

■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti



## Kuka pajaisi teollisuusovea?

**Tom Brandt** johtamalla Brandt Groupilla menee erinomaisen hyvin. Sähkömoottoriliiketoimintaa harjoittava Kolmeks Motors laajeni toissa vuonna Kiinaan ja osoittautui heti menestykseksi. Hyvin menee myös konsernin toisella kivijalalla eli teollisuusovien puolella, siis Mesvacilla ja Mock Doorsilla. Suurimmat kasvun mahdollisuudet Brandt arveleekin löytyvän juuri tältä puolelta.

**T**om Brandt nauraa makeasti kertoessaan saaneensa lukuisia kertoja kuulla enemmän tai vähemmän ilkikurisen kysymyksen, kuinka monta moottoripyörää hän on tänään myynyt.

Helposti ei pääse suvun perintöä karkuun. Eikä sen vauhtimainetta.

Täytyy vain yrittää rauhallisesti selittää kysyjälle Brandtin veljeksien yritysten yhtiörakennetta. Sitä, että jos joku siellä ”myy” moottoripyörää, se on hänen veljensä Stefan, joka johtaa Oy Otto Brandt Ab:tä ja että

hän Brandt Groupin johtajana ”myy” sähkömoottoreita, pumppuja ja teollisuusovia.

Ei Tom Brandt tosin tykkää siitä, että hänen sanotaan myyvän jotain, ei edes sitaateissa ja leikillään:

– Jos minä jotakin myyn, niin myyn vain itseäni konsernin yritysten toimitusjohtajille.

### Rinteissä ja vesillä

Tom Brandtilla ei siis ole mitään tekemistä motskareiden kanssa. Noin

bisnesmielessä siis.

Mutta ei kuitenkaan anneta hänen kokonaan unohtaa sukunsa ja varsinkaan isoisänsä legendaarista mainetta Eläintarhan ajojen nooneen kertaan kruunattuna moottoripyöräkunkkuna. Jatkoihan hänen isänsäkin vielä samaa perinnettä.

Tom Brandt myöntää, että tavallaan hänkin tunnistaa itsessään vauhdin hurman. Kai se on geeneissä. Moottoripyöräilystä tuli hänen hommansa kyllä vasta myöhään. Äiti nimittäin kielsi niin häneltä kuin hänen veljeltäänkin kaksipyöräisen satulaan kiipeämisen. Mutta tultuaan konsuraavalle sivulle >

MESVAC  
HÖRMANN

# TÄYDEN PALVELUN OVITALO

Laatutuotteen tunnista tästä merkistä. Kyllä löytyy Mesvacin myymien nosto-ovien lisäksi nyt myös kuormaussilloista. Kyllä takaa, että kyseessä on laatu-merkattu Mesvac-Hörmann-tuote.

## PÄÄKIRJOITUS

### Yli 100 vuoden kasvu-ura jatkuu

Laadukas ja laajentunut tuotevalikoima, ammattitaitoinen ja motivoitunut henkilökunta sekä pitkään jatkunut talouden noususuhdanne ovat pitäneet Mesvacin jo vuosia tasaisella kasvu-uralla. Viime vuonna liikevaihto kasvoi ja tilauskirjat olivat täynnä.



Kiireet jatkuvat tänäkin vuonna, eikä ole mitään syytä epäillä, että nousujohteinen meno myynnissä tai jälkimarkkinoinnissa hyttyisi nykyisestäään. Kasvun tukipilareita on korjausrakentamisen voimakas kasvu, jonka osuus on vajaa puolet koko rakentamisesta.

Myynti ja asennus ovat saaneet tukipilarikseen nopeasti kasvavan huoltotoiminnan. Mesvac pyrkii ja on onnistunut myymään asiakkaille kokonaistuotepaketitratkaisuja, johon myynnin ja asennuksen lisäksi liitetään koko laitteiston taloudellisen käyttöiän kattava huoltosopimus. Se takaa asiakkaalle toiminnan häiriöttömän jatkumisen ja on kaiken lisäksi pitkässä juoksussa taloudellisesti kannattava sopimus.

