



Nostaen & Taittaen



■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti



**Joka päivä miljoonat ovet avautuvat
ja sulkeutuvat tuhansia ja tuhansia kertoja.
Entä jos ovet eivät enää avautuisikaan?**

Katso Mesvacin uusi TV-mainos MTV3-kanavalta
24.3. alkaen niin tiedät miten tarina jatkuu...



Uusi numeromme: 010 836 3000 Huolto: 010 836 3100

PÄÄKIRJOITUS

Nousukiidossa

Usmyynnin liikevaihdon ja markkinaosuuden selvä kasvu viime vuonna maan ykkösenä on hyvä uutinen, mutta kun samanaikaisesti vielä kannattavuuskin paranee, kasvu-ura on todella vahva. Mesvacin liikevaihto kasvoi viime vuonna yli 40 prosenttia! Ne ovat selviä signaaleja vahvuudesta ”Täyden palvelun ovitalona”. Ennusmerkit vuodelle 2008 näyttävät hyvältä. Rakentamisen kasvu jatkuu lähitulevaisuudessa mutta oletettavasti aiempaa hitaampana. Varsinkin logistiikkakeskusten ja varastojen rakentaminen pysyy vilkkaana, joten tuotepalettimme kysyntä jatkuu voimakkaana.



Liikaa tyytyväisyyteen ei ole syytä tuudittautua, sillä markkinat elävät ja tilanteet muuttuvat. Kehitämme palvelujamme koko ajan vastaamaan paremmin asiakkaidemme tarpeita. Uusi toiminnanohjausjärjestelmä on otettu lähes täysimittaisena käyttöön. Huoltomiehet hoitavat sähköisesti päätteellä erilaiset rutiinit, mikä nopeuttaa ja helpottaa työtä ja ennen kaikkea vähentää virheitä, kun kaikki tilauksesta laskutukseen dokumentoidaan biteiksi ilman turhia viiveitä. Samalla periaatteella hoituu myynnin CRM-järjestelmässä laskenta ja tarjous- sekä tilausrutiinit. Toisaalta uusi tietotekniikka tuottaa runsaasti helposti käsiteltävää tietoa yritysjohdon ja markkinoinnin tarpeisiin.

Menestyvä yritys huolehtii henkilökunnastaan. Osaaminen, työn sisältö, kuormitus, ympäristö ja motivaatio vaikuttavat monen muun asian kanssa siihen, miten ihmiset jaksavat ja viihtyvät työssään. Vahvistamme edelleen organisaatiotamme ja sen valmennusta, jotta työt etenisivät joustavasti. Tyhy-toiminnan kautta pyrimme luomaan henkilökunnalle rentouttavia tapahtumia ja helpottamaan tätä kautta mm. kovasta kasvusta väistämättä seuraavia kasvukipuja. Kovassa kilpailussa saavutettu markkinaosuuden ja kannattavuuden kasvu asettavat myös henkilökunnalle ylimääräisiä ponnistuksia ja paineita, jotka on syytä aika ajoin purkaa.

Mesvacin uuden liiketoimintastrategian kehitysvaihe jatkuu kuluvana vuonna. Myyntiä ja huoltoa trimmataan entistä parempaan iskuun. Avainsana on palvelu, jota kuvastaa hyvin huollon iskulause ”OMAHUOLTAJA PALVELEE”. Brändin ja imagon rakentamista ja terävöittämistä ”TÄYDEN PALVELUN OVITALONA” jatketaan Mesvacin 20 vuotta vanhaa visiota kunnioittaen.

Kent Silvan
toimitusjohtaja

Nostaen & Taittaen 1-2008

- **Päätoimittaja:** Kent Silvan
- **Toimituspäällikkö:** Soile Raja-Halli
- **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



Myyntijohtaja Kimmo Mattilan kasvoilla on hymyn häive, kun puhutaan Mesvacin määrätietoista noususta maan ykköseksi ”täyden palvelun ovitalona”. Mutta kasvu jatkuu. – Haluamme olla asiakkaamme paras yhteistyökumppani tässä maassa.

