloiseen Neuvostoliittoon, jossa suomalaiset rakentajat tekivät hyvää tiliä. Merikone valmisti lamellien lisäksi myös heloja, jousia ja kiskoja, mutta ovimäärien kasvaessa tuli oman valmistuksen alitus ajankohtaiseksi.

Kerasto oli valmis rahoittamaan uu-

den tehtaan, mutta asetti ehdoksi siirtymisen kehitysalueelle. Eri paikkakuntien vertailun jälkeen päädyttiin Otanmäkeen, jonne muutettiin vuonna 1983.

– Siinä tilanteessa se oli olemassa olevista vaihtoehdoista paras, mutta toiminnan kannalta keho. Olimme "keskellä ei mitään", sillä asiakkaat olivat liian kaukana, ja pitkät kuljetusmatkat söivät kannattavuutta, muistelee vielä nykyisinkin talon aluemyyntipäällikkönä toimiva Esko Meromaa.

Muotolevyn mukana alkoivat kasvun vuodet

Vuonna 1986 Mesvac Oy:n osti Rakennusliike Mattinen&Niemi, jolta omistus siirtyi samana vuonna Hakalle. Taloudellisten vaikeuksien vuoksi Haka realisoi omistuksensa melko pian, ja uudeksi omistajaksi tuli Muotolevy Oy. Koneet ja tuotanto siirrettiin Nummelaan. Ovien valmistaminen sai aivan uutta potkua, sillä omistajalla oli erinomaiset suhteet rakennusliikkeisiin, joille se toimitti jo entuudestaan erilaisia rakennusmateriaaleja, alakattoja, väliseinärankoja ja muita ohutlevytuotteita, mihin Muotolevyn nimikin viittaa. Mesvacista alkoi vähitellen muodostua brändi, josta sittemmin tuli Suomen markkinajohtaja 90-luvun taitteessa.

Uutta potkua markkinointiin

Martin Glader houkuteltiin Ruotsista Muotolevyn toimitusjohtajaksi 80-luvun puolivälissä.

– Talossa alkoi uusi aikakausi, sillä ensimmäistä kertaa Mesvacin historiasa ryhdyttiin miettimään lyhyen ja pitkän tähtäimen markkinointistrategioita. Maan markkinajohtajuus teollisten nosto-ovien valmistajana liiketaloudellisesti kannattavalla tavalla oli tavoite numero yksi. Sen saavuttamista auttoi huomattavasti Muotolevyn kokeneen markkinointiorganisaation valjastaminen nosto-ovien myyntiin.

– Alettiin järjestelmällisesti rakentaa koko maan kattavaa myynti-, markkinointi- ja asennusorganisaatiota. Tuotantoa täydennettiin vuosina 86–87 taitto-ovilla, ensimmäiset kuormausillat ja pikarullaovet asennettiin pari vuotta myöhemmin. Näiden strategisten muutosten avulla Mesvac itse asiassa selvisi 90-luvun alussa iskeneen laman yli, Glader puntaroi.

Otto Brandt on kannustava isäntä

Vuonna 1989 omistaja vaihtui, kun Mes-



Lähes parikymmentä vuotta Mesvacin toimitusjohtajana ollut Martin Glader eli mukana niin kovat kasvun ja kehityksen vuodet kuin yli syvän laman 90-luvun alussa.

Mesvac nousi Suomen markkinajohtajaksi 90-luvun taitteessa.



Virtanen ja Seppänen muistavat hyvin, miten talossa asetettiin ohjenuoraksi: "Minkä myymme, sen myös huollamme".

rikolle toimitetut yli 30 nosto-ovea. Niihin suurin osa osista tuli lamelleja lukuunottamatta alihankkijoilta.

Tuotantopäällikkö Pekka Seppänen siirtyi Mesvacin leipiin vuonna 1986, kun tuotanto oli Nummelassa pyörinyt vasta puolisen vuotta. – Yrityksen johto tajusi aika pian, että Muotolevyn tilat Nummelassa olivat riittämättömät tulevaisuuden kasvunäkymille. Uudet teollisuustilat löytyivät aika nopeasti Pohjan kunnasta, jossa Muotolevyllä oli entuudestaan toimintaa. Heinäkuussa 1987 valmistuivat ensimmäiset nosto-ovet uudelta linjalta, ja parissa kuukaudessa teimme enemmän nosto-ovia kuin Nummelassa koko vuonna, Seppänen muistaa.

Tuotannon nopea kasvu aiheutti omat ongelmansa. Ovia meni hyvin kaupaksi, ja niistä sai hyvän hinnan. Napinaa syntyi siitä, etteivät tuotanto, asennus ja huolto pysyneet oikein vauhdissa mukana. Toiminnan organisoimisessa oli vielä paljon opettelemista.

Virtanen ja Seppänen muistavat hyvin, miten talossa asetettiin ohjenuoraksi: "Minkä myymme, sen myös huollamme". – Pientä lipsumista tästä periaatteesta tapahtui vielä 90-luvun taitteessa, kunnes tuli lama. Silloin me laitoinme järjestelmät kuntoon, ja kun uusi nousu alkoi, koko tuotantoketju ja jälkimarkkinointi oli trimmattu hyvään kuntoon.

Hörmann-yhteistyö aloittaa uuden kasvuvaiheen

Nyt 2000-luvun alussa ollaan jälleen uudessa tilanteessa. Pohjankurun tehdas keskittyy varaosien ja lamellien tuotantoon. Tuusulan Hyrylästä siirretään turvajärjestelmien valmistus Pohjan kuntaan. Lähtitulevaisuudessa saksalainen yhteistyökumppani Hörmann alkaa toimittaa ovet, mutta muu tekniikka ja varaosat valmistetaan jatkossakin Suomessa. Jälkimarkkinointi on ja pysyy mesvacilaisten käsissä. – Sitä on harjoiteltu vuodesta 1977, ja tämä ammattitaito on syntynyt kokemuksesta ja kovalla työllä, Virtanen ja Seppänen napauttavat. □



Aluemyyntipäällikkö Esko Meromaa oli jo aikanaan perustamassa yritystä vuonna 1977 ja on edelleen mukana, kun uusi aikakausi avautuu saksalaisen Hörmannin myötä.