Huoltotoimintaa tehostaa osaltaan myös sekin, että juuri käyttöön otettuun uuteen toiminnanohjausjärjestelmään liitetään huoltoverkoston palvelut. Se nopeuttaa asentajien työtä ja sen avulla vältetään turhia virheitä vahvistaen samalla Mesvacin brändiä TÄYDEN PALVELUN OVITALONA.

Mesvacin taustavoimana ovat vahvat perinteet. Historiallisesti juuret juontavat yli 100 vuotta taaksepäin, jolloin perustettiin Oy Otto Brandt Ab. Se toi aluksi maahan mm. moottoripyöriä, ja nykyisen konsernijohtajan ja omistajan Tom Brandtin isoisä on Eläintarhan ajojen moninkertainen voittaja.

Suuri harppaus yhtymän historiassa tapahtui 1980-luvun alussa, jolloin toiminta laajeni sähköpuolelle. Kehitys johti siihen, että lähestyttäessä 2000-lukua konserni jaettiin kahteen osaan. Oy Otto Brandt Ab jatkoi vanhoja perinteitä, ja Brandt Group ryhtyi hoitamaan teollisuutta palvelevia liiketoimintoja, joihin kuuluvat mm. Mesvacin laaja tuotesortimentti.

Niin Mesvacissa kuin kaikissa muissakin menestyvissä yrityksissä tulokset syntyvät suurelta osin henkilökunnan käten kautta. Ilman motivoitunutta bisnestä tekevää joukkuetta, ammattitaidosta puhumattakaan, ei synny tuloksia. Joukkueella tulee olla hyvä ja positiivinen yhteishenki innostavassa ilmapiiressä. Tähän Mesvacissa on panostettu ja panostetaan jatkossakin. Mesvacissa on kannustettu kaikkia työntekijöitä hyvin yksinkertaisella mutta toimivalla reseptillä: ”Jos Mesvacilla menee hyvin, työntekijöilläkin menee hyvin, ja jos Mesvacilla menee huonosti, työntekijöilläkin menee huonosti”. Kaikki ennusmerkit viittaavat siihen, että edessä on valoisa tulevaisuus.

**Kent Silvan**  
toimitusjohtaja

## Nostaen & Taittaen 1-2007

- **Päätoimittaja:** Kent Silvan
- **Toimituspäällikkö:** Soila Heikkinen
- **Toimitus:** Viestintätoimisto Tietoputki Oy
- **Ulkoasu:** Jani Söderlund
- **Paino:** SP-paino, Hyvinkää

**Mesvac Oy**  
Tuupakantie 7 A, 01740 Vantaa  
**Puh.** (09) 615 501  
**Faksi** (09) 6155 0200  
**S-posti** etunimi.sukunimi@mesvac.fi  
www.mesvac.fi



## historiakuvat tulossa

sernin palvelukseen vuonna 1987 hän joutui niin lähelle tätä maailmaa, että antoi kiusaukselle periksi.

– Nykyään ajan noin 4 000 kilometriä vuodessa. Teemme porukan kanssa hieman pitempiä reissuja Eurooppaan.

Vauhtigeneilleen Brandt antaa periksi myös laskettelurinteilla. Hän kilpailee tänä päivänä itselleen sopivissa seniorisarjoissa niin pujottelussa, suurpujottelussa kuin supergeessäkin jopa suomenmestaruustasolla. Sama intohimo vetää häntä myös vesille kilpailemaan niin kevytveneen kuin isomman köli-veneenkin pinnaan.

### Kaksi kivijalkaa

Brandt Groupin juuret ovat tietenkin 101-vuotiaassa Oy Otto Brandt Ab:ssä eli Tom Brandtista katsoen neljän sukupolven takana. Firma aloitti tuotevalikoimalla, johon kuului mm. polkupyöriä, potkukelkkoja, kirjoituskoneita ja levysoittimia, joita silloin kutsuttiin gramofoneiksi. Mutta alusta alkaen repertuaariin kuului myös moottoripyöriä ja ensi alkuun jopa autoja.

Paljon on maailma niistä ajoista muuttunut – ja Brandtintien liiketoiminta sen myötä myös.

