

# Nostaen & Taittaen



■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti

2 ▶ Pertti Räsänen: myyntityö monipuolistuu

▶ Ritva Ravanti: Henkilöstö ja laadukkaat tuotteet ovat Mesvacin vahvuus

3 ▶ Mesvacin huoltomiehet ja asentajat ovat motivoituneita ammatti-ihmisiä.

4 ▶ Transpointille uusi terminaali Karjaalle: toimivuus on ykkönen



Automaa Helsinki sai viime kesänä uuden siiven. Laajennuksen alaosaan rakennettiin nykyaikainen Diag-klinikka.

## Autokaupan ovet käyvät tiuhaan

■ Suomen suurimman Peugeot-jälleenmyyjän tilojen kautta kulkee tuhansia autoja vuodessa.

Helsingin Herttoniemessä sijaitseva Automaa Helsinki on Suomen suurin Peugeot-jälleenmyyjä. Viime vuonna liikkeestä myytiin noin 1 400 uutta autoa ja 1 200 vaihtoautoa.

Automaa Helsingin liiketilat ovat vuokralla emoyhtiö SOK:lta. Liikkeessä on yhteensä kymmenen Mesvacin nosto-ovea. Vanhimmat kahdeksan hankittiin vuonna 1998 vaihtoautosiiven rakennustöiden yhteydessä.

Viime vuonna ilmastointiremontin yhteydessä autokauppaan rakennettiin jälleen uusi siipi. Uuden siiven alakertaan rakennettiin auton diagnostiikkaan keskittyvä Diag-klinikka, jonka oviaukkoa vartioi Hörmannin valmistama ja Mesvacin myymä sekä asentama nosto-ovi.

Tämän vuoden keväällä myös uusien autojen luovutusta neljä vuosikymmentä palvellut ovi vaihdettiin uuteen Mesvac-Hörmann-oveen.

### Ei moitteen sijaa

Automaa Helsingin kiinteistöasioista vastaa projektipäällikkö Hannu Viljanen. Vil-

jasella ei ole Mesvacin toimittamista ovis- ta pahaa sanottavaa.

– Niin vanhat Mesvacin nosto-ovet kuin uudet Mesvac-Hörmann-ovetkin ovat toimineet hyvin, eikä niissä ole ilmennyt ongelmia.

Suurimmalla koetuksella luonnollisesti ovat huoltohallien ovet, joita avataan tuon tuostakin. Viljasen mukaan mitään normaalista poikkeavia kulumisen jälkiä ei kuitenkaan ole ilmennyt.

Automaa Helsinki on solminut Mesvacin kanssa huoltosopimuksen ovien kunnossapidosta. Mesvac tarkastaa ja huoltaa ovet kaksi kertaa vuodessa. □



## Hörmannilla vahva vuosi

■ Pian puolitoista vuotta kestänyt Mesvacin ja Hörmannin yhteistyö jatkuu vahvalta pohjalta.

Vuonna 2003 Mesvac uudisti liiketoiminta-ajatustaan ja siirtyi teollisuusnosto-ovien valmistajasta puhtaasti maahantuojaksi. Yritys solmi saksalaisen Hörmannin kanssa nosto-ovien myynnistä yksinmyyntisopimuksen Suomessa.

Hörmannin toimintastrategiana on ollut laajentaa toimintaansa eri maihin ostamalla tai perustamalla omia tytäryhtiöitä. Myös jälleenmyyntiverkot ovat perinteisesti olleet Hörmannin käsissä. Suomen kohdalla kuitenkin tehtiin toisin. Mesvacin vahva asema Suomen markkinoilla ja luja tietotaito Pohjolan olosuhteista sekä vaatimuksista saivat Euroopan johtavan teollisuusovien valmistajan solmimaan ensimmäistä kertaa yksinmyyntisopimuksen konserninsa ulkopuolisen yrityksen kanssa.

### Yhteistyö kantanut hedelmää

Mesvacin ja Hörmannin yhteistyö on nyt jatkunut toista vuotta. Viimeiset vuodet ovat olleet rakennusteollisuuden tavarantoimittajille kiristyneen kilpailutilanteen ja vähentyneiden urakoiden vuoksi varsin vaikeaa aikaa. Myös Hörmannille vuosi 2003 oli haastava, mutta kansainvälisesti mitattuna yritys pärjäsi hyvin. Hörmannin viime vuoden kansainvälinen liikevaihto nousi yli 40 prosenttiin koko konsernin liikevaihdosta. Viennin kasvun taustalla ovat mm. tytäryhtiöt esim. Tanskassa, Sloveniassa ja Turkissa.

