

Nostaen & Taittaen



2 2003

■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti

2 Sähköpeko hakee kasvua huollosta

3 Veho luottaa Mesvac-oviin

4 Valtran tuotanto jatkuu Suolahdessa

5 Nostetut & Taitetut & Rullatut

6 Rullaovi turvaa näyttävästi



Mesvac Oy:n Syksyn Konevoima -kampanja vauhdissa, sähköistä ovesi!

Täällä vetää – ovi kiinni!

■ Haluaisitko käyttömukavuutta nosto-oveen? Ovi auki ja kiinni vaivattomasti? Ratkaisu on konevoimalla vain nappia painamalla.

Suomessa on kymmeniä tuhansia nosto-ovia ja käyttäjiä monin verroin enemmän. Mesvac Oy tarjoaa auttavan kätensä perinteisten käsitöiden nosto-ovien omistajille. Tulevaisuudessa painaankin vain nappia.

Valinta on Sinun

Syksyn Konevoima -kampanja perustuu uuteen, tänä vuonna esiteltyyn KV-1-koneistokeskuspakettiin. Perinteisen nosto-

oven sähköistäminen on huokeampaa ja vaivattomampaa kuin koskaan ennen. Lisävarusteiden avulla KV-1-järjestelmä voidaan räätälöidä tilaajan toiveiden ja vaatimusten mukaan. Yksilölliset tarpeet voivat edellyttää esimerkiksi vetokytkimiä, automaattista sulkeutumista, tuntoreunaa, valokennoja tai radio-ohjausta.

Tuhlaus loppuu

Sähköistäminen lisää oleellisesti käyttömukavuutta ja viihtyvyyttä, säästää lämpöenergiaa ja aikaa. Ovi avautuu ja sulkeutuu nappia painamalla. Tämä

säästää käyttäjien selkää! Ovien turha avoinna pitäminen vähenee. Samalla katoaa epämiellyttävä veto ja ”setelien lentäminen taivaan tuuliin” energiahukan muodossa!

Tämä on ohittamaton tarjous – nopein syö hitaan

Ammattiluokan KV-1-koneistokeskuspaketin Syksyn Konevoima -kampanjan erikoishinta on vain 999 euroa (alv 0%). Pidä kiirettä, sillä hinta on voimassa vain 31.12.2003 asti, ja toimitukset asennuksineen tehdään tilausjärjestyksessä.

KV-1 Koneistopaketti alle ”tonnilla”

- sopii lähes kaikkiin nosto-oviin
- täyselektroninen ohjauskeskus
- kompakti koko
- integroitu KVR-vaihteisto
- erillinen kaapeloitu kytkentäkotelo
- käyttöpainikkeiden optimaalinen sijoitus
- Impulssitoiminto auki-suuntaan ja pakkotoiminto kiinni-suuntaan
- kampanjahinta sisältää asennuksen
- takuu 2 vuotta
- ainoa asennusedellytys 16 A:n kolmivaihepistorasia, joka on varustettu 10 A:n noususulakkeilla
- hinta peruspaketille 999 euroa (alv 0%)
- tilaukset: Mesvac Oy, puh. (09) 615 501



KV-1 KONEVOIMAA ALLE 1 000 EURON!

PÄÄKIRJOITUS

Onnistunut avoliitto

Mesvacin ja saksalaisen nosto-ovijätin Hörmannin avoliiton ensiaskleet näyttävät lupaavilta. Saksalaisyrityksen rantaautuminen Mesvacin kautta Suomeen on käynnistynyt hyvin. Pitkään jatkunut taloudellinen lasku on jarruttanut uudisrakentamista, mutta korjausrakentaminen ja modernisointi ovat pitäneet kysyntää tyydyttävänä.

Voimakkaan yhteistyökumppanin laaja tuotanto ja pitkät sarjat parantavat mahdollisuuksiamme tarjota nosto-ovia jatkossakin kilpailukykyiseen hintaan asiakkaillemme. Valikoimaan tulivat entisten lisäksi rullaovet. Toisaalta luopuessaan nosto-ovien valmistuksesta Mesvac on voinut keskittyä asennukseen ja huoltoon, jonka toimintavarmuuden takaa varaosien tuotannon jatkuminen ja turvatekniikan valmistuksen siirto Pohjankurun tehtaille.