Ensimmäinen suuri harppaus tapahtui vuonna 1982, jolloin ostettiin virtaustekniikkaan ja sähkömoottoreihin erikoistunut Oy Kolmeks Ab. Siitä alkoi perheyriksen historiassa kokonaan uusi aika, joka johti yhtiön jakautumiseen 1998. Oy Otto Brandt Ab jäi suuremmin jatkamaan vanhaa perinnettä tietenkin kovin nykyaikaistetussa formaatissa, kun taas Brandt Group otti hoitaakseen teollisuutta palvelevat liiketoiminnot, jotka jakautuvat kahteen liiketoimintaryhmään. Toisen muodostavat virtaustekniikka ja sähkömoottorit ja toisen teollisuusovet.

– Näissä kahdessa kivijalassa on oma viisautensa. Jos keinussa hävitään, niin ehkä karusellissa voiteaan. Ja kyllä niiden välillä saavutetaan monenlaista synergiaetuakin, Tom Brandt luonnehtii ”kivijalkastrategiaansa”.

### Toinen tukee toista

Yhtiön lähteminen avarammille ja itse asiassa itselleen kokonaan vieraille vesille vuonna 1982 ei ollut pitkään pohdittu strateginen offensiivi vaan pikemminkin sattumaa. Tom Brandt myöntää tämän auliisti. Mutta sen jälkeen, kun Kolmeks osoittautui viisaaksi kaupaksi, ovat kaikki senjälkeiset yritys-

## historiakuvat tulossa

hankinnat olleet erinomaisen tietoisia operaatioita, joilla on tavoiteltu paitsi kasvua myös moninkertaisia synergiaetuja.

Näin ketju jatkui Ovitoriin, Mesvaciin, Pamteciin, Mock Doorsiin, Kolmeksin laajenemiseen. Kaikista on ollut hyötyä toisilleen, kun Ovitore on tarvinnut Kolmeksia, Mesvac Ovitoria ja itse asiassa kaikki toisiinsa, jotta volyymit on saatu kasvamaan.

Ja perheyriksen muoto on riittänyt hyvin. Tom Brandt kertoo, että pörssiin ei ole ollut eikä ole mitään syytä mennä.

– Meillä omistuspohja on pysynyt erittäin kapeana. Pörssiin ei tarvitse mennä ainakaan siksi, että osakkeet olisivat joutuneet suvun sisällä liian moneen käsiin ja että halukkaat eivät pääsisi niistä eroon. Eikä meidän tarvitse mennä pörssiin siksiäkään, että olisimme tarvinneet rahaa. Järkeviin investointeihin on aina saatu pankkilainaa.

Hän kehuu perheyriksen joustavuutta. Päätökset tehdään nopeasti ja lähellä, hänen itsensä ja konsernin yritysten toimitusjohtajien palaverissa.

### Vanhaa ei enää ole

Tom Brandt ei ainakaan tunnusta kaipaavansa sadan vuoden takaisia viattomuuden aikoja, kun perheyriksen oli vielä pieni, intiimi ja söpö.

– Turha haikailla, koska sitä maailmaa ei enää ole. Pienissä nyrkkipajoissakin joudutaan nykyisin veriin kilpailun eteen.

Siinä hän aivan pikkuisen kadehtii veljeään, että

tämän toimialaan kuuluvat tavarat ovat vähän seksikkäämpiä kuin hänen:

– Moni käy paajaamassa moottoripyörää aikomattakaan ostaa sitä. Mutta kuka pajajaisi teollisuusovea?

### Matkan varrelta

- 1905** Oy Otto Brandt Ab perustetaan
- 1962** Ensimmäiset Hondat Suomeen
- 1982** Kolmeks ostetaan
- 1985** Ovitore ostetaan
- 1989** Mesvac ja Pamtec ostetaan
- 1993** Mock Doors ostetaan
- 1994** Kolmeks A/S perustetaan Viroon
- 1998** Brandt Group jakautuu
- 2005** Kolmeks Chuzhou perustetaan Kiinaan
- 2005** Kolmeks jakautuu virtaustekniikan/sähkömoottoreiden ja teollisuusovien ryhmiksi
- 2006** Ovitore myydään

## historiakuvat tulossa



# Kyösti Kakkoselle halpa merkitsee myös laatua

**P**ohjoiskarjalainen liikemies **Kyösti Kakkonen** ei kaipaa esittelyjä omassa maakunnassaan: Kakkonen on rakentanut parissa vuodessa ympärilleen Suomen suurimman halpakauppaketjun Tokmanni-myymlöiden kylkeen.