Pohjoismaissa Hörmannin ja Mesvacin yhteistyö on kantanut hedelmää. Viime vuoden aikana Suomeen toimitettiin yli 1 500 lamellinosto-ovea seitsemän kuukauden aikana. Myös rullaovien liikevaihto kaksinkertaistui.

Syksyllä Hörmann ja Mesvac laajensivat yhteistyötään koskemaan myös kuormaustiloja ja kuormaustiivisteitä. Yhteistyön myötä Mesvac siirtyi kokoamaan ja asentamaan kuormaustiloja Hörmannin sekä alihankkijoiden toimittamista yksiköistä. Myös kuormaustilatutuotteiden osalta yhteistyö lähti liikkeelle hyvin.

Hörmannilla ollaan hyvin tyytyväisiä Mesvac-yhteistyöhön. Saksassa myös uskotaan, että yhteistyötä voisi laajentaa koskemaan myös muita tuotteita. Yrityksen mukaan esimerkiksi sen autotallinovat saattaisivat kiinnostaa Suomen markkinoita, kertoo aluejohtaja Susanne Barthel Hörmannilta. □

Mesvacilta laadukkaat Mesvac-Hörmann-tuotteet räätälöitynä



## PÄÄKIRJOITUS

### Rakentamisen harha

**G**lobalisoitunut maailmantalous on asettanut perinteiset talousteoriat kovalle koetukselle. Pitkän laskun jälkeen elpyminen on nytkähtänyt takerrellen liikkeelle. Kasvu on hidasta. Synkimmät ennustajat ovat jopa varoitelleet vaisun nousun jäävän lyhyeksi, ja uuden matalasuhdanteen kolkuttelevan jo ovelta. Todennäköisimmin globalisaatio muuttaa suhdannekuvaa kuitenkin niin, että nousut ja laskut ovat tasaisempia ja suhdanteiden väli pidempi. Onko näin parempi, sen aika näyttää.



Rakennusala kehitys on epätasaista. Maa- ja vesirakentaminen, asuntorakentaminen ja julkisten tilojen, kuten koulujen, rakentaminen on aika vilkasta. Sen sijaan teollisuuden ja muun liike-elämän uudis- ja korjausrakentaminen on ollut yllättävänkin hiljaista. Kuluvan vuoden alun tilauskirjoissa on vielä paljon jouston varaa. Mesvacin bisnes nojaa vankasti liike-elämän tarpeisiin, sillä koulut, museot ja kirjastot eivät juuri nosto-ovia kaipaa kuormaustiloista puhumattakaan. Tärkeintä on kuitenkin, että Mesvac on pärjännyt hyvin, eikä sen asema alan markkina-johtajana uusmyynnissä ole järkkynyt.

Mesvac on viime vuosina omaksunut tehokkaasti mahdollisuuksien taitamisen ja onnistunutkin siinä hyvin. Saksalaisen Hörmannin kanssa tehty yhteistyösopimus ja työnjako on alkanut kantaa hedelmää. Toistaan poikkeavat yrityskulttuurit ovat hioutuneet hyvin yhteen. Hörmann valmistaa kustannustehokkaasti nosto-ovet ja rullaovet sekä kuormaustilajärjestelmät. Mesvacin kasvuhakuisin tulokas tuotevalikoimassa on ilmasulut. Mesvac myy, asentaa ja huoltaa nosto-, taitto-, pikarulla- ja rulla-ovet sekä kuormaustilajärjestelmät ja ilmasulut maanlaajuisesti.

Mesvacilla on ammattitaitoinen, hyvin motivoitunut henkilökunta, joka on nopeasti omaksunut strategian muutoksen. Asentajat ja huoltomiehet ovat olleet tyytyväisiä, kun yritys on pystynyt keskittymään entistä paremmin asennus- ja huolto-organisaation trimmaamiseen tehokkaaksi ja palveluhenkiseksi. Kehitys näkyy selvästi myös luvuissa, sillä asennuksen ja huollon suhteellinen osuus liikevaihdosta on kasvanut selvästi. Mesvac muuttuu joustavasti bisneksen ja sen reunaehto- ja vaatimalla tavalla. Se on ja pysyy alan ykkösketjussa.

Kent Silvan, toimitusjohtaja

## Nostaen & Taittaen

2-2004



- **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**



Myyntipäällikkö Markku Pitkänen (oik.) ja Mesvacin Pertti Räsänen seuraavat uusien ovien asennusta.