Antti Virtanen ja Pekka Seppänen vastaavat siitä, että suunnittelu ja tuotanto ovat hyvässä iskussa. He ovat yhdessä myös panostaneet runsaasti tuotekehitykseen. Siirtyminen Mesvac 500:sta Mesvac 600:aan merkitsi teknisten parannusten lisäksi myös visuaalisen ilmeen kohenemista lamellien uuden kuvioinnin vuoksi ja tätä kautta ovien kysynnän lisääntymiseen.

tajana. Samalla kotimaassa painopistettä alettiin siirtää rakennusliikkeiden lisäksi pyrkimällä suoraan loppukäyttäjän puheille perustelemaan omia ratkaisumalleja. Suurimpia senaikaista hankkeita oli Inex Partnersin keskusvarasto Espoon Kilossa, jonne Mesvac on toimittanut yli 100 nosto- ja pikarullaovea sekä kuormaustiloja.

Virtanen ja Seppänen Mesvacin voimakasikko

Antti Virtanen, joka tituleeraa itseään puuinsinööriksi, kiersi valmistuttuaan Lahden Fenniavanerin kautta Loviisaa. Naapurissa valmistettiin nosto-ovia, ja Anttia pyydettiin tuotantopäälliköksi. Siitä lähtien hän on vastannut Otanmäen aikoja lukuunottamatta siitä, että Mesvacin ovet valmistuvat ajoissa ja että ne toimivat luotettavasti Suomen vaikeissa sääoloissa. Virtanen muistelee, että ensimmäinen suuri haaste oli rakentaa Kuoreveden Hawkarharjoituskoneiden kokoonpanohallin 15 metriä leveä ja 5 metriä korkeat nosto-ovet. Toinen merkittävä kohde Mesvacin uran alkua ajoilta oli Oulun kaupungin va-

vac ostettiin Otto Brandt Groupiin. Siitä alkoi varsinainen kasvun aika. Konsernissa oli samaa bisnestä tukevaa toimintaa, sillä konserniin kuuluva Ovitor suunnitteli ja valmisti Mesvacin oviin ohjauskeskukset sekä ovikoneistot. Vuonna 1990 Mesvac teki jo yli 3 200 nosto-ovea.

Kun lama alkoi hellittää vuonna 1994, vieni Saksaan ja Norjaan veti erinomaisesti, kunnes pieni taantuma 96–97 tuki hintatason romahdettua varsinkin Saksan markkinat. Sen sijaan Venäjän päästyä suurimpien vaikeuksien yli, alkoi vieni vetää sinne. Mesvac on ollut vahvasti mukana mm. erilaisten kauppakeskusten nosto- ja pikarullaovien toimit-



Tom Brandt siirtyi yritykseen isänsä jälkeen vuonna 1987. Kaksi vuotta aikaisemmin yritysryppäeseen oli liitetty Ovitor Oy, joka valmistaa käyttö- ja ohjauslaitteita teollisuusoviin. – Olin silloin 40+ ja käynyt läpi koko juridisen kentän rikosjutuista bisnesjuridiikkaan. Ajattelin, että jos haluan elämäntyytyväisyyttä, se pitää tehdä tässä vaiheessa, Brandt toteaa.

Brandtin perheyriksellä lähes 100 vuoden tuntuma bisnekseen

Tunnetuimmat tuotteet Hondat ja teollisuusovet

■ Mesvac Oy kuuluu osana teollisuuskonserni Brandt Groupiin, jonka edeltäjä Oy Otto Brandt toi Suomeen ensimmäiset Hondat vuonna 1962.

E moyhtiö Brandt Groupin nykyisen toimitusjohtajan Tom Brandtin isoisän isä Otto Brandt perusti nimeään kantavan perheyriksen vuonna 1905. Yrityksen tuotevalikoima oli tuolloin laaja ajan hengen mukaan: myytiin automobileja, hiihtotarpeita, grammofooneja, kirjoituskoneita jne. – ylipäätään kaikkea, mitä saatiin markkinoilta ostettua.

Honda-autot menivät lopulta Veholle, mutta Honda-moottoripyörät, perämoottorit ja ns. power-tuotteet jäivät perheyrikseseen. Vuodesta 1998 lähtien Honda-bisnestä on hoitanut Tom Brandtin veli Stefan Brandt täysin itsenäisenä liiketoimintana.

Teolliseen toimintaan Oy Otto Brandt pääsi kiinni 80-luvun alussa ostamalla pumppuja ja sähkömoottoreita valmistavan Oy Kolmeks Ab:n lähinnä sattuman kauppa. Sukuasiatkin olivat mukana kauppoissa, sillä Tom Brandtin isoäidin veli Åke Gulin oli ollut yksi Kolmeksin vanhoista omistajista.

– Kolmeksin kauppa tapahtui niin nopeasti, että ostovaiheessa emme olleet lainkaan varmoja siitä, pidämmekö yrityksen vai myymmekö sen pois.

Yritys päätettiin pitää, sillä Kolmeksin avulla perheyrikselle saatiin toisen jalan, jonka päällä seistä.

Sähkömoottorit ja teollisuusovet sopivat yhteen

Tom Brandtin vetämään Brandt Group-teollisuuskonserniin kuuluu seitsemän yritystä. Yrityksistä kolme, suurimpana Kolmeks, valmistaa pumppuja ja sähkömoottoreita. Neljä yritystä, kuten Mesvac ja Mock Doors myyvät ovia ja oviin liittyvää tekniikkaa teollisuudelle.

Nopeasti ajatellen voisi kuvitella että pumpuilla ja teollisuusovilla ei olisi mi-

tään tekemistä keskenään. Mutta asia ei olekaan näin, vaan synergia on selvä.