Muutaman vuoden päästä voimaan astuva EU-direktiivi tiukentaa nosto-ovien turvamääräyksiä, mikä suosii suurten valmistajien pitkiä sarjoja. Niillä on ollut myös aikaa valmistautua muutokseen panostamalla tuotekehitykseen ja patentoimalla mm. turvallisuutta lisääviä ratkaisuja. Pienen valmistajan suurta viisautta on tässä tilanteessa hankkia hyvä yhteistyökumppani ja keskittyä itse siihen, minkä parhaiten osaa. Hörmannille voimme hyvien tuotteiden jatkeeksi tarjota maakohtaisen paikallistuntemuksen, nopean ja ammattitaitoisen asennuksen sekä hyvän huollon. Jotta asennus ja huolto tapahtuisivat koko maassa ajasta ja paikasta riippumatta samalla tavalla, olemme hankkineet mm. ISO 9001:2000 -laatujärjestelmän. Laatuajurjestelmä ei ole meille itsetarkoitus, vaan se viitoittaa aloittamaamme kehitystyötä entistä parempaan asiakaspalveluun.

Kent Silvan, toimitusjohtaja



Säännöllinen nosto-oven huolto kannattaa

Teollisuusnosto-ovi, kuten mikä tahansa muukin käytössä oleva liikkuva laite, edellyttää säännöllistä huoltoa. Mesvacin tinkimättömänä periaatteena on aina ollut, että ”minkä asennamme, sen myös huolella huollamme”. Huollon palvelukyky ja ennen kaikkea nopeus ovat Mesvacissa parantuneet reippaasti viimeisen vuoden aikana, kun asennus ja huolto eriyettiin omiksi toimintoikseen lisäämällä samalla huollon kapasiteettia. Lisäksi on tehty yritysostoja ja solmittu sopimuksia muiden alalla toimivien ammattilaisten kanssa.

Voimassaolevien määräysten mukaan konekäyttöiset nosto-ovet on huollettava ja tarkastettava määrävällein, ja Turvatekniikan keskuksella näyttäisi olevan jopa halua lisätä huoltokertojen määriä. Mesvacin näkemyksen mukaan suurin osa laitteiden haltijoista hoitaa asiansa hyvin nykyisinkin, ja vain noin joka kymmenes ovi markkinoilla on kokonaan ilman huoltoa. Yli 80 prosenttia konekäyttöisistä nosto-ovista kuuluu ns. sopimushuollon piiriin. Määrä on hienoisessa kasvussa koko ajan. Näin ollen turvallisuus ja toimintavarmuus pystytään takaamaan ilman määräysten tiukentamistakin.

Mutta kuinka usein nosto-ovi sitten pitäisi huoltaa? Riippuu tietysti paljon käyttötarkoituksesta ja millaisissa oloissa ovi toimii. Aika oikeaan osuneena perussääntönä voitaneen pitää sitä, että huollettaisiin keskimäärin 15 000 nostokerran välein tai kuitenkin aina vähintään kerran vuodessa.

Toimiva huollettu nosto-ovi on paras ovi. Huollossa säästetty euro on epävarma sijoitus, sillä yleensä rikkoutuminen tapahtuu kaikkein kiireisimpänä hetkenä, jolloin voi syntyä ikäviä, taloudellisia tappioitakin aiheuttavia tuotantokatkoksia. Ei sovi myöskään unohtaa sitä, että säännöllisellä huollolla voidaan minimoida etukäteen ovien turvallisuuteen liittyvät riskit.

Jukka Kolehmainen



Sähköpekin huoltapäällikkö Janne Rantaeskolalla mukaan yhteistyön aloittaminen Mesvacin kanssa oli ”järkipäätös” jota ei tarvinnut pitkään miettiä.

Pirkanmaan suurin talotekniikkayritys arvostaa osaavia kumppaneita

Sähköpeko hakee kasvua huollosta

Talotekniikan urakointiin ja huoltoon erikoistunut Pirkanmaan jätti Sähköpeko ja Mesvac aloittivat huoltoyhteistyön.

Uusi vuosituhat alkoi rakennusteollisuuden silmissä haastavasti. Uudisrakentaminen on pysytellyt muutaman vuoden matalalla tasolla, eikä selkeää signaalia paremmasta ole vielä näkynyt. Pirkanmaan johtava talotekniikka-urakoitsija Sähköpeko ei kuitenkaan ole nykytilanteesta huolestunut.

– Kun urakkapuolella on hiljaisempaa, kasvua haetaan huollosta. Huolto puolella menee juuri nyt todella kovaa. Tämän vuoden liikevaihto on kaksinkertaistunut viime vuoteen verrattuna ja etenkin kylmäasennukset ja huolto ovat kovassa kasvuvauhdissa. Huolto on myös siinä mielessä kiitollinen toiminta-alue, että työ on

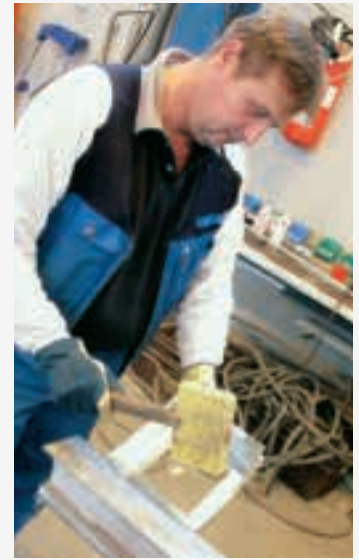
jatkuvaa, huoltapäällikkö Janne Rantaeskolalla Sähköpekolta sanoo.