Kuopion aluemyyntipäällikkö Pertti Räsänen:

## Myyntityö monipuolistuu

**A**luemyyntipäällikkö Pertti Räsänen kuvaa nyky päivän ovikauppaa sanaparilla ”konsultointia myyntiä”. Jokainen asiakas on yhtä tärkeä ja kaikkien tarpeisiin etsitään yhdessä sopiva ratkaisu. Kaupan hieronta alkaa usein jo suunnitteluvaiheessa, ja huoltosopimus jatkaa asiakassuhdetta kohteen valmistumisen jälkeen.

Räsänen työköntä on Itä-Suomi: Kuopion seutu, Pohjois-Karjala ja Etelä-Savo aina Lappeenrantaan saakka. Miehellä onkin Volvon etupenkille, pelkkään puolelle asennettu liikkuva toimisto, josta asiointia voi hoitaa tien päällä. Työajoa kertyy vuosittain noin 35 000 kilometriä. Itä-Suomi onkin tullut Räsäselä tutuksi 14 vuoden aikana nykyisen työnantajan leivissä.

– Asiakaskunta on laaja, ja koostuu raskaan teollisuuden suurista nosto- ja rullaovien käyttäjistä

yhden oven asiakkaisiin. Molemmat ovat yhtä merkittäviä ja myös mahdollisia tulevia asiakkaita. Yhden oven ostaja voi pian pystyttää uuden hallin ja tarvita kymmenen ovea, Räsänen pohtii.

Kuluva vuosi on ollut Räsänen mukaan työntäyteinen, jopa kiireinen. Aikaisemmin ruuhka ajoittui uudisrakentamisen takia syksyyn, mutta viime aikoina tilanne on tasoittunut. Kuopiolaiseen Autohuolto Räsäsen korjaamohalliin asennettiin Mesvacin uusi nosto-ovi alkuvuodesta.

**Kauko ja Mika Räsäsen** mukaan uutukainen oivallisuus toi uutta ilmettä koko halliin.

– Asiakkailta on tullut palautetta, että korjaamohalli on nyt huomattavasti valoisampi kuin entinen. Ikkunasysteemi antaakin hyvin valoa sisälle. Lisäksi ovi on kevytkäyttöinen ja hiljainen. Oven rominoista on päästy, Mika Räsänen kertoo.

Myös kaupanteko sujui Räsästen mukaan jouhevasti. Ensinnä neuvoteltiin ovimallista, sitten etsittiin sopiva ajankohta asennukselle – ja aika-aulat pitivät.

Maanrakennuskoneita huoltavan Fin Masiko Oy:n halliin asennettiin toukokuun alussa neljä Mesvacin ovea. Huoltohalliin kuljetetaan suuria kaivureita ja kuormaajia, ja oviuudistus sekä korottaa että leventää oviaukkoa. Ovet ovat yrityksen julkisivu, ja toimitusjohtaja **Jarmo Miettinen** pitää ulkoasun siistiäytymistä yhtenä kannustimena ovien uusimiseen.

– Kaikki koneet eivät ennen mahtuneet kunnolla sisälle ovista, joten käyttömukavuus varmasti paranee, kun ovet on saatu paikoilleen. Helpokäyttöiset ovet ovat myös lämpöaloudellisesti edullisemmat, Miettinen luettelee. □

Eläkkeelle siirtyvä talouspäällikkö Ritva Ravanti:

## Henkilöstö ja laadukkaat tuotteet ovat Mesvacin vahvuus

■ **Mesvacin talouspäällikkö Ritva Ravanti jää yrityksen historiankirjoihin paitsi erittäin pätevänä toimenkantajana, myös Mesvacin ensimmäisenä naistyöntekijänä. Hän jää eläkkeelle myös ensimmäisenä täyden työpuhteen tehneenä.**

**R**itva Ravanti siirtyi Mesvacin palvelukseen vuonna 1989, kun Brandt-konserni hankki omistukseensa Auramon kuormaustilajärjestelmien ja pikarullaosiossaamisen. Mesvac haki tuolloin palvelukseensa pätevää talouspuolen ihmistä, jolloin Ravanti päätti tarttua tilaisuuteen.

– Vastaanotto oli todella positiivinen. Erityisenä muistona minulle jäi mieleen, kun heti ensimmäisenä päivänä minut vietiin tutustumaan Mesvacin tuotantolaitokseen, Ravanti muistelee.

Talouspäällikkönä Ravantin vastuulle siirtyivät johdon raportointi, sisäinen ja ulkoinen laskenta sekä konttoritoiminnot puhelinvaihteesta henkilöstöhallintoon ja aina työkyvyn ylläpitoon asti.

