

# Nostaen & Taittaen

■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti



## Lamellit vaihtoon!

### Mesvacilla nyt nosto-ovien lamellien vaihtokuukaudet

Nyt kolhiutuneet nosto-ovien lamellit kiireesti vaihtoon. Tarjoamme huolto-sopimusasiakkaillemme 20 % alennuksen lamellien ostohinnasta, jos samaan oveen vaihdetaan samanaikaisesti kaksi tai useampia lamelleja. Tarjous koskee materiaalia, vaihtotyö veloitetaan erikseen.

Tarjous on voimassa tämän vuoden loppuun mennessä tehdyissä tilauksissa.

**Nyt  
rikkoutuneet  
lamellit vaihtoon!  
KAMPANJA-ALENNUS  
-20 %**

## TÄYDEN PALVELUN OVITALO



PÄÄKIRJOITUS

Täyden palvelun ovitoimittajana täysillä eteenpäin

Mesvacin väreissä kulkevat sinivalikoiset pakettiautot liikkuvat ympäri valtakuntaa entistä liukkaammin. Täyden palvelun ovitoimittaja, jonka palettiin kuuluvat kuormaustilat, teollisuuden nosto-ovet, sekä muut erityyppiset ovet ja niihin asennettavat ilmasulut, on alkanut kiinnostaa yhä useampaa asiakasta. Kun kaiken saa samalta yrittäjältä, on myös huomattavasti helpompi järjestää nopea, asiantunteva ja kustannustehokas huolto. Nykyisin asiakkaat tekevätkin uusien hankintojen yhteydessä huoltosopimuksen, jolla puristetaan tuotannon keskeytykset minimiin. Mesvacin huoltotoiminnan tehostamiseen tehdyt satsaukset ovat viime vuosina olleet todella mittavia.

Brandin rakentaminen ja tunnettuuden kasvu ovat edenneet suotuisasti, mutta lisäpanostukset ovat tarpeen. MTV3:n formulakisojen yhteydessä keväällä esitetyt tv-spotit ja radiomainonta olivat mielenkiintoisia kokeiluja, joista saatiin hyviä virikkeitä jatkoa ajatellen. Kampanjaa jatketaan syksyllä hieman konseptia muuttaen.

Vanha sananlasku ”työ tekijäänsä kiittää” pitää paikkansa myös Mesvacissa. Olemme tehneet onnistuneita referenssejä niin suurille kuin pienillekin asiakkaille. Paras kiitos on se, että asiakas tulee ja tilaa meiltä uudelleen, jolloin syntyy luottamuksellinen, usein hyvinkin pitkäaikainen asiakassuhde.

Hyvin toimiva tietotekniikka on menestyvän yrityksen kulmakiviä. Yritys otti käyttöön kesäkuun alussa uuden atk-toiminnanohjausjärjestelmän, jonka startti onnistui pientä alkukangertelua lukuun ottamatta hyvin. Käyttöön on otettu entistä yksityiskohtaisempi raportointi ja lisää uusia toimintoja on tulossa syksyn aikana. Uuden järjestelmän avulla pystymme tarjoamaan kentällä toimiville työntekijöille entistä paremmat työkalut erilaisten toimintojen järjestykseen ja nopeaan hoitamiseen.

Edessä on kiireinen syksy ja talvi. Ajoittain jopa nihkeän alkuvuoden jälkeen uustuotemyynti on ponnahtanut reippaaseen kasvuun, tilauskanta on kasvannut merkittävästi. Käynnissä on muutama todella suuri hanke, kuten Transpointin terminaali Jyväskylässä ja Meiranova Tuusulassa. Näissä molemmissa olemme oman tuotevalikoiman osalta kokonaisratkaisujen toimittaja. Mesvac on sloganinsa mukaisesti Täyden Palvelun Ovitalo!

*Kent Silvan*

Kent Silvan  
toimitusjohtaja

Nostaen & Taittaen  
2-2006

- 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



Transpointin terminaali valmistuu Jyväskylään ensi kesänä ja poistaa samalla suuren logistisen pullonkaulan.

Transpointille uusi terminaali Jyväskylään

Transpointin Jyväskylän uusi terminaali valmistuu ensi kesänä ja poistaa saman tien logistisen pullonkaulan. Pohjoisen ja etelän sekä idän ja lännen välisen runkoliikenteen solmukohdassa poikkeaa yöaikaan noin 50 rekkaa, ja päivisin terminaalissa pyörittää arviolta 150 nouto- ja jakeluliikenteessä olevaa autoa. Investointi lisää valmistuttuaan kuljetuskapasiteettia viidenneksellä.