Myyntijohtaja Kimmo Mattila:

Haluamme olla asiakkaamme paras yhteistyökumppani

Menneisyyttä on syytä tutkia tulevaisuutta suunniteltaessa. Mesvacin menestyksen ja pitkään jatkuneen kasvun taustalla on muutamia tärkeitä asioita. – Emme toista historian virheitä, vaan poimimme sieltä menestystekijät ja tunnistamme tulevaisuuden vaatimukset, myyntijohtaja **Kimmo Mattila** napauttaa.

Mesvac on maan suurin täyden palvelun ovitoimitaja, ja tämän aseman se on saavuttanut kokemuksella ja kovalla työllä. Viime vuonna myynti kasvoi puolella, mikä on aika harppaus rakennusalan noususuhdanteesta huolimatta. Mutta millä eväillä? – Meillä on markkinoiden laajin tuotevalikoima, laadustaan

tunnetut tuotteet, asiakasystävällinen myyntipalvelu ja erinomaiset päämiehet, Mattila luetlee.

Organisaatiossa kasvun haasteet on otettu tosissaan, sillä henkilökunta on tiukasti työhönsä sitoutunut. Toisaalta ”kasvukipuja” on poistettu lisäämällä ammattilaisia myyntiin, asennukseen ja huoltoon. – Haluamme olla lähellä asiakasta ja tämän vuoksi olemme lisänneet mesvacilaisten määrää myös maakunnissa. Myynti, asennus ja huolto on trimmattu toimimaan hyvin yhdessä.

Viime vuonna valmistui useita isoja logistiikkaterminalia mm. Tuusulaan, Jyväskylään ja Ouluun. – Suurien toimitusten lisäksi meille on jokainen kaup-

pa tärkeä olipa se suuri tai pieni.

Mesvacin uuden myyntijärjestelmän tavoitteena on antaa myyjille entistä enemmän aikaa kohteen suunnitteluun ja oikeiden tuotteiden valitsemiseksi yhdessä asiakkaan kanssa. Vaihtoehtoja voidaan vaivattomasti vertailla, sillä tarjouslaskenta käy kätevästi ajasta ja paikasta riippumatta selainpohjaisella järjestelmällä.

– Kuuntelemme asiakasta herkillä korvalla. Tarkastelemme kriittisesti toimintojamme ja laajennamme tarpeen mukaan tuotevalikoimaa. Tästä esimerkkinä hiljattain Mesvacille siirtyneet Tormax-liukuovikoneistot.

Uusmyynnissä Mesvac on selkeä markkinointijohtaja sekä myynnin arvolla että perinteisesti nosto-ovien määrällä mitattuna. – Me haluamme kasvaa edelleen ja siksi parannamme koko toimintaketjun toimintavarmuutta. Tavoitteemme on olla maan paras yhteistyökumppani asiakkaallemme. ■

Huolto kasvoi ja siirtyi sähköiseen raportointiin

Kun huollon liiketoiminta kasvoi viidenneksen, huollossa oleva laitekanta 40 prosenttia ja huoltoasentajien määrä puolella, niin voiko sitä muuta olla kuin tyytyväinen, kysyy Mesvacin huollon osastopäällikkö **Jukka Kolehmainen**.

– Tässä ammatissa on tosin oppinut, ettei hyvänolon tunteeseen voi tuudittautua pitkään sillä kilpailijat ovat myös hereillä ja virittelevät omia palvelujaan entistä paremmiksi.

Huolto on herkkä asia, sillä useimmiten asiakkaan soittaessa hänellä on jonkinasteisia hankaluuksia, jotka eivät ainakaan helpotu sillä, ettei huollon numero vastaa riittävän nopeasti.

– Tämä pulma on meillä pyritty poistamaan, sillä huollolla on nykyisin oma vaihdennumero josta vastataan asiakkaalle mahdollisimman pian. Useinhan viat syntyvät yllättäen ja aina tietysti pahimpaan aikaan, jolloin ne ärsyttävät. Joku ovi on jumissa tai trukki on kolhaissut sen rikki tai toiminta muuten vain piiputtaa.

– Monissa tapauksissa ennakoivalla huollolla voidaan vähentää suurin osa yllättävistä korjaustarpeista jotka usein aiheuttavat suuria kustannuksia.