Sähköpekolla on noin 30 huoltosopimusasiakasta, joiden kohteisiin tehdään pääosin kaksi huoltokierrosta vuodessa. Kaiken kaikkiaan Pekolla on satakunta huoltoasiakasta. Asiakaskirjo on laaja, kaikkea raskaasta teollisuudesta pienikiinteistöihin.

Rantaeskolalla mukaan asiakkaat ovat ymmärtäneet ennakko- ja huollon merkityksen hyvin.

– Vain harva yritys ylipääntensä jättää kiinteistönsä huoltamatta säännöllisin väliajoin.

Asiakkaat haluavat palvelua keskitetysti Sähköpeko tunnetaan korkealaatuisesta työnjäljestä. Historiansa aikana yritys on palkittu muun muassa Tampereen Vuoden



den yritys ja Vuoden sähköurakoitsija -tunnustuksilla.

Rantaeskolalla mielestä Pekon vahvuus on joustavassa yrityskulttuurissa, jossa työntekijöitä ei pompotella kohteesta toiseen. Yrityksen maineesta kertoo jotain sekin, että esimerkiksi huoltoasentajia ei ole tarvinnut erikseen etsiä, vaan päteviä halukkaita ilmoittautuu aika ajoin.

Tasainen laatu ja palveluiden keskitäminen onkin tuottanut Pekolle laajempia tilauksia. Rantaeskolalla mukaan yhä useampi Sähköpekon asiakasta toivoo entistä laajempaa yhteistyötä. Osa on jo ulkoistanut kokonaan huoltotoimintansa talotekniikkayritykselle.

Asiakkaiden toivomuksesta Peko otti repertuaariinsa myös nosto- ja muiden ovien huoltotyöt muiden osaamisalueidensa rinnalle.

– Ovien perushuoltaminen kyllä sujui, mutta varaosien hankkiminen oli pieni ongelma. Lisäksi hinnat ovat korkeat yksittäisten osien hankkijoille, huoltapäällikkö muistelee.

Ajatus aliurakoitsijan hankkimisesta heräsi alkuvuodesta, kun Sähköpeko ja Mesvac keskustelivat yhteistyöstä il-maverhoasioissa. Myöhemmin keväällä huoltapäällikkö vaihtoi Mesvacin suuntaan vielä muutaman sanan ja ovihuollon yhteistyökuvioit olivat selvät.

– Toimintatapamme ovat yhteneväiset ja hinta on kohdallaan. Saamme Mesvacilta palvelun samaan hintaan, kuin mitä sen tekeminen tulisi meille maksamaan. Sen pidempään siinä ei tarvinnut ihmetellä, kun löysimme hyvän yhteistyökumppanin.

Yhteistyö näyttää lupaavalta

Vaikka yhteistyö virallisesti aloitettiin vasta kesän korvilla, Sähköpeko on ehtinyt jo myydä asiakkailleen Mesvacin huoltopalveluita. Yhteistyö aloitettiin jo kesällä ja Rantaeskolalla mukaan se on vasta aluillaan, lisää on tulossa.

– Meillä on hyvät suhteet asiakkaisiimme, jotka luottavat työmme laatuun. Yhteistyömme Mesvacin kanssa on otettu hyvin kentällä vastaan ja tämä kuvio on poikunut useita tarjouspyyntöjä nykyisiltä asiakkailtamme. Tällä hetkellä näyttää vahvasti siltä, että työn määrä vain kasvaa jatkossa. □



Nostaen & Taittaen 2-2003

2. vuosikerta

■ **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



OVI KIINNI VAIN NAPPIA PAINAMALLA



Vehon autotalojen ovien toimivuuden varmistavat alan parhaat erikoisammattilaiset.

Veho luottaa Mesvac-oviin

Tasokas jälkimarkkinointi avainasemassa

■ Veho on valinnut autotaloihinsa Mesvac-erikoisovet. Laadun ja luotettavuuden ohella hankintapäätökseen on vaikuttanut tehokas jälkimarkkinointi.

Vehon Helsingin Herttoniemen, Espoon Olarin ja Vantaan Koivuhaan autotalojen kiinteistöhuollosta vastaavan **Juha Kortesalmen** mukaan oven valinnan lähtökohta on täydellinen sopivuus kuhunkin kohteeseen ja käytötarkoitukseen.

– Käytössämme on sekä vakiovalikoimiin kuuluvia että mittatilaustyönä valmistettuja taitto- ja nosto-ovia, joista Mesvac Oy on toimittanut useimmat.