– Siitä kokonaispaketista, jonka ihmiset mieltävät pumpuksi, sähkömoottorin osuus on noin 60 prosenttia. Toisaalta myös jokaiseen ovikoneistoon tulee sähkömoottori. Tätä tietä Kolmeks ja Ovitor löysivät toisensa. Ovitor oli Kolmeksin hyvä asiakas ennen kuin ostimme yrityksen.

Juristi ei yritä olla insinööri

Täysverisen juristin ryhtyminen teollisuusryhmän johtomieheksi ei ollut erityisen vaikeaa. Advokaattoiminta oli opettanut, miten luodaan hyvä luottamuksellinen asiakassuhde, ja oppi siirtyä myös uuteen työhön.

Tom Brandt ei ole yrittänyt tunkea insinööriksi insinöörin paikalle omistamissaan yrityksissä.

– En voi edes kuvitella olevani heitä parempi teknisellä puolella. Luotan täysin Brandt Groupin yritysten toimitusjohtajiin ja johtoryhmiin. Minusta ihmisten pitää saada hoitaa omat kokonaisuutensa kunnolla, olla niistä ylpeitä ja vastata niistä, Tom Brandt kertoo johtamistavastaan.

Management by walk around -tyyli ja kaikkeen näkemäänsä puuttuminen ei siis sovi Tom Brandtille.

Tom Brandt kertoo, että hänen suurin innostuksen kohteensa tytäryrityksissä ei ole tuotteisiin liittyvä teknologia, vaan tuotanto, prosessit ja logistiikka. Tehtaiden, niiden koneiden ja robottien toiminta ei lakkaa kiinnostamasta häntä.

– En edes yritä ymmärtää jonkin yksittäisen tuotteen teknisiä yksityiskoh-
tia, hän naurahtaa.

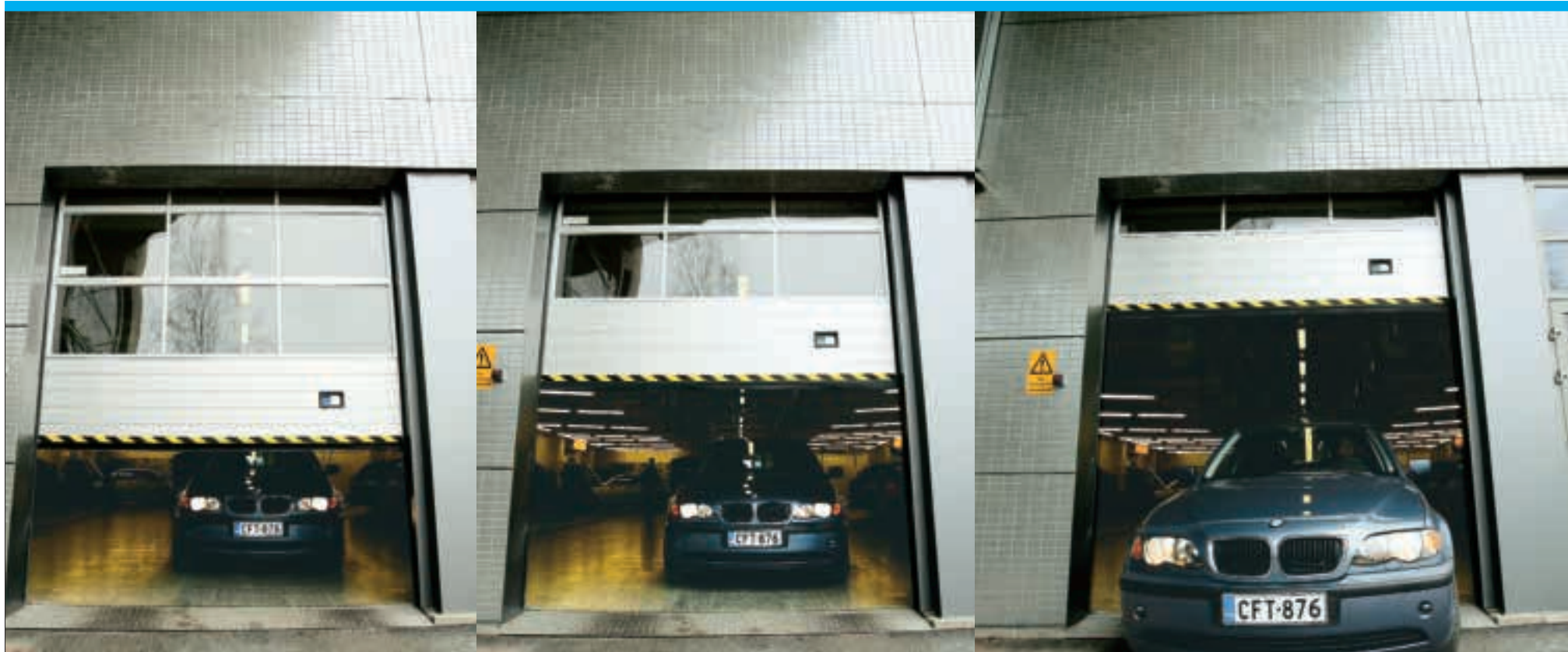
Brandt Groupin liikevaihto on nykyään noin 60 miljoonaa euroa, ja työntekijöitä on kuutisen sataa.

– Perheyriksen etu on siinä, että voimme kehittää liiketoimintaamme pienin askelin. Se on paljon järkevämpää kuin yrittää hakea dramaattisia lukuja jokaiselle vuosineljännekselle. □



Hitsari Urho Vilminko ihmettelee uutta ovenvalmistuslinjaa.

Ovia lastataan Venäjälle.



Autoverouudistus vauhditti kaupankäyntiä

Autotalo Laakkonen Espoon ovissa kevätruuhkaa

■ Veljekset Laakkonen Oy on tehnyt autokauppaa Suomessa vuodesta 1960 lähtien. Yhtiön viimeisin automyynti- ja huoltopiste avattiin viime syksynä Espooseen. BMW- ja Mini-automerkkejä myyvän Laakkonen Espoon myynnin ennakoidaan kasvavan autoverouudistuksen jälkeen noin viidenneksellä.