Tosin nykyisin huoltosopimukset ovat lisääntyneet reippaasti, mikä on sekä asiakkaan että meidän etu. Huoltosopimus takaa myös nopean ja ammattitaitoisen palvelun, Kolehmainen lisää.

Huomattava parannus toimintaamme oli myös se, kun vuodenvaihteessa huoltoasentajat ryhtyivät tekemään ”paperihommat” kannettavilla tietokoneillaan. Koko ketju asiakkaan tilauksesta laskutukseen toimii nyt samalla selainpohjaisella liittymällä.

Pääkaupunkiseudulla Mesvacin asema vahvistui viime kesänä sen ostaessa Windsor-huollon liiketoiminnan. Syksyllä tuoteperheeseen liitettiin sveitsiläisen Tormax-oviautomaatiikan maahantuonti.

– Laadukas ja tunnettu Tormax-brändi ja tuotteet antavat meille hyvät palvelumahdollisuudet henkilöliikenneovien osalta, kun omasta tuotevalikoimastamme löytyvät sekä varaosat että uudet laitteet. Odotammekin tänä vuonna merkittävää kasvua henkilöliikenneovien huoltosopimusten määrässä sekä niiden varaosamyynnissä. ■

Mesvacin huoltoasentajat siirtyivät vuodenvaihteessa uuteen paperittomaan aikakauteen. Mukana kulkevien päätteiden kautta esimerkiksi laskutus toimii joustavasti selainpohjaisella liittymällä.



Mesvac Oy:n huoltopäällikkö Jukka Kolehmainen.



Tutustu uusiin Mesvac-huoltopaketteihin!

Logistiikka-extra



Mesvac – logistiikkaratkaisujen moniosaaja

Logistiikan moniosaaja Mesvac terminaaleja rakentamassa

Mesvacin, "Täyden Palvelun Ovitalon" monipuolinen osaaminen korostuu varsinkin suurissa hankkeissa. Maan markkinajohtaja tietää suurten terminaalien tarpeet. Niinpä monessa viime aikoina rakennetussa ja rakenteilla olevassa terminaalissa rahtia puretaan ja lastataan Mesvacin toimittamien kuormaustilojen- ja siltojen sekä nosto-ovien kautta. Mesvacin maan kattava huoltoverkosto pitää huolen siitä, että liikenne ei pysähdy.

Transpoint Oy

Kohde: Terminaali, Oulu

Laajuus: 3 500 m² +konttoritilat

Liikenne: 850 tonnia rahtia päivässä

Mesvac on toimittanut kohteeseen:

- 39 sähkökäyttöistä nosto-ovea
- 39 kuormaustilaa
- 39 teräslaituria
- Kuormaustiivisteet
- Puskimet



Transpoint Jyväskylä

Kohde: Terminaali, Jyväskylä

Laajuus: Terminaali 4 725 m² ja varastohalli 3 000 m²

Liikenne: Yöaikaan n. 50 rekkaa, päivisin 150 nouto- ja jakeluliikenteessä olevaa autoa

Mesvac on toimittanut terminaaliin:

- 64 nosto-ovea
- 60 kuormausiltaa
- 60 kuormaustilaa
- 1 nostopöytä
- 60 ilmasulkua
- Tiivisteet
- Puskimet

Lisäksi Jyväskylän Kuljetushotelliin:

- 5 nosto-ovea
- 4 kuormaustilaa

Tokmanni Oy

Kohde: Logistiikkakeskus, Mäntsälä

Laajuus: 72 000 m², 80 000 lavapaikan kappalevaravara

Liikenne: Noin 300 rekkaa päivässä

Mesvac on toimittanut kohteeseen:

- 102 nosto-ovea
- 77 kuormaustilaa
- 4 palorullaovea



Mesvac – logistiikan ykkönen

Meira Nova Oy

Kohde: Logistiikkakeskus, Tuusula
Laajuus: 20 580 m² 169 000 m³
Liikenne: 600 tonnia vuorokaudessa

Mesvac on toimittanut kohteeseen:

- 46 nosto-ovea
- 25 pikarullaovea
- 42 kuormaussiltaa
- 38 kuormaustilaa
- 2 konttitilaa
- 2 nostopöytä
- 2 siltapöytä