Toimiva huolto

Kortesalmi korostaa tehokkaan jälkimarkkinoinnin sekä joustavien huolto- ja korjauspalveluiden merkitystä ovitoimitajan valinnassa.

– Mesvac vastaa tehdyn huoltosopimuksen mukaisesti kaikkien ovien kunnosta. Huoltoryhmä käy ilman erikutsua säännöllisesti varmistamassa

ovien toimivuuden.

Eniten Kortesalmi arvostaa Mesvacin toimintaa häiriötilanteissa.

– Huoltomies tulee paikalle välittömästi hälytyksen saatuaan, nopeimmillaan jopa vartin sisällä vikailmoituksesta. Käytössäni ovat ”hoviasentajamme” ja hänen varamiehensä suorat puhelinnumerot, siinä kaikki. On todella hyvä asia, että minkäänlaista raskasta organisaatiota ei tarvita.

Kortesalmi pitää mainiona seikkana sitä, että Mesvacin asentajat ovat tavoitettavissa myös virka-ajan ulkopuolella. – Se, jos mikä, on todellista asiakaspalvelua.

Toiminnan on jatkuttava

Harva tule ajatelleeksi, millaisia vaikeuksia oven kiinni juuttuminen saattaa aiheuttaa autotalon toiminnolle. Esimerkiksi Vehon Herttoniemen toimipisteessä esittely-, vaihto- ja vuokra-autot ovat yhden oven takana, jonka pitkäaikainen toimintahäiriö häiritsee liiketoimintaa. Myös korjaamon ovien toimivuus on pystyttävä Juha Kortesalmen mukaan takaamaan.

Huoltomies tulee paikalle välittömästi hälytyksen saatuaan, nopeimmillaan jopa vartin sisällä vikailmoituksesta.

– Olen erittäin tyytyväinen Mesvacin ”nimikkoasentajiimme”. Mikään toiveemme ei ole jäänyt toteuttamatta. Lisäksi he ovat esittäneet ja toteuttaneet monia hyviksi osoittautuneita ideoitaan. Kiinteistöhuollon ammattilaisena Juha Kortesalmi tietää, mitä luotettava ovihuolto merkitsee suuren autotalon toiminnalle. – Emme ole kertaakaan jääneet pulaan. Vehon asiakkaan ei tarvitse missään olosuhteissa odottaa autoaan siksi, että emme saa ovea auki. □

Toimitusjohtaja Matti Sipilä, Veho Oy Ab:

”Asiakastyytyväisyys on menestyksen tae”

Vehon asema uusien autojen vähittäiskaupassa on vahvistunut ja yhtiön edustamien automerkkien markkinaosuus kasvanut. Tyytyväiset asiakkaat takaavat menestyksen myös tulevana vuosina.

Vehon vähittäiskaupasta vastaava toimitusjohtaja **Matti Sipilä** näkee autoverotuksen muutosten aktivoiman uusien henkilöautojen myynnin vilkastumisen erittäin myönteisenä. Hänen mukaansa Suomessa myytäneen kuluva vuonna yli 130 000 uutta henkilöautoa. Se on liki 20 prosenttia edellisvuotista enemmän.

– Omalla markkina-alueellaan Veho on menestynyt keskimääräistä paremmin. Olemme myyntilukujen perusteella pääkaupunkiseudulla hyvä kakkonen.

Brändituote jokaiseen luokkaan

Vehon merkki- ja mallivalikoima on Matti Sipilän mukaan markkinoiden monipuolisimpia. – Meillä on tarjota arvostettu merkkituote jokaiseen autoluokkaan smart-kaupunkiautosta Mercedes-Benziin, Citroënista Hondaan.

Sipilä nostaa esiin seikan, joka jää helposti huomiotta. – Vaikka uusien autojen myynti on kasvanut vuoden alkupuoliskolla parikymmentä prosenttia, niin isojen henkilöautojen luokassa muutos on ainoastaan kymmenys siitä. Kuitenkin Vehon edustaman Mercedes-Benzin myynnin kasvu ko. segmentissä on ollut peräti 30 prosentin luokkaa.

Uusien henkilöautojen myynnin suotuisa kehitys ei kuitenkaan Sipilän mielestä oikeuta tuudittautumaan hyvänolon tunteeseen.

– Tavoitteemme on edelleen nostaa Vehon markkina-asemaa. Samalla meidän tulee panostaa yhä voimakkaammin asiakastyytyväisyyteen. Korkealaatuiset tuotteemme näet edellyttävät myös laadukasta asiakaspalvelua.

Käytettyjen autojen hinta etsii tasoaan

Matti Sipilä ennakoii autoverotuksen lievenemisen aiheuttaman alkuhuan jälkeen autokaupassa olevan pienen laskusuhdanteen vuoro.