Töitä sai paikkia luottavaisessa ilmapiirissä ja melko vapain käsin. Työ on ollut mukavaa ja haas-

tavaa, alaiset osaavia, eivätkä esimiehetkään ole ”aina haukkuneet”, Ravanti naurahtaa.

**Henkilöstö on voimavara**

Ravantin Mesvacilla työskentelemän 15 vuoden aikana on tapahtunut paljon. 90-luvun alussa lama koetteli kovastikin herkällä alalla toimivaa yritystä, mutta pitkämielisen omistajan näkemykset johtivat Mesvacin läpi vaikeiden aikojen.

Viimeisin suuri muutos oli laajamittaisen yhteistyösopimuksen solmiminen saksalaisen Hörmannin kanssa. Hörmann-yhteistyön myötä Mesvac luopui omasta tuotannosta ja keskittyi nyt enemmän tuotteiden maahantuontiin, myyntiin, asentamiseen sekä jälkihoitoon eli huoltoon.

– Olisi kiva jäädä katsomaan, mihin muutos johtaa, mutta toisaalta on jo korkea aika jättää nämä työt muille.

Eläkesuunnitelmia Ravanti ei ole tehnyt, eikä aiokaan tehdä. Ravantin mukaan elämää ei kannata turhan tarkkaan suunnitella, sillä kohtalolla on tapana aina sekoittaa suunnitelmia taval-



Ritva Ravanti muistelee työtovereitaan lämmöllä.

la tai toisella. Alkavan kesän Ravanti aikoo kuitenkin viettää rauhallisesti muun muassa mökillä pihatöitä tehden.

Ravanti viihtyi Mesvacin palveluksessa hyvin. – Nämä vuodet ovat olleet varsin mukavaa aikaa, koska henkilökunta on ollut paitsi pätevää myös ystävällistä. Talon ihmissuhteet ja luottamus työnantajaan ovat kunnossa, mikä näkyy myös henkilöstön hyvin pienessä vaihtuvuudessa.

Ravantin mukaan juuri henkilöstö on Mesvacin erityinen vahvuus.

– Tuotteemme ovat hyviä, mutta asiantunteva ja asiakaspalveluhenkkinen henkilöstömme sekä pätevä ja joustava huoltopuolemmet ovat ne kaksi suurinta tekijää, minkä vuoksi asiakas meidän puoleemme kääntyy. Jos nämä pidetään kunnossa, muut osat alueet varmasti seuraavat perässä. □

## Keli kuin keli – Mesvacin laatu kestää





## Mesvacin huoltomiehet ja asentajat ovat motivoituneita ammatti-ihmisiä

**M**esvacin asentajat istuivat Tampereella ja huoltomiehet Lahdessa koulun penkillä ja kävivät läpi osastopäällikkö **Jukka Kolehmaisen** johdolla huolto- ja asennustoiminnan kehitystä. – Jos uusmyynti hieman aika ajoin takkuaakin, niin huolto toimii täy-

sillä. Siitä kertoo omalla tavallaan sekin, että huoltotoiminnan liikevaihto on nousut vuodesta -98 noin 85 prosenttia, kun taas uusmyynnin vastaava luku on noin 10 prosenttia. Mesvacin liikevaihto oli viime vuonna noin 15 miljoonaa euroa.

EU:n uuden nosto-ovistandardin

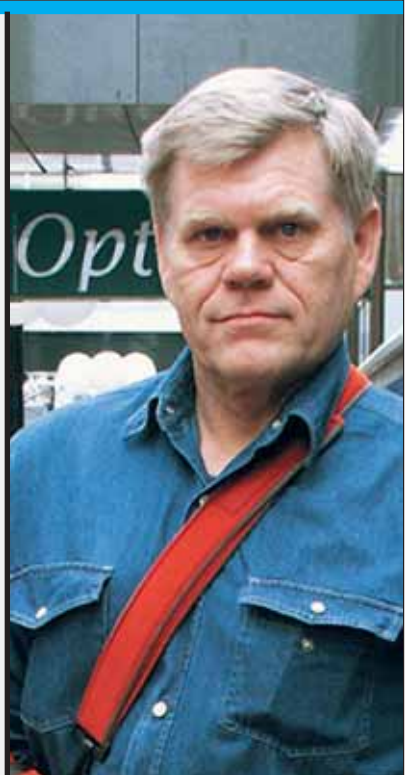
myötä Mesvac muutti liiketoimintastrategiaansa siten, että se lopetti nosto-ovien ja kuormauslaitteiden valmistuksen Suomessa ja keskittyi myymään saksalaisen Hörmannin valmistamia teollisuusnosto-ovia ja kuormauslaitteita.