Reilun neljän vuosikymmenen aikana Veljekset Laakkonen Oy:n toiminta on laajentunut Joensuusta 17 paikkakunnalle Kainuusta pääkaupunkiseudulle. Palveluja on tehostettu mm. rakentamalla uusia tai remontoimalla vanhoja automyynti- ja huoltokäytäntöjä. Yhtiön viimeisin toimitila valmistui viime syksynä Espoon Olariluomaan, jossa toimintansa aloitti BMW Group -standardien mukainen moderni uusi autotalo, Laakkonen Espoo.

Veljekset Laakkonen Oy on monimerkkiketju, jossa edustukset vaihtelevat liikekohtaisesti. Laakkonen Espoo myy ja huoltaa BMW- ja Mini-automerkkejä.

– Kevät on meillä kiireistä aikaa, koska vuoden alussa myytyjen autojen toimitukset ja rekisteröinnit ajoittuvat huhti–toukokuulle. BMW on automerkki, jota ei myydä varastosta. Tilatut autot purkautuvat meille kolmen kuukauden viiveellä, joten olemme juuri nyt tilanteessa, jolloin autoja saapuu luovutukseen rekkalasteittain, Laakkonen Espoon myyntipäällikkö **Willy Lundqvist** kertoo.

Autoveron kokonaisuudistus piristi uusien autojen myynnin ohella myös erityisesti Saksasta Suomeen tuotavien käytettyjen autojen myyntiä. Saksalainen BMW on automerkki, joka luetaan käytettynä tuotavien tuontiautojen suosikkimerkkien joukkoon. Näkykö käytettyjen autojen tuonnin avautuminen vaihtoautomyynnissä?

– Ei millään tavalla häiritsevästi toistaiseksi. Ensinnäkin verouudistus tukee parhaiten sellaisia käytettyjä autoja, jotka ovat vuosimallia 1995–1997. Meille luonnollista tietä vaihdossa tulevat autot ovat

pääosin vuosimallia 1999–2000.

– Se missä olemme nähneet muutamia käytettyjä tuontiautoja – korostaisin muutamia – on meidän korjaamollamme. Saksasta tuodut autot ovat eri syistä rikkoutuneet joko matkalla Suomeen tai vähäisen käytön jälkeen.

– Tässä herääkin kysymys tuonnin mielekkyydestä. Suomeen käytettyä autoa ostavan asiakkaan kannattaa huomioida se, että Suomessa myytävissä autoissa on ns. pohjoismainen varustus. Laturit, akut, lämmityslaitteet, sähkölämmitteiset istuimet, peilit tai takaikkuna sekä moottorin ja jarrujen jäähdytysjärjestelmät jne. on suunniteltu talviolojamme, tiesuolaa jne. varten. Dieleleistä pitäisi löytyä myös esilämmitimet ym., mutta Saksassa myytävissä autoissa ei tätä talvella tuiki tarpeellista tekniikkaa valitettavasti löydy. Myös lähestulkoon jokainen Suomessa myytävä auto on varustettu kaksilla renkailla ja vanteilla. Tänä päivänä se on jo vähintään 1 000 euron arvoisen etu.

– Halpa tai halvempi ei loppujen lopuksi olekaan niin edullinen kun aluksi moni luulee. Kannattaa muistaa, että Euroopan eri talusalueille myytävät autot on suunniteltu vastaamaan oman alueen ilmasto- ja ajo-olosuhteita, Lundqvist muistuttaa.

Korkean autoveron Suomi oli vielä viime vuonna tukkuhinnoilla mitattu-

Laakkonen Espoon myyntipäällikkö Willy Lundqvist sanoo, että automaahanuotajien veropäätöksen ennakointi vauhditti selvästi kaupankäyntiä.

– Myynnin kasvuvauhti on tänä vuonna noin viidenneksen enemmän viime vuoteen verrattuna, Lundqvist arvioi.

na yksi Euroopan edullisimmista maista ostaa veroton auto. Lundqvist ennustaa, että autoverouudistuksen jälkeen myös tukkuhinnat harmonisoituvat pikku hiljaa yleiseurooppalaiselle tasolle.

– Muutaman vuoden sisällä autoteh-

taat joutuvat myymään samoille talusalueille tuotteensa samaan hintaan. Jos joillakin mailla on ollut hintaetua, niin se etu häviää lähitulevaisuudessa, hän sanoo. □

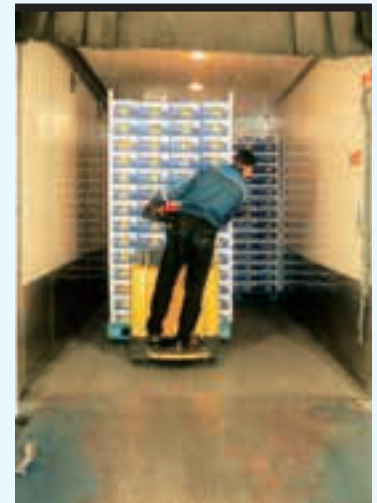
(Ylhäällä) Laakkonen Espoo -autotalon huoltokorjaamon liikenne kulkee huoltotilojen läpi; huollettavat autot ajetaan sisätiloihin talon toiselta sivulta ja ulos toiselta. Liikennetarkaisu toteutettiin Mesvacin konekäyttöisillä ja alumiiniprofiilinosto-ovilla.





Neljänsadan trukin armada purkaa, siirtää ja lastaa tavaraa ympäri vuorokauden, seitsemän päivää viikossa. Tuoretavara käy logistiikkakeskuksessa vain kääntymässä, jotta se saadaan asiakkaalle mahdollisimman tuoreena.