– Haluamme olla maan suurin ja kaunein halpakaupparyitys, kertoo Kyösti Kakkonen liiketoimensä tärkeimmäksi tavoitteeksi.

Kakkosen ideana on myydä mahdollisimman halvalla mahdollisimman laadukasta tavaraa. Hinnalle ja laadulle haetaan mahdollisimman edullista suhdetta.

– Halpakaan tavara ei voi nykyään olla huonolaatuista. Tuotteet, joita näki vaikkapa 80-luvulla halpakauppojen hyllyillä, eivät enää ohita sisäänostajiemme seula.

Kakkonen on hyvin tietoinen siitä, että kulutusta ohjaavat arvot ovat muuttuneet olennaisella tavalla. Kuluttaja haluaa vaikuttaa tietoisesti siihen, mitä ja miten hän kuluttaa.

Kakkonen puhuu eettisestä näkemyksellisyydestä: – Katsomme aina koko tuotantoketjua, muun muassa sitä, minkälaisissa tehtaissa tavarat tehdään. Tässä pelataan uskottavuudella, eikä valheesta saa jäädä kertaakaan kiinni.

## Myymlöitä 118

– Laadukkaan edullisuuden yhtälöä ei ole helppo toteuttaa nimenomaan erikoistavarakaupassa, Kakkonen huomauttaa. – Meillä on oma maahantuontiyritys ja osto-organisaatiossa paljon näkemyksellisyyttä. Pidämme myös konsernin organisaation mahdollisimman matalana ja tehokkaana, byrokratiaa ei ole.

Tokmanni-konserniin kuuluu tällä hetkellä viisi tunnettua halpakauppaketjua: Tokmanni, Tarjoustalo, Maximakasiini, Maxi Kodintukku sekä Säästötalo. Kon-



– Haluamme olla maan suurin ja kaunein halpakaupparyitys, Kyösti Kakkonen toteaa.

sernin 118 myymälää ovat levittäytyneet ympäri Suomea.

Tokmanni-konserni perustaa myös uusia myymälöitä rivakkaa vauhtia: – Tänä vuonna myymälöitä tulee 10, kuten luultavasti ensikin vuonna. Itään, Pietariin, laajennamme luultavasti vuonna 2009, jolloin sinne avataan ensimmäinen pilottimyymälä. Baltiaan en usko, se on jo kattu luvu.

Ensi vuoden suuriin projekteihin kuuluu ennen kaikkea uuden 72 000 kerrosneliön logistiikkakeskuksen avaaminen Mäntsälään. Samalla viisi vanhaa varastoa lopetetaan.

– Kerroimme henkilöstölle mahdollisimman ajoissa vanhojen varastojen lopettamisista. Suuri osa vanhoista työntekijöistä saa jatkossa töitä konsernista, Kakkonen lupaa.

## Laajentumis päätös vuonna 2004

Kakkonen kertoo olleensa yrittäjänä selvässä tienrysteyksessä vuonna 2004: – Silloin piti päättää, jäämmekö mukavaksi pohjoiskarjalaiseksi perheyrittäjäksi vai otammeko riskin ja lähdemme laajentumaan.

Kakkonen päätyi jälkimmäiseen vaihtoehtoon. Yrityskauppojen sarja käynnistyi Vapaa Valinta -myymälöiden kaupalla 2004, jota seurasi kuusi muuta yrityskauppaa.

Samalla pääomasijoittaja CapMan rahastoineen sai Tokmannista lähes 51 prosentin osuuden. Kyösti Kakkonen ja veljensä Kari omistavat Tokmannista yhä 40 prosenttia.