SHW Logistiikka

Kohde: Terminaali, Orimattila
Laajuus: 28 000 m², 300 000 m³
Liikenne: Päivittäin 800 m³ eli noin 10 täysperävaunurekallista huonekaluja eri puolille maata

Mesvac on toimittanut kohteeseen:

- 42 sähkökäyttöistä nosto-ovea
- 37 kuormaussiltaa
- 37 kuormaustilaa
- 37 teräslaituria



Logistiikkakeskus Hamina

Kohde: Terminaali, Hamina
Laajuus: Terminaali 20 000 m², 259 000 m³
Urakoitsija: Rakennusliike Oka Oy ja Insinööritoimisto Reijo Strandman

Mesvac on toimittanut terminaaliin:

- 32 nosto-ovea
- 30 kuormaustiltaa
- 30 teräslaituria
- Joustavarunkoiset tiivisteet
- Puskimet



Mesvac – logistiikan ykkönen



Sopimushuoltojen uusi aluevaltaus

■ Pohjois-Karjalan Osuuskaupassa ensimmäinen nosto- ja taitto-ovia sekä kuormaustiloja koskeva huoltosopimus tehtiin jo vuonna 2002. Tämän vuoden alusta sopimukseen liitettiin henkilöliikenteen automaattiliukuovet ja konekäyttöiset kääntöovet. Samalla sovittiin huollon 24 h -päivystyksestä.

Kiinteistöpäällikkö **Osmo Nevalainen** on tyytyväinen huoltosopimukseen, sillä sen avulla pystytään ennakolta välttämään toimintahäiriöitä, ja jos sellaisia sattuu, huolto toimii nopeasti ja täsmällisesti.

Pohjois-Karjalan Osuuskauppaan kuuluu yksi Prisma, 24 S-markettia, yksi Sale ja kuusi ABC-liikenneasemaa. Alue on laaja ja etäisyydet pitkiä, joten ilman huoltosopimusta asentajia saattaisi joutua odottamaan pitkäänkin. ■

jaustöistä vastaa nimetty huoltoryhmä työnohtajineen.

Huolto- ja korjaustöiden yhteydessä asennetuille osille annetaan pidennetty varaosatakuu. Takuuseen voidaan sisällyttää myös asiakkaan tiloissa oleva varaosien käsivarasto.

Mesvac Pro

Mesvac Pro on kumppanuussopimus, joka tehdään suurten yritysten ja kiinteistöalan palveluyritysten kanssa. Sopimus räätälöidään kohdekohtaisesti sisältäen Mesvac Turva- ja Takuusopimuksien toimenpiteet sekä muita erityistarpeita jopa avaimet käteen -periaatteella.

Mesvacin huoltopalvelu täyttää kaikki Suomen viranomais säädökset. Mesvac korjaa sekä ottaa huoltosopimuksen piiriin myös muiden valmistajien ovet, sillat ja laitteet. ■

Turva, Takuu, Pro

Mesvacin huoltosopimus poistaa huolet

Vahinko ei tule kello kaulassa” kuvaa havainnollisesti sitä, että häiriöt tuotantoprosesseissa tulevat yleensä ennalta arvaamatta ja pahimpaan aikaan. Mesvacin huoltosopimus minimoi häiriöt ja vahingot.

On kovin kiusallista, jos nosto- tai taitto-ovi tai kuormaussilta jumiutuu, olipa kyseessä pieni sähkö- tai mekaaninen vika tai trukin toimintakyvyttömäksi ruttaama ovi. Mesvacin huoltosopimus ei toki estä suoranaista vahinkoa, mutta takaa sen nopean ja ammattitaitoisen korjaamisen. Toisaalta huoltosopimuksen mukaiset tarkastukset ja tarvittavat korjaustyöt säännöllisin välein vähentävät yllättäviä rikkoutumisia. Pitkässä juoksussa huoltosopimusasiakas säästää selvää rahaa!

Voidaan myös väittää, että ”yritys menestyy, kun ovi käy”. Ihmis- ja tavaravirtojen sujuva liikkuminen edellyttää toimivia ja luotet-

tavia ovia, kuormausrakenteita ja niihin liittyvää automaatiikkaa ja turvatekniikkaa.