– Valmistus keskittyy tulevaisuudessa

suuryritysten käsiin ja siksi päätimme panostaa toiseen ydinosaamiseemme eli jälkimarkkinointiin. Minkä myymme, sen riipeästi asennamme ja myös säännöllisesti huollamme. Olemme korostaneet asiakkaillamme huollon merkitystä laitteiden häiriöttömän toiminnan varmistamiseksi. Toisaalta hyvin ja säännöllisesti huolletun laitteen taloudellinen käyttöikäkin pitenee, mistä on selvää säästöä myös tilaajalle. Monet asiakkaat ovatkin tehneet huoltosopimuksia välttyäkseen turhista ikävyyksiltä.

Jukka Kolehmaisen antaa reilun tunnustuksen huoltomiehilleen ja asentajilleen. – Ammatti-ihmisiä, jotka uskaltavat myös heittää rakentavaa kritiikkiä, jota varten nämä yhteiset kokoukset on myös järjestetty. Toisaalta nämä tilaisuudet tarjoavat meille kaikille mahdollisuuden nähdä toisiamme ja vaihtaa kuulumisia. Ei olisi pahitteeksi tavata useamminkin, mutta aika tahtoo mennä työn touhussa.

Pieni kiertohaastattelu kertoo, että ihmiset tuntevat pitävän työstään. Erityisesti siinä viehättää itsenäisyys ja se, että saa tavata päivästä toiseen erilaisia ihmisiä. □



## Kun delegaatio sai jalat alleen

Asentaja **Kalevi Laakso** muistelee takavuosien työkomennustaan vanhaan Neuvostoliittoon vielä hyvän matkaa Moskovasta eteenpäin:

– Venäläinen kymmenhenkinen delegaatio oli tarkastamassa juuri asentamaani nosto-ovea, sikäläiseen tapaan juhlat koppelakit päässä. Kun sitten panin oven toimimaan, sai delegaatio jalat alleen niin että koppelakit tipuivat joka miehen päästä. Kun eivät olleet koskaan nähneet moista ihmettä, he pelkäsivät, että ovi kaatuu päälle.

Kalevi Laakso on ollut Mesvacin leivissä asentajana vuodesta 1979 lähtien. Kotkassa asuvan miehen ”operaatioalueena” on lähinnä Kymenlaakso, mutta työ vie joskus myös Lahteen ja pääkaupunkiseudulle saakka.

– Kovasti on työn kuva muuttunut vuosien varrella. Ennen vanhaan oli vain Mesvacin omia taitto-, pikarulla- ja nosto-ovia. Nyt ovat mukaan tulleet myös ilmasulut, kuormaustilat, rulla-ovet ja murtosuojat. Elektroniikka ja automatiikka ovat myös aivan toisella tasolla kuin ennen.

Laakso sanookin, että ammatissa joutuu kouluttamaan itseään jatkuvasti. Hänen mielestään Mesvacin koulutus pelaakin hyvin.

– Ja jos sitten ei jotakin ymmärrä, siitä otetaan selvää. Apua kyllä saa.

Raskaiden ja isojen ovien asentamiseen hän tarvitsee kaverin mukaansa ja aikaa saattaa mennä useampiakin päiviä. Työ ei ole aivan vaaraton, ja Laakso kehuu nykyisiä työturvallisuusohjeita: ne ovat sopivan tiukoja. Turvavaljaita tulee käyttää, eikä tikkailla saa nousta kahta metriä korkeammalle. Mitään merkittävämpää tapaturmaa ei ole hänelle sattunutkaan.

Siispä mies on ilmeisesti viihtynyt Mesvacin leivissä?

– Kyllä. Työ on sopivan itsenäistä. Palkkakin on tullut ajallaan. □

## Työ on jatkuvaa oppimista

Keski-Suomen alueen kohteita huoltava **Arto Kärki** on ollut Mesvacin palveluksessa kuusi vuotta. Kärki päivystää moneen muun Mesvacin huoltomiehen tavoin kotoaan puhelimen ja tietokoneen ääressä. Työ on hyvin itsenäistä, mutta se sopii Kärjelle hyvin.

Suurimman osan työajastaan Kärki viettää asiakkaan tiloissa tai matkalla asiakkaan luokse. Vuoden aikana ajokilometrejä kertyy hulppeat 45 000.