Mesvac toimii terminaalin kokonaisovitoimittajana ja vastaa myös oman osuutensa suunnittelusta sekä toimittamisesta tuotteiden huollosta. Uudisrakennukseen tulee vajaa sata kuormaustilaa, joista kymmenkunta on raskasta 9 tonnin siltarakennetta ja yksi nostopöytä. Nosto-ovia tulee myös vajaa sata, ja niistä suurimmat ovat kooltaan 4 x 5 metriä. Lähes kaikissa on ilmasulku ja lähestymisvalojärjestelmä, jolla helpotetaan kuljettajan työtä. Ovista suurin osa on sähkökäyttöisiä. Uuden terminaalin suuri ovi-määrä mahdollistaa liikennemäärän kasvun ilman

rajoituksia. Aluepäällikkö Asko Mattilan mukaan suunnittelussa painotettiin sitä, että terminaalin kuormaustilojen ja muiden varusteiden pitää taata tehokas keskeytymätön toiminta. Tärkeänä pidettiin sitä, että toimitukset hoitaisi yksi yritys, mikä helpottaa mm. huoltojen järjestämistä.

**Teknistä etumatkaa**  
– Valitsemamme toimittajan tuotteissa oli muutamia ominaisuuksia, jotka erottivat sen kilpailijoista. Tällaisia olivat tiivisteiden joustavuus vaakasuoraan ja niiden saaksirakenne, joka pitää ne kuosissaan ja on myös ulkonäöllinen asia. Kulmapala on suunniteltu toimivaksi ja tehokkaaksi. Lastauskärkeä suojaava mekanismi on erinomainen, sillä jos siihen kohdistuu liian suuri voima, järjestelmä päästää paineen pois karkisylinteristä, jolloin kärjen vaurioriski pienenee, Mattila kertoo.

Mesvacin aluemyyntipäällikkö Ossi Kuusainen kuunteli tarkalla korvalla Transpointin toiveita ilmasulkujen toiminnasta. Terminaalin ilmasulku puhalttaa kuten normaalisti teollisuusovissa alaspäin, mutta sen lisäksi kohti seinää. Tällä ratkaisulla pyritään estämään mahdollisimman tarkkaan kylmän ilman sekä pölyn, jota etenkin keväisin tulisi helposti hiekoitetulta pihalta, pääsy terminaaliiin. Ilmasulku säästää myös lämmityskuluja.

Transpointin uusi terminaali sijaitsee Kaakkosvuorentien ja Lastaustien risteyksessä. Tontti on 7 hehtaaria, johon nousee 4 725 neliön terminaali ja 3 000 neliön varastohalli. Hankkeen kokonaiskustannukset ovat runsas 7 miljoonaa euroa. Rakennuksen omistaa Jykes-Kiinteistöt, jonka kanssa Transpoint on tehnyt pitkäaikaisen vuokrasopimuksen. Suunnittelusta vastaa Arkkitehti ja Rakennesuunnittelu Tarvainen Jyväskylästä.

Meira Novalle logistiikkakeskus Hyrylään

Meira Novan syksyllä 2007 Tuusulan Hyrylään valmistuva logistiikkakeskus on Euroopan nykyaikaisimpia ja tehokkaimpia. Se toimii ns. läpivirtaustekniikalla, mikä tarkoittaa sitä, että kaikki tavara tulee sisään talon toiselta pitkältä sivulta ja lähtee jakelulinjojen kautta asiakkaille tai jatkaa runkolinjoina muihin terminaaleihin rakennuksen vastakkaiselta puolelta.

– Me emme ole perinteinen tukkukauppa, vaan asiakkaidemme hankinta- ja logistiikkaorganisaatio. Jokaisella tänne tulevalle tavaralla on osoitelappu kyljessään, ja meidän valikoimamme on kooste eri asiakasketjujen valikoimista. Myös hinnoittelu on toteutettu siten, että perimme palveluistamme ns. logistiikkapalkkion, jonka suuruus määräytyy tuoteryhmän ja toimituserän suuruuden mukaan. Esim. pakasteissa veloitus on hieman muita tuotteita korkeampi, toimitusjohtaja Jouni Nurmi selvittää.