Huolto ja erilaiset korjaukset varmistavat sen, että tiloihin pääsee esteettömästi, kun toiminta on käynnissä, ja muuna aikana ne ovat turvallisesti kiinni.

Mesvacin huoltosopimus varmistaa luotettavan, käyttö- ja huoltotarpeita vastaavan ovien ja kuormausrakenteiden kunnossapidon vähentäen häiriöiden aiheuttamia riskejä ja minimoimalla huolto- ja korjauskustannukset.

Mesvac Turva

Mesvac Turva on vaivaton huoltosopimus, joka sisältää toimivuuden ja turvallisuuden edellyttämät tarkastus- ja huoltotoimenpiteet. Ovien ja laitteiden kunto tarkastetaan haluttaessa sopimuskauden alussa perusteellisella kuntokartoituksella tai laiteluetteloinnin yhteydessä. Kai-

kille laitteille sovitaan käyttö- ja huoltotarpeita vastaava tarkastus- ja kunto-ohjelma. Tarvittaessa asiakas saa ns. omahuoltajan, joka tuntee kohteen ja vastaa toimenpiteistä.

Huoltosopimusasiakkaalle taataan kerralla kuntoon -palvelu sekä edulliset hinnat niin työle kuin varaosille. Sopimukseen voidaan liittää myös huolto- ja korjaustöiden vasteaikatakuu ja päivystyspalvelu sekä laite- ja kiinteistökohtaisia teknisiä ja kustannusraportointeja.

Mesvac Takuu

Mesvac Takuu varmistaa nimensä mukaisesti, että henkilö- ja tavaravirrat kulkevat häiriöttä. Kuntokartoituksen jälkeen oville ja laitteille voidaan sopia laitekohtaiset toimivuustakuut. Kaikille oville, kuormausrakenteille ja turvatekniikkatuotteille suunnitellaan yksilöllinen tarkastus- ja huolto-ohjelma. Huolto- ja kor-

Mesvac saa uudet www-sivut

■ Mesvacin www-sivut saavat uuden ilmeen. Maaliskuun lopussa julkaistavat verkkosivut kertovat Mesvacin tuotteista ja palveluista entistä enemmän ja selkeämmin. Samanaikaisesti Mesvacin uusi TV-spotti alkaa pyöriä kuvaruuduissa. Tervetuloa surffailemaan osoitteeseen www.mesvac.fi ■



Metronomista mainoselokuvan symboli

Joka päivä miljoonat ovet avautuvat... ja sulkeutuvat – tuhansia ja taas tuhansia kertoja”. Näillä sanoilla alkaa MTV3:lla maaliskuussa esitettävä Mesvacin uusi mainoselokuva.

Mainoksen nimi ”Metronomi” viittaa mainoksen tarinaan. – Mielestämme mainoselokuvassa, vaikka lyhyessäkin, pitää aina olla tarina. Tarina tekee mainoksesta mieleenpainuvamman ja vaikuttavamman, sanoo mainoselokuvan tuottaja **Lempi Virkki** Helsingin Leffa Productions Oy:stä.

”Metronomin” tuotantoryhmän tuottaja, ohjaaja, kuvaaja ja leikkaaja tulevat kaikki Helsingin Leffa Productionsista. Vain kaksi esiintyjää sekä valaisijat on hankittu muualta.

– Suurin osa töistämme tulee mainostoimistojen kautta. Mesvacin mainos tuli meille siinä mielessä eritavalla, että saimme yrityksen kontaktin tv-kanavan kautta, kertoo ohjaaja **Roope Päivänen**.

Kuvauspaikka löytyi naapurista

”Metronomin” suunnittelu aloitettiin viime syyskuunä. Lopullinen käsikirjoitus on kahden käsikirjoitusversion yhdistelmä. – Aloitimme keskustelun asiakkaan kanssa siitä, minkälainen yritys Mesvac on ja miltä he haluavat näyttää ulospäin, ohjaaja Päivänen kertoo.

Kuvaukset tehtiin SRV Viitosten rakentamassa Rolacin uudessa tehdashallissa lähellä Mesvacin pääkonttoria Vantaan Tuupakassa tammikuun puolivälissä.