– Joskus yksinkertaisimmat viat pystytään hoitamaan pelkästään puhelimesta annettujen neuvojen avulla. Pääsääntöisesti me kuitenkin lähdemme paikanpäälle. Korjaustyön ohessa tarkastamme aina samalla myös suojalaitteiden kunnan ja toiminnan. Mielestäni on erittäin tärkeää, että suoja- ja turvalaitteet tarkastetaan säännöllisesti nimenomaan ammattimiehen toimesta.

Kärjen mukaan turhia huoltokutsuja ei ole tullut vastaan.

Kärki ei aseta suurta asiakasta pienen edelle, vaan kaikki huoltotyöt hoidetaan samalla sitoutuneisuudella. Akuutit huoltopyynnöt pyritään luonnollisesti hoitamaan niin pian kuin mahdollista.

Huoltosopimusten määrä on kasvanut Keski-Suomen alueella vuosi vuodelta, mikä on osaltaan tasoittanut myös Kärjen keikkakuormaa.

– Varsinkin suuret yritykset ovat jo huomanneet, että huoltamalla laitteet säännöllisesti käyttökeskeytykset jäävät minimiin. Samalla tavalla kuin upouudet autotkin tarvitsevat huoltoa, myös meidän tuotteissamme on kuluvia osia, joiden kunnosta on pidettävä huoli.

– Mesvac on viime vuosina panostanut huoltoon merkittävästi. Kun tulin taloon, yrityksellä ei ollut erillisiä asennus- ja huoltoporukoita, vaan samat mie-

het hoitivat molemmat alueet. Kolmisen vuotta sitten Mesvac perusti oman huoltoyksikön, jonka resursseja yritys on kasvattanut vuosi vuodelta. Tätä kautta olemme myös pystyneet parantamaan huollon vasteaikaa merkittävästi.

Kärjen mukaan huoltomiehenkin työ on jatkuvaa oppimista. Uusien tuotteiden myötä huollettavaksi tulee uutta teknologiaa ja teknologiaa.

– Koulutusta on järjestetty suhteellisen hyvin. Esimerkiksi nyt toukokuussa meillä oli kuormauslaitteiden koulutusta ja sähköturvallisuuskoulutusta. Koulutusta saisi silti olla enemmänkin. Kaikkien tuotteiden osalta koulutusta ei ole ehditty järjestää, ennen kuin tuote on jo ehtinyt markkinoille. □



## Tien yli töihin

**Magnus Lindholm** asui lapsena tien toisella puolella Pohjankurun tehdasta. Hänen äitinsä tapasi varoitella poikaansa tien ylittämistä.

– Kuusitoistavuotiaana menin tien yli, pääsin töihin ja olen firmassa vieläkin, Lindholm naureskelee.

Nykyisin hän työskentelee asentajana Etelä-Suomen alueella. Vuodessa Lindholm auton mittarin lukema kasvaa noin 45 000 kilometrillä.

– Aikoinaan miehet saattoivat isoilla keikoilla yöpyä viikkokausia hotellissa, mutta nykyisin pääsen useimmiten yö-



Asentajat **Arto Kärki (vas.)** ja **Harri Ahola (oik.)** kuuntelevat tarkkaavaisina osastopäällikkö **Jukka Kolehmaisen** raporttia asennus- ja huoltotoiminnan myönteisestä kehityksestä. Taustalla **Mika Lukkarinen, Joensuusta**.

si kotiin, Lindholm sanoo.

Vuosien varrella myös työt ovat muuttuneet. Ovissa on yhä enemmän automatiikkaa ja esimerkiksi kulunvalvontajärjestelmiä.

– Talviasennusten olosuhteet ovat parantuneet. Nykyisin aukot on yleensä peitetty hyvin, ja halleissa on riittävästi lämpöä. Asennukset myös jakautuvat tasaisemmin pitkin vuotta kuin aikaisemmin. Toki syksy ja talvi ovat edelleen kiireaikaa, Lindholm pohtii.

Työssä viehättää erityisesti vapaus ja joustavuus.

– Aika hyvin voi itse päättää, missä järjestyksessä tavaraa seinälle pistää. Tehtävät ovat vaihtelevia ja uusia tuotteita tulee koko ajan. Jokainen päivä on erilainen.

Lindholm arvostaa koulutusta ja toivoisi pääsevänsä useammin kursseille. Silti hän tunnustaa myös kokemuksen merkityksen:

– Tekemällä virheitä oppii! □

## Huoltaminen kannattaa

Kuopiolainen **Harri Arola** on työskennellyt Mesvacilla jo vuodesta 1982 läh-

ten. Aluksi hän toimi asentajana, mutta viimeiset kolme vuotta hän on keskittynyt huoltoihin.