Ovikokonaisuuksiin kuuluu varsinaisen oven lisäksi hydraulisesti ohjattu kuormaussilta, tiivisteet, kuormaustila ja ilmasulku. Ilmasulun avulla työskentelyolosuhteet ovat parantuneet, kun turhasta vedosta on päästy eroon.



Logistiikkakeskus toimii vuorokauden ympäri

Toimivat ovet takaavat sujuvan työskentelyn

■ Inex Partners Oy:n Kilon logistiikkakeskuksen kautta kulkee suuri osa suomalaisten ruoasta. Toimivat ovet takaavat sujuvan tavara liikenteen ja hyvät työskentelyolosuhteet.

Vaikka Inex Partners ei kuulosta tavallisen suomalaisen korvaan tutulta, ovat useimmat meistä päässeet lähikosketuksiin sen välittämien tuotteiden kanssa. Yritys nimittäin tarjoaa hankinta- ja logistiikkapalveluja kolmelle vähittäiskauppa- julle, joiden yhteenlaskettu päivittäistavara kaupan markkinaosuus on noin 44 prosenttia.

Tavarat eivät kuitenkaan ilmesty kauppojen hyllyille itsestään. Suurin osa Inex Partnersin päivittäistavarasta kulkee Espoossa sijaitsevan logistiikkakeskuksen kautta.

Keskuksen mittakaava on tyrmävä. Kahdesta valtavasta hallista koostuvalla kompleksilla on pinta-alaa yhteensä 80 000 neliometriä eli kolmentoista jalkapallokentän verran. Artikkeleita on noin 12 000, mikä vastaa hyvin varustettua supermarketia.

Suurin osa pinta-alasta on pyhitetty kuivatavarakkeille, mutta vajaan kolmanneksen vievät kylmäsäilytystä vaativat tuotteet, kuten hedelmät ja vihannokset.

– Erikoisuutena meillä on automaattisuituja banaaninkypsyttämöitä, joissa

hedelmät kypsyvät vihreistä raakileista keltaisen meheviksi noin viikossa, logistiikkakeskuksen isännöitsijänä toimiva Lasse Järvinen kertoo.

Tavara tulee keskuksen kuorma-autoilla ja rekoilla. Liikenne rakennuksen ympärillä on vilkasta, sillä autoja käy päivittäin noin 600.

– Varsinkin vastaanotto-ovilla on jatkuvasti autoja. Täällähän tehdään töitä ympäri vuorokauden kolmessa vuorossa myös viikonloppuisin. Yhden oven kohdalla saattaa hyvinkin tulla kymmeniä purkuja päivässä.

Nopea kierto tuo säästöjä

Inex Partners Oy aloitti toimintansa 1991, kun osuustoimintayritykset pistivät taas-

tatoimintonsa yhteen. Tarkoituksena oli säästää selvää rahaa tavarankannassa ja liikuttelussa. Tavoitteen saavuttamiseksi logistiikkatoimintoja alettiin kehittää voimakkaasti.

Nykyaikaisessa kaupassa tavaraa ei oikeastaan varastoida lainkaan. Siksi myös vanhanaikaisesta keskusvarastoinnista on luovuttu. Puhutaan mieluummin logistiikkakeskuksesta.

– Säästöjä syntyy, kun tavara ei makaa varastossa, vaan se kiertää nopealla tahdilla, Järvinen tiivistää.

Laaja kehitystyö on huomioitu myös muualla. Suomen Logistiikkayhdistys ry valitsi Inex Partnersin vuoden logistiikkayritykseksi marraskuussa 2002.

Uusinta tekniikkaa

Lasse Järvisellä on selkeä näkemys siitä, mitä ominaisuuksia hyvältä logistiikkakeskuksesta vaaditaan.

– Kiinteistön kannalta tärkeimpiä tekijöitä ovat lattiat ja ovet, muut tulevat kaukana perässä.

Valtavan rakennuksen ympärillä on noin sata lastausovea. Niiden kautta tavara siirtyy sisään ja lähtee taas eteenpäin kauppojen hyllyille.

Liikenne rakennuksen ympärillä on vilkasta, sillä autoja käy päivittäin noin 600.

Ovi ei kuitenkaan ole pelkkä reikä seinässä, vaan siihen liittyy paljon tekniikkaa ja osaamista. Kokonaisuuteen kuuluu nosto-oven lisäksi hydraulisesti toimiva kuormaussilta, kuormaustila sekä tiivisteet ja törmäyssuojat ulkona ja sisällä.

– Meidän ovissamme on myös ilmasulku, jonka avulla saamme estettyä vedon syntymisen sisätiloissa. Se parantaa selvästi työoloja, Järvinen muistuttaa.

Mesvac on toiminut Kilon logistiikkakeskuksen nosto- ja pikarullaovien, kuormauslaitteiden sekä ilmasulkujen toimittajana alusta asti. Järvinen kiittelee vuosien varrella kehittyneen yhteistyön su-

juvuutta. Tieto on kulkenut tehokkaasti kumppaanin suuntaan.

– Käytössämme on aina viimeisintä tekniikkaa. Kun meiltä Kilosta on annettu vinkkejä Mesvacille, on ne otettu huomioon uusissa tuotteissa, Järvinen toteaa. □

Isännöitsijä Lasse Järvisen mukaan pitkä suhde Inex Partnersin ja Mesvacin välillä on tuottanut myönteisiä tuloksia. Asiakkaan toiveet on otettu huomioon uusissa tuotteissa.





Markku Rätty varustaa nosto-oven alalamellia. Työ on ammattitaitoa vaativaa käsityötä.

Ovi syntyy Lamelli lamellilta

■ Pohjankurun tehtaalla valmistuvat Mesvacin nosto-ovet sekä niiden varaosat. Tulevaisuudessa hallista lähtevät maailmalle myös turvatekniikkatuotteet.

Mesvacin Pohjan kunnassa sijaitsevan tuotantolaitoksen seinällä lukee suuressa kyltissä: ”40 000 ovea 20.6.2002”. Nyt luku on jo kasvanut reilulla kahdellatuhannella. Tehdas on toi-

mittanut ovia maailmalle jo kuudentoista vuoden ajan.