Tällä hetkellä Tokmanni-konserni tekee noin 500 miljoonan euron liikevai-

## Suomen suurin varasto

Tokmanni Oy rakentaa Mäntsälään paraikaa 72 000 kerrosneliön logistiikkakeskusta. Valmistuessaan hanke on Suomen suurin yhdellä kerralla rakennettu logistiikkakiinteistö.

– Kiinteistön perustustyöt ovat jo alkaneet, Tokmanni Oy:n kiinteistöpäällikkö Kari Kakkonen kertoo.

Varastosta tulee puhtas keskimäärin 80 000 lavapaikan kappaletavara-varasto, ja se toimii ns. läpivirtausvarastona. Nosto-ovia varastoon mahtuu runsaat 80.

– Automaattivarastoa emme voineet tehdä, koska se ei sovi tuotevalikoimaamme, Kakkonen jatkaa.

Logistiikkakeskus työllistää alkuvaiheessa noin 250 henkilöä. Sen rakentamiskustannukset ovat runsaat 40 miljoonaa euroa.

”Tokmanni on solminut Mesvacin kanssa maanlaajuisen keskitetyn huoltosopimuksen.”

## EMMA:ssa esillä 10 Kakkosen maalausta

Kakkonen on kerännyt 80-luvulta lähtien lasi- ja keramiikkataidetta. Mittava kokoelma kasvaa koko ajan. – Taiteen keräily on ollut inhimillinen vastakohta työhön liittyville koviille arvoille. Taide ruokkii mielikuvitusta ja luovuutta sekä avaa silmät näkemään asioita uudella tavalla.

Taideharrastus on myös hyvä vastalääke yritysjohtajia kiusaavalle kapeanäköisyydelle, jota Kakkonen kammoksuu.

Kyösti Kakkosen kokoelmiin kuuluu mm. Toini Muonan, Kaj Franckin, Michael Schilkinin, Timo Sarpanevan ja Birger Kaipaisen teoksia. Espoon modernin taiteen museossa EMMA:ssa on esillä 10 teosta Kakkosen maalauskoelmasta, muun muassa Akseli Gallen-Kallelan maalaus ”Sarviukuono ja euforbiapuita”, jonka Kakkonen osti Hagelstamin taidehuutokaupasta 145 000 eurolla.

to. – Tiedämme, että CapMan on tullut yhtiöön 3–5 vuodeksi, jonka jälkeen yhtiö on jälleen uudessa vaiheessa. Nurkan takana ei kuitenkaan vaani mörkö, vaan paljon uusia mahdollisuuksia. Vaikka Kakkonen johtaakin 500 miljoonan euron liikevaihdolla pyörivää kauppa- ketjua, ajaa hän mielellään pienten kauppiaiden asiaa yritystasa-arvon nimissä. – En kannata täysin vapaita kauppojen aukioloaikoja, josta K- ja S-ryhmä veisivät suurimman hyödyn. Yrittäjävetoisilla kaupoilla ei ole yksinkertaisesti varaa pitää kauppia auki sunnuntaisin.

## Huoltoa joka lähtöön

Tokmanni on solminut Mesvacin kanssa maanlaajuisen keskitetyn huoltosopimuksen, jossa Mesvac huoltaa kaikkien Tokmanni-myymlöiden nosto-, taitto-, pikarulla- ja rullaovet sekä nosto-pöydät, kuormausrakennukset tiivisteineen ja liuku- ja palo-ovet. Ideana on, että asiakas, tässä tapauksessa Tokmanni, saa samasta numerosta kaikki huoltopalvelut.

# TÄYDEN PALVELUN OVITALO

## Kädentaitajasta myyntitykiksi

**R**akennusalalla vauhti kiihtyy sitä kiivaammaksi, mitä lähemmäksi vuodenvaihdetta tullaan. Joskus tuntuu siltä kuin koko maailma pitäisi rakentaa valmiiksi yhden kalenterivuoden aikana.

– Tammikuussa vedetään henkeä, kunnes työrytmi alkaa nopeutua, ja uusi loppukiri alkaa syksyllä. Näin se vaan toistuu vuodesta toiseen, tuumii aluemyyntipäällikkö **Markku Oksanen**, joka on reilut 10 vuotta asentanut, huoltanut ja myynyt teollisuusnosto-ovia, pikarullaovia ja kuormaustilajärjestelmiä.