– Käytettyjen autojen hintataso ei näet ole laskenut niin paljon kuin yleisesti odotettiin. Varastot eivät voi kasvaa määrättömästi, joten esimerkiksi vaihtoautojen hintataso uhkaa laskea, mikä johtaa välirahojen nousuun.

Oma lukunsa on käytettyjen autojen tuonti, jonka hurjimmissa ennusteissa povattiin sekoittavan suomalaiset automarkkinat perusteellisesti.

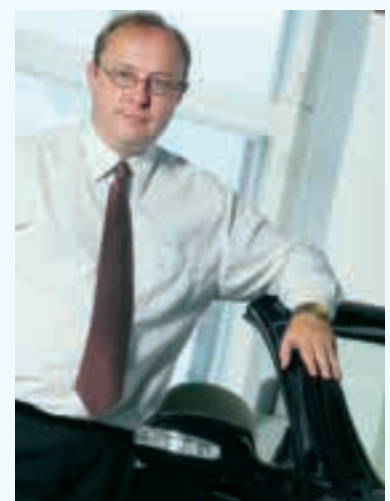
– Vaikka käytettyjä autoja tuotiin maahan kuluva vuoden ensimmäisellä kolmanneksella enemmän kuin koko viime vuonna yhteensä, tuonin vaikutus järjestäytyneeseen autokauppaan on ollut odotettua pienempi. Tuoduista autoista näet 44 prosenttia on yli kymmenen vuoden ikäisiä. ”Ykkösvaihdoksin korvikkeita” eli korkeintaan kolmivuotiaita käytettyinä tuoduista autoista on ainoastaan 11 prosenttia.

Veholla on toimitusjohtaja Sipilän mukaan vaihtoehto myös käytetyn Mercedesin hankintaa pohtivalle asiakkaalle. – Pystymme varsin nopeasti hankkimaan hänelle vähän käytetyn Mercedesin, nk. Jahreswagenin, päämiehemme organisaatiosta Saksasta. Tällaisen auton historia tunnetaan tarkalleen.

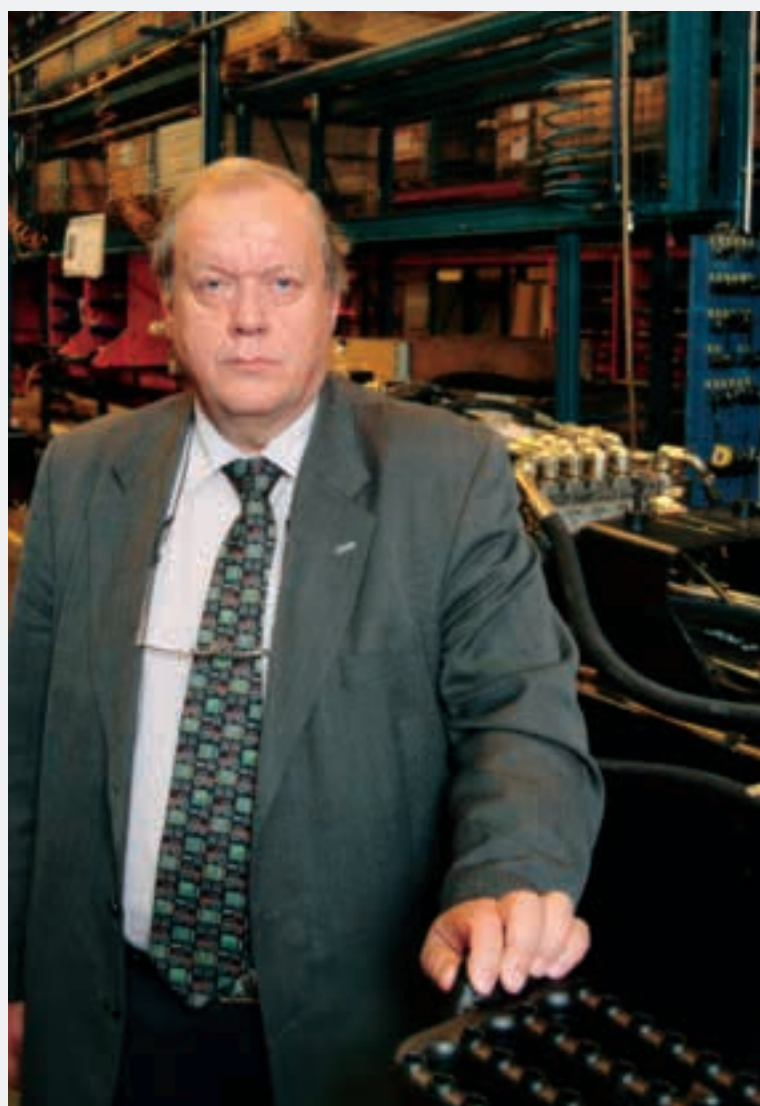
Muuttuva autoala

Matti Sipilän mukaan autokaupassa tapahtuu myös vastaisuudessa.