Työt elävät tilausten mukana, sillä varastoon ovia ei valmisteta. Jokainen ovi tehdään tarkasti asiakkaan mittojen ja toiveiden mukaan.

– Syksy on yleensä meillä kiireisintä aikaa, sillä silloin rakennuksilla on kiire saada aukot kiinni. Toimituksista kaksi kolmasosaa ajoittuu juuri syksyyn, työnjoh-

taja Kalevi Myllyoja kertoo.

Ovet koostuvat lamelleista, jotka valetaan polyuretaanista kahden pellen muodostamaan koteloon. Rakenne tekee ovista kevyitä ja kestäviä. Seuraavaksi ne sahataan määrämittaan millien tarkkuudella.

– Mitään standardiratkaisuja ei ole, vaan jokainen asiakkaalle lähtevä ovi räätälöidään aina tiettyyn oviaukkoon, Myllyoja toteaa.

Seuraavassa vaiheessa ovi varustetaan teknisesti: kasataan päätykotelot, profiilit, tiivisteet, ikkunat, käyntiovet, lukot ja muut asiakkaan tilaamat lisukkeet. Työ tehdään käsin, ja se vaatii osaamista ja täsmällisyyttä.

Seuraavaksi toimitukseen lisätään tarvittavat jouset ja kiskot sekä elektroniset osat, kuten moottorit ja ohjauskeskukset.

Ketjun lopussa on asiakkaalle lähtevä paketti, joka sisältää kaiken, mitä oven asennuksessa tarvitaan.

Tulevaisuudessa turvatekniikka

Arto Vuori on työskennellyt Pohjankurussa melkein tehtaan perustamisesta asti. Myllyoja kehuu Vuorta varsinaiseksi jokapaikanhöyläksi, miehelle ovat nimittäin tuttuja lähes kaikki tehtävät ja työpisteet. Häneltä sujuvat niin trukin kuljettaminen, varaston hoitaminen kuin lamellien valaminen.

Vuosien varrella työ tehtaalla on kokenut monia muutoksia.

– Asiat sujuvat nyt joustavammin ja yksinkertaisemmin, sillä tekniikka on kehittynyt ja ergonomia parantunut. Moni asia



– Asiakkaan tarpeiden huomioiminen on meille itsestäänselvyys. Varaosan saa meiltä jatkossakin nopeasti ja joustavasti, Kalevi Myllyoja lupaa.



Heinäkuussa
Pohjankurussa alkaa
turvatekniikkatuotteiden
valmistus.

hoituu nappia painamalla, voimaa ei enää tarvita niin paljon, Vuori pohtii.

Muutoksia on luvassa tulevaisuudessakin. Saksalaisen Hörmannin ovien yk-

sinmyyntisopimus vaikuttaa myös Pohjankurun tehtaan toimintaan. Varsinainen ovi tuotanto lakkaa, mutta hiljais- tai tehdashallissa ole tulevaisuudessakaan.

– Varaosia valmistetaan edelleen, eikä niiden tuotanto ainakaan vähene. Sitä mukaa kun uusia ovia on saatu maailmalla lisää, on myös varaosien tuotanto kasvanut, Myllyoja toteaa.

Varaosien nopeat toimitukset ovat olleet tehtaalle kunnia-asia.

– Varaosat menevät aina etusijalle tuotannossa. Jos vaikka jousi katkeaa, ei ovi kerta kaikkiaan toimi. Siksi niiden nopea saatavuus on asiakkaan kannalta ensiarvoisen tärkeää, Myllyoja kertoo.

Osa hallista varataan turvatekniikan tuotantoon. Mesvac-omaisuudensuojajärjestelmät, kuten tiskinsulkijat, näyteikkuna- ja murto suoja, kulunestoportit ja murtokalterit valmistetaan tulevaisuudessa täällä.

– Tilat varustetaan uutta tuotantoa varten kesäkuun aikana, heinäkuussa meidän pitäisi olla valmiina aloittamaan, Myllyoja lupaa. □



UPM-Kymmene Voikkaa:

Sata vuotta laatupaperia Kymijoen latvavesiltä

■ Kymijoen latvavesille Voikkaan koskeen perustettiin vuonna 1897 hiomo, josta sai alkunsa tänä päivänä puoli miljoonaa tonnia paperia vuodessa tuottava UPM-Kymmene Voikkaa. Vuorokaudessa paperia valmistuu noin 1 400 tonnia, josta valtaosa katoaa saman tien junilla ja rekka-autoilla Helsingin Sompasaaren, Kotkan, Haminan ja Rauman satamien kautta maailman turuille. Suomessa kulutetaan kombinaatin tuotannosta vain viitisen prosenttia

Voikkaalla toimii kolme paperikonetta, ja kuudesta mekaanista massaa valmistavat PGW-S ja SGW-hiomot. Sellun toimittaa UPM-Kymmene Kaukaan tuotantolaitos Lappeenrannasta. Paperin tekemisestä leipänsä ansaitsee suoraan vajaa 900 voikkaalaista ja välillisesti paljon enemmän. Puuta kuluu vuodessa noin 600 000 kuutiota, josta runsas 10 prosenttia tulee Venäjän lähialueilta.

Voikkaalla tehdään korkealaatuisia aikakauslehti- ja sanomalehtipapereita. Koneista vanhin, mutta moneen kertaan modernisoitu PK 17, tuottaa MFS-laatuja, josta MFS Booksia käytetään nimensä mukaisesti pääosin kirjoihin, kun taas UPM Brite sopii kirjojen lisäksi erinomaisesti mainospainotuotteisiin ja aikakauslehtiin. PK 11 on keskittynyt MFC-aikakauslehtipaperiin, josta käytetään nimeä UPM Satin. PK 18 suoltaa jopa lähes 80 kilometrin tuntinopeudella 7,5 metrin levyistä LWC-painopaperia, joka tunnetaan paremmin nimillä UPM Cote ja UPM Ultra. LWC on tyypillinen aikakauslehti- ja mainostuotepaperi.