– Asiakas löysi meille sopivan kuvauspaikan – uuden tehdashallin, johon oli hankittu Mesvacin ovet. Myös Mesvacin huoltoauto on oikea, Lempi Virkki kertoo.

Lumi ei häirinyt kuvauksia

Viikko ennen kuvauksia Etelä-Suomeen saapui tämän talven harvinaisuus, lumisade. – Ehdimmekin jo miettiä kovasti, miten saamme häivyttettyä mainoksesta lumen, Virkki naurahtaa.

Helsingin Leffa Productionsissa tekee töitä kuusi elokuva-alan ammattilaista. Se, että tuotantoyhtiöllä on yksi ja yhteinen käyntikortti, kertoo yrityksen joustavasta työtavasta.

– Teemme mainoselokuvia, mainosadaptaatioita, yrityselokuvia ja käyttöopastuselokuksia televisioon, internetiin, messuille ja muihin tilaisuuksiin. Koko meitä ympäröivä viestintäkenttä muuttuu yhä enemmän liikkuvaa kuvaa hyödyntäväksi, internet siinä etunenässä, tuottaja Virkki toteaa. ■



Tee huolenpitosopimus – vältyt yllätyksiltä

Taitto- ja pikarullaovien uudet päämiehet



"Pikarullaovia valmistetaan myös vaativiin erikoisympäristöihin, kuten elintarviketeollisuuteen."

Paljon muutakin kuin vain nopea!

Nopeat ja laadukkaat Mesvac-Hörmann pikarullaovet

Kun Mesvac alkoi vuodenvaihteessa myydä ja markkinoida Hörmannin pikarullaovia, aluejohtaja **Susanne Barthel** ei peitellyt tyytyväisyyttään, ja siihen hänellä oli useita syitä.

Seuster-pikarullaovia valmistaa Hörmannin omistama Adolf Seuster GmbH & Co KG, joka on 100 vuotta vanha yritys ja Euroopan suurimpia pikarullaovien valmistajia.

Tuotesortimenti on laaja. Perinteisten nopeiden pikarullaovien lisäksi yritys valmistaa pikarullaovia vaativiin erikoisympäristöihin, kuten elintarviketeollisuuteen ja marketteihin. Tuotevalikoimaan kuuluvat myös räjähdysuojatut ovet, kylmähuoneiden ja pakastamoiden erikoistyyppiset ovet sekä hätäpoistumisovet sisä- ja ulkokäyttöön. Suurimillaan jopa 10 metriä leveät ovet ovat turvallisia ja taloudellisia – eli paljon muutakin kuin nopeita.

– Vuonna 2003 alkanut yhteistyö on kehittynyt erinomaisesti, Susan Barthel sanoo.

– Mesvac on meidän suurimpia ja tehokkaimpia jälleenmyyjiä, joka ei kuulu Hörmann-konsernin omistukseen. Odotamme innolla, että tämä uusi hanke lähtee hyvin käyntiin ja miksi ei lähtisi, Barthel tokaisee pilke silmäkulmassa.

Uuden pikarullaovien toimittajan myötä Mesvac voi palvella asiakkaitaan vielä paremmin laajemman tuotemixin avulla – mutta erityisesti logistiikkaketjun avulla, sillä pikarullaovet tulevat Suomeen samassa rekkakuormassa kuin esim. nosto-ovet.

Pikarullaovet markkinoidaan Suomessa Mesvac-Hörmann-nimellä. ■

Mesvac vaihtoi ovitoimittajaa

Reco Duo – markkinoiden jäykin taitto-ovi?

Mesvac vaihtoi vuodenvaihteessa taittoovien toimittajaa. Uusi yhteistyökumppani, ruotsalainen Reco Port on toiminut alalla pitkään ja on maan suurimpia taittoovien valmistajia.

Reco Portin omistaja **Urban Forss** on tyytyväinen päästessään aloittamaan yhteistyön Suomen markkinajohtajan kanssa tunnustaen samalla, että haasteet ovat kovot. – Täytyy pitää kiinni tiukoista toimitusajoista ja suunnitella tuotanto niin, ettei viivästyksiä tapahdu. Mesvac on meille merkittävä asiakas, mutta uskomme nykyaikaisen tuotantomme pystyvän joustamaan uuden yhteistyökumppanimme laajenevaan toimintaan, Forss miettii.