Meira Nova harjoittaa ns. HoReCa-bisnestä, joka lyhenteiden mukaisesti tarkoittaa sitä, että asiakaina ovat hotellit, ravintolat ja catering-yritykset. Yrityksen omistaa Inex Partners, jossa isännän ääntä käyttää SOK.

Meira Novan noin 260 työntekijää tekivät viime vuonna runsaan 220 miljoonan euron liikevaihdon. Tavaraa kulki varaston kautta lähes 76 000 tonnia. Tuotevalikoimiin kuuluu yli 13 000 nimikettä, ja tavarantoimittajia on reilut 500 sekä asiakastoimipaikkoja 10 kertaa enemmän. Pohjoisin asiakas on Utsjoki

Kevon säähavaintoaseman henkilöstöravintola. Suurin yksittäinen tuoteryhmä ovat teolliset elintarvikkeet, joiden osuus kokonaisvolymistä on vajaa kolmannes. Maito-liha -tuoteryhmä ja pakasteet loh-kaisevat kumpikin parikymmentä prosenttia ja non food -tuotteet 10 prosenttia. Suurin asiakasryhmä ovat hotellit ja ravintolat, jotka ostavat lähes puolet, henkilöstöravintolat kolmanneksen ja julkinen sektori 15 prosenttia.

**Läpivirtaukseen lisää tehokkuutta**  
– Logistiikkakeskuksen toimintaperiaatetta alettiin kehittää tosissaan joskus 1990-luvun puolivälissä. Aiemmin tapana oli, että asiakkaat tilasivat tuotteet usein pienissä erissä suoraan tavarantoimittajilta. Se vaati runsaasti aikaa ja vaivaa ja oli kaiken lisäksi kallista, Nurmi luettelee.  
– Pyrimme ja pääsimme yhden luukun palveluun. Eli asiakas antaa meille sähköisesti tilauksen, jonka me jaamme edelleen tavarantoimittajille, kuten esim. maitovalmistetilaukset Valiolle tai Ingmanille. Tavarat tapaavat toisensa terminaalissa hyvin tiukan aikataulun mukaisesti.

Terminaaliiin saapuvia lihajalosteita ja maitotouluustuotteita ei koskaan viedä hyllyihin. Ne saapuvat aikataulujen mukaan lyhyin välein ja yhdistellään suoraan valmiiksi toimituseriksi rullakoihin. Pakasteet eivät ”läpivirtaa”, vaan Finnfrostillä tuleva keskusvarastotoimitus pilkotaan suoraan pienempiin

eriin lähtevälle alueelle siirrettäviin lämpörullakoihin, joissa ne säilyvät vähintään 12 tuntia. Terminaalissa on noin puolen sataa kuormaustilajärjestelmää kuormaustiivisteineen. Kuormaussilloissa on huomioitu myös kaluston monimuotoisuus. Vastaanotossa on konttien purkamiseen soveltuvat kuormaussillat ja lähtevällä puolella jumbotrailereita ja matalia pakettiautoja varten omat kuormaussillat.



Meira Novan toimitusjohtaja Jouni Nurmi.

Mesvac toimittaa noin puolen sataa nosto-ovea sekä kuormaustilaa, joista suurin osa on normaaleja työntyväkärkisiä kuormaussilloja ja vajaa kymmenen pitkiä jumbosilloja matalille autoille. Lisäksi jokunen konttisilta konttien lastaukseen ja siltapöytä paketti- ja kuorma-autolastaukseen sekä trukin pihatasolle siirtämiseen.



## Mesvacilta toimivat oviaukkoratkaisut.

### Nosto-ovet

- Inex Partners Oy
- Oy Visko Ab
- Veljekset Laakkonen Oy
- Oy Suomen Kaukokiito Ab
- Oy Ovako Ab
- Perlos Oy
- Rakentajain Konevuokraamo Oyj
- Steveco Oy
- Pelastusopisto
- Bella-veneet Oy
- Kiinteistö Oy Ideapark Ab
- Neste Oil Oyj
- Valio Oy
- Pelastuslaitokset
- Kemira Grow How Oyj
- Valtra Oy Ab
- Veho Group Oy Ab
- Autotalo Laakkonen Oy
- Helsinki-Vantaa lentoasema
- Ponsse Oyj
- Kesko Oyj
- Oy Hartwall Ab
- Oy Sinebrychoff Ab
- Transpoint Oy Ab
- UPM-Kymmene Oyj
- Nokia Oyj