Logistiikan on toimittava kellon tarkkuudella

Tuotannon lisäksi paperikombinaatin tärkeisiin toiminta-alueisiin luetaan logistiikka sanan laajassa merkityksessä. Jälkikäsitteystä ja logistiikasta vastaa paperi-insinööri Juha Mölsä, joka siirtyi Kajaanista Voikkaalle vuonna 1989.

Hän aloitti tuotannon käyttöinsinööriä, suunnitteli erilaisia toimintajärjestelmiä, kunnes siirtyi muutama vuosi sitten nykyiseen tehtäväänsä. Vastuualue kattaa pitkässä kuljetusketjussa tehtaan varastosta sataman laivauksiin saakka. Hänen vastuullaan ovat mm. junien ja rekkojen oikea-aikainen saapuminen lastaamaan paperirullia.

“PK 18 suoltaa
jopa lähes 80 kilometrin
tuntinopeudella 7,5
metrin levyistä
LWC-painopaperia”

Mekaanisten massojen laatu parantunut ja käyttö lisääntynyt

Juha Mölsän näkemyksen mukaan Voikkaalla on hyvä tuotantoalettia. – Viime vuosina mekaanisten massojen käyttö on lisääntynyt huomattavasti siitä yksinkertaisesta syystä, että kustannuksiltaan kalliimpaa sellua halutaan säästää. Toisaalta massojen laatu on vuosien varrella parantunut niin, että sitä voidaan käyttää yhä enemmän myös korkealaatuisissa painopapereissa, joiden toinen tärkeä raaka-aine on kierrätysmassa. Toki sanomalehtipaperia voidaan ääritapauksessa tehdä pelkästä mekaanisesta massastakin, mutta silloin laadusta on tingittävä.

Eri tyyppisillä massoilla voidaan Mölsän mukaan korostaa paperin eri ominaisuuksia. PGW-laitoksella tehdään luja massaa, joka valkaistaan vetyperoksidilla. Paino-ominaisuudet, kuten läpinäkyväisyys ja sileys, taas saadaan aikaan erilaisilla pintakäsittelyillä.

Voikkaan tehtaan paperi menee pääosin EU-alueelle

UPM-Kymmene on globaali metsäteollisuusyritys, jolla on tuotantoa ympäri maailmaa Kiinaa myöten. – Voikkaan näkökulmasta päämarkkinat ovat Euroopassa, sillä suurimmat vientimaat ovat Englanti, Ranska ja Saksa, joiden järjestys hieman vaihtelee paperiladusta riippuen.



Juha Mölsän mukaan paperin kuljetus tehtaalta määränpäähen on tiukasti aikataulutettua toimintaa. Voikkaaltakin lähtee päivittäin junalla ja rekoilla noin 1 400 tonnia paperia eri satamien kautta Manner-Eurooppaan ja valtamerten taakse.

– Eurooppaan paperi kuljetetaan kuljetusmuodosta riippumatta pääosin irtorullina. Sen sijaan ns. overseas-kuljetukset hoidetaan pääosin konteissa. Tämä yksinkertaisesti siitä syystä, että vältetään moninkertaista purkamista ja lastaamista ja tätä kautta kustannuksia. Toi-

saalta, mitä vähemmän paperirulliin kokeetaan, sitä todennäköisimmin ne säilyvät ehjinä loppuasiakkaalle.

Varastot raiteilla ja pyörien päällä

Juha Mölsä muistuttaa, että samalla tavalla tehdas pyrkii minimoimaan varas-





Voikkaalla tuotanto on speksattu siten, että se on aina tasalaatuista ajokerrasta toiseen.

sä muistelee.

Suuressa paperitehtaassa, kuten Voikkaalla, tuotanto on speksattu siten, että se on aina tasalaatuista ajokerrasta toiseen. Tällöin myös painotalot voivat tehdä säätönsä eri paperilaaduille niin, että tuotanto kulkee katkeamattomana virtana. Muutoinhan koneet asettavat omat rajoituksensa millaisia paperilaatuja niillä voidaan ajaa. □

– Voikkaalla on runsaasti Mesvacin nosto- ja taitto-ovia, jotka ovat toimineet hyvin vaikeissa olosuhteissa, eli automatiikka ei ole jumiutunut kosteuden, jäätyneen tai suurten lämpötilaerojen vuoksi, rakennusmestari Eero Mikkola kertoo.



Voikkaan yli 100-vuotiaasta tehdasmiljöötä on pyritty säilyttämään mahdollisuuksien mukaan niin, että vanha ja sen viereen rakennettu moderni tehdasarkkitehtuuri muodostavat harmonisen kokonaisuuden.

tonsa, myös tilaajat eli suuret painotalot ostavat paperia mahdollisimman vähän varastoon. – Hieman liioitellen voidaan sanoa, että varastot ovat nykyisin pääosin joko pyörien tai veden päällä. Kuljetusketjun ajoitus on nykyisellään aika tarkka, sillä myöhästymisistä rapsahtaa

herkästi "sakot".

Nykyaikainen tuotantotekniikka on pitkälle automatisoitu ja tätä kautta myös nykyaikaisen paperityöntekijän ammatilliset vaatimukset ovat muuttuneet. Prosessia valvotaan pääosin monitoreista ja laatua tulkitaan erilaisten tietotekni-

kan tuottamien lukujen pohjalta. – Vaarana on, että ns. "käden taitto" katoaa. Entisaikaan koneenhoitaja tai pituusleikkurin hoitaja saattoi ihmetellä paperin katkeamista, otti palasen paperia, repi siitä muutaman siivun ja väänsi käsin jotain venttiiliä, jolloin ongelmat loppuivat, Mäl-

NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

NIMITYKSIÄ

■ **Janne Lemmetty** on nimitetty 1.3.2003 alkaen asennuspäälliköksi. Aikaisemmin hän työskenteli Mesvacissa työnjohtajana.