– Aikaisemmin meillä oli oikeastaan vain yksi tuote, mekaaninen nosto-ovi. Nyt työ on muuttunut mielenkiintoisemmaksi, kun erilaisia laitteita ja monipuolista teknologiaa on tullut lisää, Arola pohtii.

Asiakkaat ovat hyvin erilaisia. Osa pystyy itse korjaamaan pienet viat, kun huoltomies neuvoo puhelimesta. Osa taas vaatii miehen paikalle kaikissa tilanteissa.

– Kerran ajoin 140 kilometriä Jyväskylään korjaamaan erään yrityksen ovea. Paikalla huomasin, että valokennon edessä oli laudanpätkä. Otin sen pois, ja kaikki toimi taas moitteettomasti!

Muutenkin asiakkaiden suhtautuminen ennakoivaan huoltamiseen vaihtelee paljon. Jotkut ei haluaisi tilata mitään uusia osia, vaikka laitteet olisivat miten kuluneita.

– Se kyllä kannattaisi, sillä aika usein ongelmat pystytään ennakoimaan. Usein suosittelen esimerkiksi varajousen tilaamista, Arola sanoo.

Monet asiakkaat arvostavat huoltomiesten asiantuntemusta, sillä he näkevät yrityksen kokonaisuutena. Esimerkiksi automatisoimalla ovien sulkemisen yritys voi säästää pitkän pennin lämpölaskuissa. □





## Terminaalin toimivuus on ykkönen

■ **Transpointin uusi Karjaan terminaali rakennettiin lähiseudun yritysten voimin. Mesvac toimitti terminaalin kuormaustilaratkaisut.**

**K**arjaan Ratakadulla sijainnut vanha terminaali toimi huhtikuun loppuun saakka rakennuksessa, joka rakennettiin 1800-luvun puolella junaliikenteen tarpeisiin. Tilan suurin ongelma oli talvisin sen kylmyys, minkä vuoksi asiakkaiden lämminkuljetusta vaativat lähetykset jouduttiin siirtämään erilliseen lämminvarastoon odottamaan jatkokuljetusta tai suoraan autosta autoon. Kylmyys oli myös työturvallisuutta heikentävä tekijä. Lisäksi vanha terminaali sijaitsi liikenneturvallisuuden kannalta ongel-

**Aluejohtaja Janne Vihavaisen mukaan rakennusurakka eteni paikallisvoimin jouhevasti.**



mallisella paikalla. Nämä epäkohdat hallettiin ratkaista rakentamalla kokonaan uusi terminaali.

Transpointin emoyhtiö Pohjolan Liikenne osti tontin paikalliselta yrittäjältä ja rakennutti terminaalarakennuksen, jonka Transpoint vuokrasi käyttöönsä.

Rakennuslupa uudelle terminaalille myönnettiin viime vuoden marraskuun puolivälissä ja rakennustyöt aloitettiin välittömästi. Avajaisia vietettiin jo huhtikuun lopulla.

### Toimivuus ennen kaikkea

Karjaan uusi terminaali on yrityksen ensimmäinen kivijalasta harjaan asti itse rakennettu terminaali vuoden 1995 jälkeen, jolloin Transpoint Oy Ab perustettiin.

– Tämä antoi meille mahdollisuuden toteuttaa terminaali, jossa kaikki työtilat on sijoitettu toimintoja ajatellen juuri oikeisiin kohtiin. Muusta käytöstä terminaali-käyttöön muutetuissa rakennuksissa alkuperäinen arkkitehtuuri asettaa rajoituksia ja usein esimerkiksi kuormaustiloja joudutaan sijoittamaan harvempaan kantavien rakenteiden vuoksi. Uskon, että tämä uusi terminaalimme toimii mallina tuleville uudiskohteille, Transpointin kehityspäällikkö **Kimmo Nykänen** tuumaa.

Karjaan terminaalin johtajatuksena

on ”toimivuus ennen kaikkea”. Terminaali on suunniteltu niin, että runkoliikenteen kuormaustilat sijaitsevat samalla seinällä ja jakeluliikenteen tilat toisella. Asiakaspalvelutilat on sijoitettu siten, että asiakas pääsee toimistoon suoraan ovelta. Työntekijöille varattiin tietysti sosiaalityötilat ja viihtyisät taukotilat. Lisäksi toimiston yhteyteen tehtiin kuljettajien toimistotila, jossa he tekevät paperityöt ennen ajon lähtöä.