Urban Forss on hyödyntänyt yli 40 vuoden kokemuksensa laatuovien valmistajana uudessa

Reco Duo -mallin oven suunnittelussa ja sen valmistusprosessissa. Duo-taitto-ovi on markkinoiden jäykimpiä ovia. Siinä yhdistyy perinteinen vahva runkorakenteinen sekä hyvin lämpöeristetty sandwich-rakenteinen taitto-ovi.

Vakiomittaisten ikkunoiden lisäksi Reco Duo -oveen saa ns. täyslevisiä ja -korkuisia ikkunoita, jotka yltyvät lähes runkoprofiileihin asti, ja ulkonäkö on kuin perinteisessä runkorakenteisessa taitto-ovessa! Oven paksuus on 57 mm.

Reco Duo -oven voi tietysti myös varustaa lisävarusteilla kuten sähkökäytöllä, käyntiovelle, erilaisilla lukitusmenetelmillä, ym.

Mesvac Oy myy ja markkinoi Reco Port Ab:n taitto-ovet Suomessa yksinmyyntioikeudella. Nii-tä markkinoidaan Mesvac FS -tuotenimellä. ■



NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

NIMITYKSIÄ JA SISÄISIÄ SIIRTOJA

■ **Kristina Olin** ja **Johanna Rajala** aloittivat lokakuussa huollon help desk -asiakaspalvelijoina. Heidän toimipaikkansa on Vantaan pääkonttorissa. Molemmat asuvat Espoossa. Kristinalla on monipuolinen kokemus toimistoalan tehtävistä ja vapaa-aika kuluu luonnossa liikkuen ja mm. pilateksen ja latinotanssin parissa. Johanna on työskennellyt Puolustusvoimissa asepalveluksen suorittuaan. Hän opiskelee työn ohella taloushallinnon merkonomiksi.

■ **Ossi Kuusrainen** siirtyy aluemyyntipäällikön tehtävästä myyntipäälliköksi 1.4. Hän toimii aluemyynnin esimiehenä. Lisäksi Ossi vastaa edelleen Keski-Suomen myyntialueesta.

■ **Matti Luomanperä** on nimitetty Etelä-Pohjanmaan aluemyyntipäälliköksi 1.3. alkaen. Hänen toimipisteensä on Seinäjoella. Matti on aiemmin toiminut hallirakenteiden suunnittelussa ja myynnin teknisenä tukena.

■ **Jaana Kuusrainen** nimitettiin myyntiasistentiksi 1.4. alkaen. Jaana vastaa ensisijaisesti Pohjanmaan, Keski-Suomen ja Itä-Suomen myyntialueiden assistentin tehtävistä.

■ **Janne Lemmetty** on nimitetty tuotepäälliköksi vastuualueenaan sähkö ja Tormax-tuotteet 1.4. alkaen. Janne on toiminut Mesvacissa aiemmin mm. sähköasiantuntijana sekä edustanut Hörmann-autotallinviemme Lounais-Uusimaalla.

■ **Irmeli Pehkonen** Kirkkonummelta nimitettiin joulukuussa tuotantosihteeriksi Pohjanmaan toimipisteeseen. Hänellä on vahva kokemus tuotantotoiminnan esimiestehtävistä ja varastokirjanpidosta. Irmelin vastuualueisiin kuuluu mm. varastokirjanpitoa, kuljetusrekламаatioiden käsittelyä, ostotoimintaa sekä varaston esimiehen sijaisuustehtävät.

■ **Petri Tiainen** aloitti vuoden alussa varaston esimiehenä Pohjanmaan toimipisteessä. Petri on toiminut varastonhoitajana ja esimiehenä Puolustusvoimien varastolla Upinniemiessä ja komennustehtävissä ulkomailla. Myös Petri asuu Kirkkonummella.

■ Maankattavaa huoltoverkostoaamme on jälleen vahvistettu uusien huoltoasentajin. Pääkaupunkiseudulla uusina omahuoltajina aloittivat **Sami Suomi**, **Kimmo Roivas** ja **Aulis Pakkanen**, Kajaanissa **Ismo Huusko**, Lappeenrannassa **Jari Rask** ja Nokiaalla **Juha Siiskonen**.