– Esimerkiksi ryhmäpoikkeusasetuksen voimaantulo saattaa olla laajat vaikutukset. Aika näyttää, miten autoalan kilpailun asteittainen vapautuminen vuoden 2005 syksyyn mennessä vaikuttaa toimintaympäristöömmme. □



KV-1 KONEVOIMAA ALLE 1 000 EURON!



Agco osti Valtran

Laajennus valmistui ja tuotanto jatkuu Suolahdessa

Amerikkalainen Agco osti suomalaisen traktoritehdas Valtran ja ilmoitti saman tien, että tuotantoa jatketaan nykyisissä tehtaissa eli myös Suomessa. Suolahdessa, jonne on juuri valmistunut tuotantolinjan laajennus, päätös otettiin tyytyväisenä vastaan. Yritys on keskikokoisena valmistajana satsannut laatuun ja pystyy valmistamaan kannattavasti traktoreita. Uudisosaan tehtiin myös uudet koeajotilat, joihin Mesvac toimitti nosto-ovet.

Tehtaan laajennus valmistui elokuussa. Kuuden ja puolen miljoonan euron investoinnilla saatiin lisätilaa noin 5 000 neliötä. Kokoonpanotehtaan kehityspäällikkö

< Tehtaanjohtaja Pertti Haukkala ei jää suremaan omistajan vaihtumista. – Tärkeintä on tuotannon jatkuminen Suolahdessa ja se, että tehtaalle turvataan riittävät mahdollisuudet kehittää traktori-tuotantoa edelleen.

Esa Myllymäen mukaan vuosituotanto voidaan nostaa jopa 15 000 traktoriin. – Tänä vuonna tuotantoa lisätään 10 000 traktoriin. Samalla toimitusajat lyhenevät 12:sta 7–8 viikkoon. Laajennuksen yhteydessä modernisoitiin myös materiaalin vastaanottoa niin, että turvalli-

suus ja toimintavarmuus kasvavat.

Valtran tuotanto on hyvin monipuolista. Sarjan lippulaiva on S-sarja, jonka suurinta ja kalleinta, lähes 340 000 euroa maksavaa mallia ns. "miljoonatraktoria", on myyty jo puolen sataa. Pääosa näistä on viety Keski-Eurooppaan, Poh-



OVI KIINNI VAIN NAPPIA PAINAMALLA



Yksikään traktori ei lähde asiakkaalle ilman tarkkaa koeajoa. Tehtaan laajennuksen yhteydessä valmistui uusi koeajohuone viisine koeajo-paikkoineen, jossa käydään Mesvacin toimittamien koneellisten nosto-ovien kautta. Mesvac toimitti Valtran tehtaalle laajennuksen yhteydessä yhteensä 30 koneellista nosto- ja pikarullaovea.

joismaihin on mennyt parikymmentä ja Suomeenkin ainakin yksi, maanviljelijä Erkki Haavistolle.

Valtra esitteli viime kesänä uuden M-sarjan traktorin, joka on uusi päänavaus 4-sylinteristen traktoreiden luokalle. Aiemmin tällä alueella ovat temmeltäneet 6-sylinteriset voimanpesät. M-sarjan traktorin vahvuuksia ovat mm. suuri teho. Lisäksi hydraulikan ja voiman-

siirron ominaisuudet vastaavat nykyisten työkonien vaatimuksia niin pelolla kuin siirtoajossa. Valtra valmistaa M-sarjan lisäksi A- ja T-sarjan traktoreita ja tuotannon lippulaivana on S-sarja, joka kuuluu teknisiltä ominaisuuksiltaan maanmuokkauksen työstökoneiden ”aateliin”. □

Mesvac toimitti Valtran tehtaalle laajennuksen yhteydessä 30 koneellista nosto- ja pikarullaovea.

– Yli kaksi kolmannesta Valtroista matkaa ulkomaille. Sen sijaan joka toinen Suomen pelloilla põllyttävistä traktoreista on kotimainen Valtra, kehityspäällikkö Esa Myllymäki sanoo.



NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

NIMITYKSIÄ

Mika Lukkarinen aloitti 4.8.2003 Joensuun ja sen ympäristön huoltoasentajana. Asemapaikkana Mikalla on Joensuu.

Mikael Siro siirtyi tilausosastolta 1.9.2003 alkaen asennustyönjohtajaksi asennusosastolle. Mikaelin yhteystiedot säilyvät entisellään.

Sanna Alkio aloitti tilausten käsittelijänä Pohjankurussa 1.7.2003. Vastuualueenaan hänellä on hankinnat ja tilausten käsittely.