Karjaan terminaalin kautta kulkee päivittäin keskimäärin 150 lähetystä eli yli 200 tonnia pääasiassa kappaletavaraa.

### Paikalliset voimat valjastettiin

Karjaan terminaali rakennettiin mahdollisimman pitkälle paikallisvoimin.

– Kaikki pääurakoitsijat työnvalvojain myöten olivat Karjaan seudulta. Paitsi että urakka kuului mielestämme paikkakuntalaisille yrityksille, ratkaisu oli myös urakan sujumisen kannalta erinomainen. Pääurakoitsijat sopivat aikataulut ilman palavereja, eikä urakkaan tullut katkoksia. Aikataulusta oltiin jopa edellä, aluejohtaja **Janne Vihavainen** kertoo.

Kuormaustilaratkaisut tilattiin Mesvacilta.

– Olemme pitäneet kuormaustilat kaikissa terminaaliurakoissa omana urakkanamme, koska olemme vaativa ostaja, ja

**Kehityspäällikkö Kimmo Nykänen uskoo, että Karjaan uusi terminaali toimii mallina tuleville uudiskohteille.**



tiedämme, millainen ratkaisu on paras meidän tarpeisiimme. Valitsimme Mesvacin toimittajaksi tarjouskilpailun ja hyvien tuotteiden perusteella. Myös Pohjankurun läheisyys vaikutti valintaan.

### Kilpailu kovenee

Viime vuosina kilpailu Euroopan logistiikkamarkkinoista on kiihtynyt, ja ne keskittyvät yhä harvemman kuljetusyrityksen käsiin. Samaan aikaan ulkomaiset yritykset ovat pyrkineet Suomen markkinoille.

– Suurin muutos on ollut se, että asia-

kaskunnan kansainvälistyessä kuljetusasioista ei välttämättä enää päätetä paikallisesti, vaan yritysten pääkonttoreissa ulkomailla. Tähän meidän on pystyttävä vastaamaan, Nykänen pohtii.

Transpoint on rakentanut laajan jakeluverkon Eurooppaan luotettavien yhteistyökumppanien kautta.

– Meidän on pyrittävä entistä tehokkaampaan ja laadukkaampaan palveluun. Totta kai myös tämä uusi terminaalimme tulee auttamaan meitä tässä. Asiakkaalle on tärkeintä, että kuljetus menee perille ajallaan ja ehjänä. □

## NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

### NIMITYKSIÄ

■ Pohjois-Suomen aluemyyntipäällikkönä aloittaa 1.6.2004 **Ismo Tauriainen**. Siikajoelle perustettava myyntikonttori tulee olemaan Ismon toimipaikka.

■ Uudisasennusten asennustyönjohtajana aloitti 29.3.2004 **Esa Timonen**. Esa tulee jatkossa vastaamaan Pohjois- ja Savo-Karjalan, Pohjanmaan sekä Keski- ja Pohjois-Suomen alueilla tehtävistä uudisasennuksista.

■ Pohjois-Suomen huoltoresurssija on vahvistettu. Uutena huoltoasentajana Oulussa aloitti 1.3.2004 **Tapani Haapala**.

■ Tilauksensittelyosasto vahvistui rivejään 1.3.2004 ostoassistentti **Gun-Maj Aholalla**.

■ Tampere-Valkeakoski-Hämeenlinna alueen huoltoasentajana aloitti 24.5.2004 **Janne Nousiainen**.

### CASE-KOHEET

#### Valio Oy, Herajoen meijeri, Riihimäki

Valio Oy, Herajoen meijeri Riihimäellä laajensi tuotantotilojaan. Mesvac toimitti kohteeseen nosto-ovet ja kuormaustilat kuormaustiloineen ja -tiivisteineen.

#### Alpi Suomi Oy, Lahti

Huolinta- ja rahtiliike Alpi Suomi Oy Lahdesta päätyi toteuttamaan terminaalityönsä Mesvacin ratkaisulla. Kohteeseen toimitettiin nosto-ovet ja kuormaustilat tiivisteineen sekä nostopöytä, jolla nostetaan pakettiautot tasolta toiselle.

#### Transpoint Pasila, Helsinki

Helsingissä Transpoint Pasilan terminaalin kuormaustiloja muutettiin käyttäjätasavälisemmiksi, vanhoja kuormaustiivisteitä korvattiin uusilla joustavarakkoisilla DSE-tiivisteillä.

Mesvac – asiantuntevaa yhteistyötä