CASE-KOhteet

■ **Veho** rakennuttaa kuorma-autokeskuksen Ouluun. Mesvac asentaa kohteeseen mm. 18 suurikokoista sähkökäyttöistä nosto-ovea.

■ **SRV Viitosen** rakentaa Tuupakan Logistiikkakeskusta Vantaalle. Toimitamme kohteeseen 16 kuormaustilaa varustettuna työntävällä kuormaussilloilla, teräslaitureilla ja joustavarunkoisilla kuormaustiivisteillä. Kohteeseen asennetaan myös 16 sähkökäyttöistä nosto-ovea.

■ **SRV Viitosen** rakentaa myös Transsphere Oy Ltd:n uudet toimitilat. Toimituksemme kohteeseen sisältää 14 kuormaussiltaa, kuormaustilaa ja teräslaituria sekä joustavarunkoiset tiivisteet. Asennamme kohteeseen myös 15 nosto-ovea.

■ **Paperipalvelu Koskimo & Rännäli** muuttaa uusiin toimitiloihin Vantaalle. Varustamme tilat 10 nosto-ovella ja 7 kuormaussyksiköllä.

■ **Ikea** rakennuttaa uutta myymälää Raisioon. Mesvac toimittaa kohteeseen maaliskuussa mm. kuormaustilaa sekä konekäyttöiset nosto-ovet.

■ Mesvac toimitti **Kajaanin Kauppapuotiin** 10 nosto-ovea, palopikarullaovia sekä kuormaustilaitteita.

■ **Valio Ershovo** Moskovaan on toimitettu 9 kpl Effertzin rullautuvia paloverhoja. Aiemmin olemme toimittaneet niitä esim. Svetogorskyn paperitehtaalalle. Vahvistaaksemme asemiamme lähialueilla, Mesvacin Effertz-paloverho-ovet sertifioidaan Venäjällä. Effertzin saksalainen laatu on hyvin tunnettu Euroopassa.

■ **Vuosaaren sataman** VUOL-projektin junatunneli varustetaan Mesvacin erikoisratkaisuin. Tunneli lohkotaan 14 savusululla.

■ **Kiinteistö Oy Helsingin Hiilirannan** toimistokompleksiin toimitamme murtosuoja ja palo-ovia. Parkkihalli varustetaan Mesvacin savuverhoilla.

■ **Pä Gränsen – Rajalla** eli Kauppakeskus PGR:ää rakennetaan Tornioon. Toimitamme shopfront-murtosuoja ja lastaustilan ovet, yhteensä 68 laitetta sekä 4 Hörmann-pikarullaovea.

■ **Liikekeskus Lappeenrannan Galleriaan** Mesvac toimittaa liiketilöiden shopfront-murtosuoja ja parkkihallin automaattiovet, yhteensä 39 laitetta.

SITÄ SUN TÄTÄ

■ **Oma Koti 08** järjestetään jo seitsemättä kertaa, tänä vuonna 3.–6.4. Helsingin Messukeskuksessa. Tervetuloa tutustumaan laadukkaisiin Hörmann-autotallinviimme! Nähdään osastolla 3d17!

■ Mesvac oli mukana talotekniikan ammatilaisille suunnatussa **Building Systems 2008** -tapahtumassa 23.1. Wanhassa Satamassa.

■ **ASTA-RAKENTAJA 2008** -messut järjestettiin tänä vuonna Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa 15.–17.2. Autotallinviemme olivat esillä osastolla A122.

■ **Syyskuussa** vietimme reipasta tyhy-päivää onkikilpailun ja sienestyksen merkeissä. Kalaa tuli tällä kertaa niukasti, mutta tunnelma oli sitäkin mukavampi. Onnittelut voittajakolmikolle; Leif Berg, Carita Moilanen ja Timo Hosio!

■ **Marraskuussa** puolestaan reippailtiin Oulunkylän tekojäärädällä curlingin parissa. Mukana oli sekä ensikertalaisia että vanhoja konkareita – hauskaa oli.

Tutustu uusiin Mesvac-huoltopaketteihin!