Mesvacin aluemyyntipäälliköksi Oksanen ryhtyi kolmen vuotta sitten toimittuaan sitä ennen alan huolto- ja asennustöissä sekä työnjohtajan tehtävissä.

– Myyminen on ihan haasteellista työtä, mutta vanha tausta tekniikan puolelta saattaa joskus harhauttaa puhumaan asiakkaalle turhan paljon tekniikkaa. Toisaalta asennustöissä piti tehdä oma osuus jo valmiiseen tilaan. Nyt pitää osata hahmottaa kuvista kokonaisuus ja myydä oikeat tuotteet oikeilla mitoilla pelkkien kuvien perusteella. Se vaati hieman totuttelemistä, kun kohde useimmiten on olemassa kaupantekohetkellä vain paperilla.

– Vastaan nykyisin myynnistä Vantaalla ja E4:n varrella sijaitseviin kuntiin Lahteen asti sekä lisäksi vielä Kouvolassa. Kilpailu on kovaa mutta pääosin rehtiä. Pieniä ylilyöntejä tapahtuu silloin tällöin, mutta ne kuuluvat pelin henkeen. Valintakriteerinä määräävässä asemassa on hinta, mutta laadun merkitys ja siihen liitetty toimintavarmuus ja huolto ovat kasvaneet viime aikoina.

Mesvacin vahvuutena on myös se, että varsinkin suuria logistiikkakeskuksia rakennettaessa meillä on tarjota koko tuotevalikoima saman katon alta.

Suomessa on viime vuosina rakennettu suuria logistiikkakeskuksia, jonne menee kerralla paljon tuotteita. Toisaalta vanhojen logistiikkakeskusten muutostyöt pienempien yritysten käyttöön tuo meille paljon tilauksia. Vahva peruskuorma syntyy kuitenkin pk-yritysten muutaman nosto-oven tilauksista.

**Aluemyyntipäällikkö Markku Oksanen tunnustaa, että hän tekniikan miehenä saattaa joskus innostuksissaan painottaa asiakkaalle tuotteiden teknisiä ominaisuuksia.**

kuva tulossa

## Laadukas autotallin nosto-ovi tilan ja tarpeen mukaan

Autotallien nosto-ovissa on runsaasti vaihtoehtoja, ehkä jopa liikaakin. Lamellisella nosto-ovella on monta kiistatonta etua kilpaileviin malleihin nähden. Ensinnäkin ovi asennetaan oviaukon taakse, jolloin kulkuaukko jää kokonaisuudessaan vapaaksi. Aukon muodolla ei ole väliä, sillä se voi olla suorakulman lisäksi viistottu, segmentillä varustettu tai holvikaari.

Mesvacin ovien materiaali on molemminpuolin polyesteripinnoitettua kuumasinkittyä terästä, mikä takaa niiden erinomaisen säänkestävyyden Suomen vaihtelevissa oloissa. Ympäristöystävällisellä 42 mm:n vahvuisella PU-vaahdolla saadaan loistavat eristysominaisuudet. Samalla paksu eristys tukee ovea. Ovea saa myös ohuemmalla eristyksellä tai kokonaan eristämättömänä käyttötärpeestä riippuen. Helppoa kulkua ilman nosto-oven avaamista edesauttaa eristettyyn 42 mm:een oveen vakioratkaisuna saatava kynnyksetön käyntiovi.

Ovet on testattu Saksassa ja niillä on sertifikaatti lämpöeristyksen, äänenvaimennuksen, tiiviiden ja tuulikuorman osalta.

Turvallisuuden puolesta puhuvat myös ratkaisut, joilla on varmistettu, ettei ovi missään oloissa pääse putoamaan päälle. Toisaalta oven ja karmien sekä lamellien välissä on jo vuosia sitten ollut ns. sormisuoja, mitä EU:n uudet turvanormitkin edellyttävät nykyisin.