### Taitto-ovet

- Pesukadut
- Palo- ja pelastusasemat
- Veljekset Laakkonen Oy
- Rautaruukki Oyj
- Outokumpu Oyj
- Oy Snellman Ab
- Helsingin Energia
- Tulikivi Oyj
- VR-Yhtymä Oy
- Bilja Oy Ab
- Ovako Bar Oy Ab
- Kemira Grow How Oyj
- Valtra Oy Ab
- Ponsse Oyj



### Pikarullaovet

- Ovako Bar Oy Ab
- Kiinteistö Oy Ideapark Ab
- Oy Suomen Kaukokiito Ab
- Helsinki-Vantaa lentoasema
- Kesko Oyj
- Nordic Aluminium Oyj
- Stora Enso Oyj
- Ingmann Foods Oy Ab
- Oy Shell Ab
- M-Real Oyj
- Atria Yhtymä Oyj
- HK Ruokatalo Oy



# TÄYDEN PALVELUN OVITALO





Ilmasulut

- Satamaito Osuuskunta
  - Veho Group Oy Ab
  - Autotalo Laakkonen Oy
  - Oy Sinebrychoff Ab
  - Tokmanni Oy
- Inex Partners Oy
  - Kesko Oyj
  - Transpoint Oy Ab
  - UPM-Kymmene Oyj
  - ABC-huoltamot
- Veljekset Laakkonen Oy
  - Tulikivi Oyj
  - Katsastusasemat
  - Keskussairaalat
  - Kampin Keskus



Palorullaovet ja savuverhot

- Kauppakeskus Sello
  - Kampin Keskus
  - UPM-Kymmene Oyj
  - Prisma
- Kokkolan satama
  - Oy Botnia Marin Ab
  - Valio Oy
  - Stockmann
- Kauppakeskus Iso Omena
  - K-citymarketit



Murtosuojat

- Kauppakeskukset: Sello, Iso Omena, Lippulaiva, Martinsilta, Itäkeskus, Malmin Nova, Columbus, Zeppelin, Hansakeskus, Aapeli, Trio, Hansa, Opri, Oulunsalon Kapteeni, Iso-Karhu, Plaza, Koskikeskus, Jumbo, Myyrmäni
  - Koulut: Itä-Hakkilan ala-aste, Laajavuoren ala-
- aste, Vantaankosken koulu, Myyrmäen ammatti-korkeakoulu, Päiväkummun koulu, Havukosken yläaste, Länsimäen yläaste
  - Oy Scan-auto Ab
  - Sokos Hotel Vantaa
  - Martinlaakson uimahalli



Rullaovet

- K-citymarketit
- S-marketit
- Kodin Terra
- Kauppakeskus Jumbo
- Kaasuvalo Oy
- Eurospar Kaivoksela
- Nokia Oyj
- RAY-talo



Kuormauslaitteet

- Inex Partners Oy
  - Valio Oy
  - Kiinteistö Oy Ideapark Ab
  - Kaukokiidon terminaali
  - Suomen Logistiikkatalo Oy
  - HK Ruokatalo Oy
  - Kesko Oyj
  - Kovanen Yhtiöt Oy
- Atria Yhtymä Oyj
  - Transpoint Oy Ab
  - Steveco Oy
  - Ikea
  - Stora Enso Oyj
  - M-Real Oyj
  - UPM-Kymmene Oyj
  - Oy Hartwall Ab
- Hansaprint Oy
  - TS-Yhtymä Oy
  - VIP-juicemaker Oy
  - Kauppakeskus Sello
  - Kauppakeskus Jumbo
  - Oy Karl Fazer Ab



Huolto

Maankattava ja ammattitaitoinen huoltoverkostomme huoltaa myös muiden valmistajien laitteita.

24h

TÄYDEN PALVELUN OVITALO





## Ilmasulkujen asiantuntijat Sarlin ja Olenius

**Kari Sarlin** aloitti työuransa Mesvacissa Pohjankurun tehtaalla suunnittelemana tuotantolinjojen muutoksia. Tuolloin elettiin vuotta 1995, jolloin myös ilmasulut olivat yrityksen tuotevalikoimassa. Myynti takkusi, sillä myyntimiehet kokivat vaikeaksi myydä ”ilmaa”.