Ritva Ravanti jää osa-aikaeläkkeelle 1.9.2003 alkaen ja siirtyy lopullisesti nauttimaan eläkevuosistaan keuhkokuumeen 2004. Hänen jatkajanaan taluspäällikkönä aloitti 1.9.2003 **Irma Huovinen**.

Kimmo Mattila aloittaa 1.10.2003 myyntijohtajana vastuualueenaan koko Mesvacin myyntiosasto.

TUOTEUUTUDET

Mesvac Oy on täydentänyt tuotevalikoimaansa ottamalla mukaan Hörmannin

KG VKG:n valmistamat rullaovet ja rullakalterit, jotka valmistetaan noudattaen uusia teollisuusovien koskevia EN-standardia. Hörmann on kehittänyt ja patentoinut näihin oviin tarkoitettua ZAK-järjestelmän, jossa koneisto on suoraan kytketty. Järjestelmä siirtää rullaa kannattimilla ja ohjaa rullaoven tarkasti sivujohteisiin.

Rullaovien rakenne on yksinkertainen. Komponentteja on vähän, eikä turhia kustannuksia synny. Teollisuuskäytössä nämä ovet ovat osoittautuneet erittäin luotettaviksi. Rullaovet vievät vain vähän tilaa oviaukon yläpuolella, sillä ne rullautuvat pieneen kokoon. Tämä on tärkeä ominaisuus erityisesti halleissa, joissa on nosturiratoja tai korkea-aisaisia trukkeja, tai kun hallin muut rakenteet ovat esteenä. Rullaovia on saatavissa suuriin oviaukkoihin ja tämän alumiinista tai teräksestä valmistetun oven saa myös RAL- tai NCS-erikoisvärisävyissä.

Rullakalterin etuja ovat murtoja ehkäisevä, luja rakenne, tukeva kiinnitys ja ylösnoston esto. Hörmannin turva-standardit oven automaattikäytössä: oven alareunan ja oviaukon yläreunan

valvonta itsetestaavien turvalaitteiden avulla.

SITÄ SUNTÄTÄ

EN ISO 9001:2000

Mesvacin laatujärjestelmä on päivitetty EN ISO 9001:2000 -standardin mukaiseksi. Uusi sertifikaatti laatujärjestelmälle myönnettiin 10.3.2003. Se on julkaistu yrityksen intranet-järjestelmässä. Sertifikaatin Mesvacin laatujärjestelmälle on myöntänyt DNV-Certification, pääarvioijana Anders Lindgren.

Mesvacin englanninkieliset www-sivut

Mesvacin uudet englanninkieliset www-sivut julkaistiin heinäkuussa.

Turvatekniikka tuotanto

Turvatekniikan tuotteiden tuotanto alkoi kesäkuussa Pohjankurun tiloissa.

Turvatekniikka Virossa

Mesvac Oy on panostanut yhdessä Tallinnalisen jälleenmyyjänsä Avamax OÜ:n kanssa turvatekniikan tuotteiden myyntiin ja markkinointiin Virossa viemällä sinne kysyttyä tietotaitoa sekä

käymällä painanpäällä antamassa konsultointiapua. Panostus on kantanut hedelmää, ja tällä hetkellä Mesvac on vahvasti mukana Tallinnan merkittävissä kohteissa. Yhteistyössä Avamaxin ja paikallisen rakennusliikkeen, Merko Ehituksen, kanssa toteutettiin vuonna 2002 Norde Centrumin kauppakeskuksen myymälöiden ovina toimivat murtosuojat. Toisessa merkittävässä yhteistyökohteessa, Mustakiven kauppakeskuksessa, on elokuussa 2003 aloitettu murtosuojavien asennukset.

CASE-KOHEET

Norde Centrum kauppakeskus, Tallinna, Viro

Tallinnan D-laivaterminaalin vieressä on kauppakeskus Norde Centrum. Vilkaasti liikennöity kauppakeskus halusi myymälöihinsä ovet, jotka ovat helppokäyttöisiä sekä vaivattomat, nopeat ja edulliset asentaa. Läpinäkyvyytensä ansiosta ovet toimivat myös ns. näyteikkunoina. Murtoja estävinä tunnetut Mesvacin murtosuojat olivat varma valinta estämään liikemurtoja, ja näihin Norde Centrum päätyikin. Mesvac toimitti kohteeseen 20 kpl murtosuojia.