Autotallin ovet ovat joko käsikäyttöisiä tai kauko-ohjaimella automaattisesti avautuvia. Automaattiovi ei ole vain mukavuustekijä vaan myös käytännöllinen, varsinkin kun liikutaan ostoskassien ja mahdollisesti pikku ”taaperoiden” kanssa.

Ulkopinnoissa on kolme vaihtoehtoa: puukuviointi ja silkkipinta sekä koristekuviointi, jossa kaksi eri vaihtoehtoa – kultainen tammi tai mahonki. Oven väriksi voi valita valkoisen lisäksi 15 muuta väriä sekä useita eri ikkunamalleja.

Mesvac myös asentaa luotettavasti ja laadukkaasti. Mesvacin ammattimiehet tai omat jälleenmyyjät tulevat asentamaan ovet ja purkamaan tarvittaessa vanhan alta pois. Joko olisi aika soittaa Mesvacin jälleenmyyjälle ja pyytää tarjous autotallin ovista?

Lisätietoja autotallin nosto-ovista: [www.mesvac.fi](http://www.mesvac.fi).



### Autotallin ovien jälleenmyyjät alueittain

**ETELÄ-SUOMI** Profijet Oy, Tapio Hiltunen, Espoo  
puh. 09 8673 1870, gsm 0400 41 7043  
sähköposti: [tapsa.hiltunen@kolumbus.fi](mailto:tapsa.hiltunen@kolumbus.fi)

**UUSIMAA** Pusulan Asennuspalvelu Ky,  
Jukka Sylvander, Pusula  
puh. 09 226 5665, gsm 0400 47 1176  
sähköposti: [jukka.sylvander@elisanet.fi](mailto:jukka.sylvander@elisanet.fi)

**LOUNAIS-SUOMI** Tmi Janne Lemmetty, Tammisaari  
gsm 040 565 7190  
sähköposti: [janne.lemmetty@mesvac.fi](mailto:janne.lemmetty@mesvac.fi)

**TURUN SEUTU** AluWell Oy, Timo Korhonen, Raisio  
puh. 02 432 9307, gsm 040 504 8872  
sähköposti: [timo.korhonen@aluwell.fi](mailto:timo.korhonen@aluwell.fi)

**KUOPIO** Tmi Olli Kääriäinen, Siilinjärvi  
puh. 017 283 1502, gsm 0400 67 9300  
sähköposti: [olli.kaariainen@tmi.inet.fi](mailto:olli.kaariainen@tmi.inet.fi)

**OULUN SEUTU** ATT Group Oy, Tero Tuulas, Oulainen  
gsm 040 554 6466  
sähköposti: [tero.tuulas@attgroup.fi](mailto:tero.tuulas@attgroup.fi)

**TAMPEREEN SEUTU** IDS Finland Tmi, Ari Hakala,  
Tampere, puh. 01 0346 6800, gsm 0400 58 5361  
sähköposti: [asiakaspalvelu@idsfinland.fi](mailto:asiakaspalvelu@idsfinland.fi)

**JYVÄSKYLÄN SEUTU** Ere Lehtinen Oy, Kari Lehtinen,  
Laukaa, gsm 0500 648 258  
sähköposti: [ere.lehtinen@kolumbus.fi](mailto:ere.lehtinen@kolumbus.fi)

**SEINÄJOEN SEUTU** Metallituote Juhani Tikkala,  
Seinäjoki, puh. 06 417 6442, gsm 0500 479 302  
sähköposti: [juhani.tikkala@netikka.fi](mailto:juhani.tikkala@netikka.fi)

**Myös Agrimarketit kautta maan myyvät Mesvacin autotallien nosto-ovia.**

## NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

### NIMITYKSIÄ JA SISÄISIÄ SIIRTOJA

■ Huoltosopimusmyyjä **Jorma Hiltunen** nimettiin lokakuussa huoltosopimusmyynnin myyntipäälliköksi. Hän vastaa edelleen huoltosopimusmyynnistä Itä- ja Keski-Suomen alueella sekä toimii samalla huoltosopimusmyynnin esimiehenä.

■ Marraskuussa huollon työnjohtajana aloitti **Aki Järvinen** vastuualueenaan pääkaupunkiseutu.