Mesvacin silloinen toimitusjohtaja **Martin Glader** kysäisi Sarlinilta riittäisikö tällä intoa ja rohkeutta pistää uutta puhtia ilmasulkujen markkinointiin. – Otin haasteen vastaan ja aloin kiertää aktiivisesti kenttää. Vastaanotto oli aluksi epäileväinen, mutta pikku hiljaa asenteet alkoivat muuttua ja ilmasulut tehdä kauppansa. Viime vuonna myimme Suomessa useita satoja ilmasulkuja, kasvua edelliseen vuoteen oli lähes 20 prosenttia.

Koneinsinööriä Sarlin omaksui nopeasti ilmasulun tekniikan ja tuotteen tarjoamat mahdollisuudet työympäristön viihtyvyyden parantamiseksi. Hän huomasi myös nopeasti, kuinka tehokkaasti hyvä ilmasulku vähentää muutoin ”harakoille” menevää lämpöä.

Tänä päivän teollisuuden käyttämissä ilmasuluissa Mesvac on Suomessa vahva senkin vuoksi, että sillä on ainoana yrityksenä maassamme tarjota koko tuotevalikoima kuormaustiloista ja nosto-ovista ilmasulkuihin.

LVI-alan diplomi-insinööri **Heikki Olenius** kuittasi ensimmäisen palkan Mesvacilta maaliskuussa 2005. – Jotta ilmasulusta saataisiin maksimaalinen hyöty, suunnittelijoiden tulisi käsitellä ilmasulkuja osana kokonaisuutta, joka käsittää rakennuksen ilmanvaihdon, jäähdytyksen ja lämmityksen. Kun kaikki osatekijät ovat tasapainossa, saadaan myös ilmasulusta suurin hyöty ja taloudellinen säästö.

Ongelmia syntyy erityisesti puusepänerveissa, huonekalutehtaissa ja metalliverstaissa, joissa on esim. maalaamo. Näissä tuotantotiloissa pöly ja kaasut puhalletaan kovalla paineella ulos, jolloin syntyy alipainetta ja sen myötä vetoa, koska korvausilmaa ei tule riittävästi ilmastoinnin kautta sisään ja samalla ilmasulun teho voi olla riittämätön.

Ilmasulkuja voidaan lisäksi käyttää esim. marketeissa ”väliseininä” eri lämpötilaisten osastojen tai tuoteryhmien välillä.



Heikki Olenius (vas.) ja Kari Sarlin.

# Ilmasulku tyrmää vedon oviaukkoon

**H**arva meistä tulee ajatelleeksi pakastalvena paljon avoinna olevan ison teollisuusoven saattavan aiheuttaa jopa megawatin lämpöhäviön ja sietämättömän lattiavedon. Ongelma poistuu asentamalla oviaukkoon useimmiten ylhäältä mutta oloista riippuen myös sivulta lämmintä ilmaa puhaltava ilmasulku. Miellyttävän tuulahduksen asiakas tuntee myös marketin oviaukossa, kun molemmilta sivuilta puhaltava lämmin ilma katkaisee tylysti kylmän ilmavirran ja vedon.

Ilmasulku on monikäyttöinen, hyödyllinen ja taloudellinen. – Nykyisin joka toinen ilmasulku, joka on liitetty nosto-oveen, on varustettu vesipatterilämmityksellä, jolloin järjestelmä puhaltaa lämmintä ilmaa toimien siten myös lämmityslaitteena. Suihku on suuttimesta lähtiessään 10–15 millia kapea, ja lattianrajan kohdatessaan 25–30 senttiä leveä oven korkeudesta riippuen, sanovat Mesvacin ”ilmasulkumiehet” tuotepäällikkö **Kari Sarlin** ja myynti-insinööri **Heikki Olenius**.

Ilmasuluissa on nykyisin valittavissa useita automaatiikalla toimivia tehoaluei-

ta, jolloin tilan lämpötila säilyy halutulla tasolla. Monet LVI-suunnittelijat ottavatkin nykyisin ilmasulut huomioon osana lämmitystä.

### Aineisto LVI-suunnittelijoiden avuksi

– Me pyrimme helpottamaan LVI-suunnittelijoiden työtä ja teimme valmiin materiaalin toimistojen käyttöön, minkälaisia vaihtoehtoja on olemassa. Emme ole ollenkaan panneet pahaksi sitä, että LVI-suunnittelijat ovat ottaneet yhteyttä Mesvaciin lähettämällä esim. kohteen kuvan tai pohjapiirroksen ja kysyneet, millaisen ilmasulun me kyseiseen paikkaan asentaissimme. Meiltä saa näkemyksen ilman erillistä korvausta, Sarlin ja Olenius lupaavat.