Mustakiven kauppakeskus, Lasnamäki, Tallinna, Viro

Lasnamäen kauppakeskus etsi ratkaisua, jolla liikkeiden ovet olisi mahdollista sulkea eri aikoina ja joka olisi oleellisesti edullisempi kuin siirtolasiseinät. Ratkaisun tarjosi Mesvac Oy:n murtosuojat, jotka vaativat vain yksinkertaiset pohjatyöt ja mitoitettiin jokaiseen myymälään niiden kulkuaukkoleveyden mukaiseksi. Kauppakeskuksen kassalinjat päätettiin myös suojata murtosuojavilla, joilla estetään tehokkaasti asioiden pääsy liiketiloihin niiden ollessa suljettuna. Kauppakeskuksen toimitettiin kaiken kaikkiaan 45 kpl murtosuojavien ja niiden asennukset ovat käynnistyneet elokuussa 2003.

Osuuskauppa Suur-Savo

Osuuskauppa Suur-Savo toimii Etelä-Savossa Mikkelin, Savonlinnan ja Pieksämäen talousalueilla. Toiminta-alue kattaa 26 kuntaa S-ryhmän autokaupat mukaan lukien. Mesvac on solminut Osuuskauppa Suur-Savon kanssa huoltosopimuksen nosto-ovista ja kuormauslaitteista. Huollettavien laitteiden määrä kohteissa on noin 60 kpl.



KV-1 KONEVOIMAA ALLE 1 000 EURON!



– Toimitamme suuria murtosuojaovia myös Leppävaaran uuteen Sello-kauppakeskukseen, Mesvacin tuotepäällikkö Pertti Anttila kertoo.

Rullaovi turvaa näyttävästi

■ Valtava, 15 metriä leveä rullaovi nousee ketterästi Ala-Malmintorin kauppakeskuksen uudisrakennuksen toiseen kerrokseen. Ovi asennetaan lokakuussa avattavan Citymarketin kassalinjojen turvaksi.

Rullaovien avulla on mahdollista tehdä avaria ja näyttäviä sisään-tuloja, mutta samalla liiketilat saadaan suojattua luotettavasti, Mesvacin tuotepäällikkö **Pertti Anttila** sanoo.

Muutamassa vuodessa niin arkkitehdit kuin kauppiatkin ovat huomanneet Mesvacin omaisuusudensuojajärjestelmien monipuolisuuden. Murtosuojaovien avulla estetään ihmisten asiointi oleskelu kauppalueilla, mutta myös luodaan avaria ja tyylikkää liiketilaa.



Kaupan pitää näkyä

– Yhteistyö alkoi jo muutama vuosi sitten, kun ensimmäinen tämän tyyppinen oviratkaisu asennettiin Jumboon, Keskon rakennuspäällikkö **Timo Huuppola** muistelee.

Monissa Keskon kauppakiinteistöissä on henkilöliikennettä myös kaupan aukioloajan jälkeen, jolloin kauppa pitää turvata hyvin. Mesvacin valikoimista löytyy sopiva tuote tämän laatuksiin kohteisiin.

Keskon rakennuspäällikkö Timo Huuppola arvostaa rullaoven helppoutta ja näyttävyyttä.

– Olemme usein mukana jo arkkitehtisuunnittelussa, ja hoidamme projektin aina asennuksiin asti. Meillä on kapasiteettia suuriinkin kohteisiin, joihin vaaditaan luotettavaa toimittajaa, Anttila toteaa ylpeänä.

Murtosuojaovi on kätevä ratkaisu, sillä se on helppo asentaa ja pohjatyöt ovat edullisia. Oven ollessa auki sitä tuskin huomaa ja suljettunakin se on tyylikkään näköinen.

– Murtosuojaoven avulla kauppias saa myös lastauslaiturista lisätilaa. Kun tavarantoihintaja käy aamuyöllä purkamassa lastinsa, eivät tuotteet jää esille avoimelle laiturille, eikä autokuskinkaan tarvitse huolehtia kaupan sisätilojen avaimista, Anttila muistuttaa.

Myös monissa vanhoissa kauppakeskuksissa vaihdetaan lasiirtoseiniä kätevämpiin rullaoviin.

Huuppola pitää ylhäältä alaspäin laskeutuvaa rullaovea parempana ratkaisuna kuin lasiovia: kaupan saa suljettua ja avattua yhdellä napinpainalluksella sen sijaan, että se suljettaisiin painavilla lasiovilla. Ratkaisulla saavutetaan helppouden ja turvallisuuden lisäksi esteetön ja avara näkymä kauppaan.

– Kaupan pitää näkyä, Huuppola muistuttaa.

Ratkaisun hyödyt on huomattu muuallakin. Vastaavat oviratkaisut on jo asennettu Tallinnassa Keskon kahteen uuteen markettiin.

– Yhteistyö Mesvacin kanssa on toiminut kiittävästi, aikataulut on pidetty ja toimitukset tulleet ajallaan, Huuppola kiittelee.



Helsingin Ala-Malmintorin Citymarketin sisäänkäynnistä tulee avara ja valoisa.



OVI KIINNI VAIN NAPPIA PAINAMALLA