■ Uusi kasvo, **Arno Pylvänen**, aloitti Mesvacin palveluksessa 13.1.2003 huoltoasentajana pääkaupunkiseudulla.

Pohjois-Suomen edustaja

■ Mesvac on ostanut Pohjois-Suomen jälleenmyyjänä toimineen Tamek Oy:n huoltotoiminnot. Tamek jatkaa uudella, vielä julkistamattomalla nimellään Mesvacin edustajana samaisella Pohjois-Suomen alueella **Ari Eklundin** johdolla.

Pohjois-Suomen huollot ja asennukset

■ Tamekilta vanhoina työntekijöinä Mesvacin palvelukseen siirtyneet **Lasse Heikkinen** ja **Janne Sova-Kurtti** jatkavat edelleen Pohjois-Suomen alueella tehden huoltoja, korjauksia sekä uudisasennuksia.

Uudet aluevastaavat

■ Tamekin huoltotoimintojen siirryttyä Mesvacin omistukseen ja Ari Eklundin siirtymällä Mesvacin edustajaksi muut-

tuivat myös aluevastaavat. **Pekka Sundholm** vastaa jatkossa Pohjois-Suomen huoltotoiminnoista ja **Timo Jokela** toimii uudisasennuksissa työnjohtajana.

TUOTEUUTUDET

KV1-koneisto

■ Mesvac Oy on ottanut valikoimiinsa nosto-oville tarkoitettua KV1-koneiston. Aikaisemmin oven aukeaminen, pysäytys ja sulkeutuminen jouduttiin toteuttamaan erillisellä ohjauskeskuksella ja koneistolla. KV1:ssä on KVR-vaihte ja ohjauskeskus yhdessä paketissa. Peruspakettiin kuuluu koneisto ja kaapeloitu kytkentäkotelo, jonka kannessa on ohjauspainikkeet auki-, seis- ja kiinni-toiminnoille. Haluttaessa lisätoiminnoiksi saa radiotoiminnon, joka sijoitetaan sekin kytkentäkotelon sisälle. Kytkentäkotelo on sijoitettu alas, joten kytkentätyöt on helppo suorittaa nopeasti ja turvallisesti.

Hinnaltaan KV1-koneisto on kilpailukykyinen.

Uusi ovikilpi

■ Mesvacin myymiin Hörmann-nosto-ovien ovikilpi on saanut uuden il-



meen. Muovinen ovikilpi sijaitsee ulkoapäin ovea katsottaessa oikeassa alareunassa.

Uudet www-sivut

■ Mesvac julkistaa uudistetut suomenkieliset www-sivunsa juuri sopivasti 21.5.2003 alkaville Kuljetus- ja logistiikkamessuille. Uutta sivuilla on uudistunut ilme, selkeämpi luettavuus sekä asiakkaillemme tarkoitettua ekstranet-sivut. Sivut ilmestyvät myöhemmässä vaiheessa myös englanninkielisinä.

Demotila

■ Mesvac toteutti nosto-ovesta ja ilmasulusta esimerkkikohteen Oy Brandt Ab:n varastotiloihin Tuupakantie 7:ään. Ennen kovinkin vetoista varastotila muuttui tuotteillamme lämpimäksi ja miellyttävämmäksi paikaksi työskennellä.

CASE-KOhteet

YPA Yhteispelastusasema, Vantaa

■ Mesvac toimitti Helsinki-Vantaan len-

toaseman yhteyteen rakennettua Yhteispelastusaseman taitto-ovet ohjausjärjestelmään. Konekäyttöiset ovet voidaan avata ovikohtaisesti tai keskusvalvomosta ryhmittäin esimerkiksi hälytystilanteissa.

Hartwall, Lahti

■ Oyj Hartwall Abb varusti Lahden panimon laajennuksen Mesvacin nosto- ja pikarullaovilla sekä kuormaussilloilla ja -tiloilla. Panimotuotteiden lähtö maailmalle sujuu joutuisasti yli kolmenkymmenen uuden erikoismittaisen 10 tonnin kuormaussillan avulla.

Kaukokiito, Turku

■ Varsinais-Suomen Kaukokiito laajentaa terminaaliaan Turussa. Mesvac toimittaa terminaaliin nosto-ovet ja kuormaustilat. Pääosa kuormaustiloista on varustettu työntyväkärkisillä kuormaussilloilla ja mekaanisilla kuormaustiivisteillä. Matalia autoja varten yhdessä tilassa on nostopöytä ja ilmatäyteen, pihatason ulottuva kuormaustiiviste.

Mesvacin myymien Hörmann-nosto-ovien uusi ovikilpi.

Lahden Ykköshuolto, Lahti

■ Mesvac toimitti nykyaikaisen teollisuusoviin integroidun ilmasuluratkaisun Lahden Ykköshuoltoon. Toimitus sisälsi Mesvac-nosto-ovet sekä -ilmasulut asennettuina, jotka toimivat myös kohteen lämmityslaitteina.

Lahden Ykköshuollon ja Mesvacin tavoitteena oli toteuttaa tiloissaan toimiviin autokorjaamoon, katsastusasemaan ja pesuhalliin energiataloudellinen ratkaisu, joka samalla estää vedon tunteen sisätiloissa. Koska henkilökunta työskentelee laitteiden läheisyydessä, oli huomioitava myös laitteiden äänitaso.

Ovien- ja ilmasulkujen ohjaukset yhdistettiin siten, että kaikki laitteet toimivat automaattisesti järjestelmän mukaisesti. Ilmasulkujen puhallusnopeus määräytyy portaattomasti ulkolämpötilan mukaan oven ollessa auki. Lämmityskäytössä käytetään vastaavasti portaattomasti aseteltavaa minimikierronnopeutta, jolloin laitteiden äänenpainetaso on matala.

Käyttökokemukset talvelta 2002–2003 olivat erittäin hyviä ja kohteen käyttäjät tyytyväisiä.