■ Tampereen alueen uusin tulokas **Tapio Lehto** aloitti huoltoasentajien joukossa lokakuussa.

■ Vaasan seudun huoltoasentajien joukko vahvistui tammikuussa **Ari Kankaan** aloittaessa huoltoasentajana.

■ Helmikuussa Pohjankurun tuotantoon vakinaistettiin lisävoimaksi **Marja Oksanen**.

■ Huoltosopimusmyynnissä toimineen **Camilla Lönnin** toimenkuvan päävas-

tualue on tätä nykyään huoltosopimusmyynnin avainasiakkaiden asiakaspalvelu ja siihen liittyvä raportointi.

### CASE-KOHEET

■ **Sahalin, Itä-Siperia, Tyyni valtameri, Venäjä**  
Mesvac toimitti vajaan puolensataa nosto-ovea Venäjälle, Sahalinin saarelle, erinäisiin kaasu- ja öljytehtäisiin. Nosto-ovet valmistettiin Mesvacin omalla tehtaalla Pohjankurussa.

■ **Laattapiste Oy, Vantaa**  
Suomen johtavalle keraamisten laattojen sekä kylpyhuonekalusteiden toimittajan tiloihin Vantaalle toimitettiin ja asennettiin Mesvacin konttikuormaustila, nosto-ovia sekä pikarullaovia. Puoliperävaunun kuljettaessa lyhyttä merikonttia saadaan kontti vaivattomasti purettua peruuttamalla ajoneuvo konttikuormaustilan sisään.

■ **Niemelän Auto Oy, Rovaniemi**  
Mercedes-Benzien ja Mitsubishien edus-

tuksen omaava Niemelän Auto Oy tilasi Rovaniemen autoliikkeeseensä merkittävän määrän Mesvacin nosto-ovia, joiden suuret ikkunamäärät tuovat näyttelytilaan paljon valoisuutta.

■ **Suomen Rakennuskone Oy, Vantaa**  
Komatsun ja Lännen maanrakennuskoneita markkinoiva Suomen Rakennuskone Oy tilasi Mesvacilta Vantaan toimipisteeseensä lasisin sivuosin varustetun nosto-oven. Lasisella sivuosalla haluttiin pitää julkisivu entisen kaltaisena ja maksimoida tilan valoisuutta.

### SITÄ SUN TÄTÄ

■ Mesvacin organisaation hallitsemisen ja asioiden hoitamisen jouhevyyden lisäämiseksi yhdistettiin tammikuussa myynti- ja asennusosasto yhteen. Reilun 30 henkilöä käsittävän osaston päävastuunkantajana toimi myyntijohtaja **Kimmo Mattila**.

■ Helsingin Messukeskuksessa nähdään 19.–22.4.2007 Oma Koti 07 -tapahtuma yh-

**Oma Koti 07**

dessä OmaMökki 07, Kevätpuutarha 07 ja Asuntomarkkinat 07 -tapahtumien kanssa. Mesvac osallistuu autotallin nosto-ovillaan Profijet Oy:n edustamana Oma Koti 07 -tapahtumaan osastolla 3d17.

■ Tampereen Messu- ja Urheilukeskus Pirkkahallissa järjestetään Rakentamisen ja asumisen messut, Asta Kevät, 30.3.–1.4.2007. Mesvacin tuotteista messuilla nähdään autotallin nosto-ovet. Tuotteitamme messuilla edustaa Ari Hakala, IDS Finland Tmi osastolla A 221.

**ASTA**  
KEVÄT | 30.3.–1.4.07



■ Pakkausalan ympäristökisteri PYR Oy on luovuttanut Mesvac Oy:lle todistuksen pakkausten tuottajavastuuvollisuuksien hoitamisesta. Todistuksen mukaan Mesvac huolehtii markkinoille toimittamiensa pakkausten hyötykäytöstä.

■ **Mesvacin tv-kampanja**  
Alkavan kevään kuluessa Mesvac panostaa tv-näkyvyyteensä tunnettuutensa kasvattamiseksi. Mesvac on mukana MTV3:lla 12.–25.3.07 ja 8.–21.4.07. Viritä tv-kanavasi oikealle kanavalle.