Mesvacin vahvuus on se, että se pystyy toimittamaan itse koko tuotepaletin kuormaustiloista, nosto-, taitto- ja pikarullaovista ilmasulkuihin.

Sarlinin ja Oleniuksen mukaan ilmasulkutyyppejä on tarjolla runsaasti. – Konepajateollisuudessa ja vastaavissa paikoissa, joissa pöly ei ole ongelma, al-

haalta puhaltava ratkaisu toimii hyvin. Se torjuu hyvin lattiavetoa, mutta nostaa valitettavasti myös pölyn ilmaan.

Sivulta puhallus sopii pakkasvarastoihin, ja on myös hygieenisesti hyvä ratkaisu. Ylhäältä puhallus on usein ainoa keino, kun liikkeiden tai keskusvarastojen sisällä halutaan rajata viileämpiä pidettäviä alueita muista tiloista.

### Taloudellinen ja pitkä käyttöikä

Ilmasulkua on moitittu kalliiksi, mutta laskelmien mukaan se maksaa itsensä takaisin sovelluksesta riippuen 2–5 vuodessa. Koska sen taloudellinen käyttöikä on noin 15 vuotta, investointi on kannattava ja antaa sijoitetulle pääomalle kohtuullisen koron.

– Nykyisin ilmasulkuja asennetaan vuodessa useita satoja kappaleita. Käyttö yleistyy koko ajan, sillä myös työsuojeluviranomaiset ovat kiinnittäneet huomiota vedon ja kylmyyden tuomiin työviihtyvyysoongelmiin. Työviihtyvyys on otettu huomioon myös laitteiden suunnittelussa, kun automaatiikka ohjaa puhallusnopeutta niin, ettei laitteen ääni häiritse, Sarlin ja Olenius sanovat.

## Jouko Lehtinen, yksi harvoista alan konkareista



Aluepäällikkö Jouko Lehtinen on tehnyt myyntityötä 40 vuotta, joista lähes parikymmentä vuotta Mesvacilla.

**Jouko Lehtinen** on aina ollut myyntihommissa. Ensín vuodesta -66 Insinööri-toimisto Auramolla 23 vuotta ja sitten vuodesta -89 jo lähes 17 vuotta Mesvacissa, jossa savotta jatkuu vuoden loppuun asti ennen eläkkeelle siirtymistä. Tällä hetkellä hän vastaa Espoon ja Länsi-Uudenmaan alueesta aina Hankoon saakka.

Mesvac on aina aktiivisesti etsinyt uusia tuotteita, jotka luontevasti sopivat sen sortimenttiin. Pikarullaovet tulivat Suomeen vuonna 1977, ja niiden edustus siirtyi Auramolta Mesvacille ja samassa muutoksessa tuli myös Jouko Lehtinen, joka alkoi perehtyä tarkemmin teollisuuden nosto-oviin.

– Aloitin 60-luvun puolivälin jälkeen työurani Insinööri-toimisto Auramolla, sit-

temmin Auramo Oy:ssä. Noihin aikoihin alkoi Suomessa myös hydrauliset kuormaussillat korvata siihen saakka yleisesti käytössä olleet irtolevyt. Auramo Oy oli uranuurtaja Suomessa hydraulisten siltojen valmistajana. Aluksi sillat olivat ns. kiinteäkärkisiä malleja, eikä turvallisuuteen ja lujuteen liittyvät vaatimukset olleet lähelläkään tämän päivän vaatimuksia. Ne olivat kuitenkin selkeä parannus käytössä olleisiin irtolevyihin verrattuna.

Auramo toimitti ensimmäiset pikarullaovet Suomeen. Ne olivat Nomafo Ab:n (nyk. Albany Door Systems) valmistamia. Varsinkin pikarullaovien myynti oli haastavaa ja mielenkiintoista, koska valmista kysyntää ei ollut, se oli luotava. Tosin ei ollut paljon kilpailuakaan. Lisäksi niiden hintataso oli varsin korkea verrattuna pe-

rinteisiin ovityyppeihin.

– On ollut mielenkiintoista seurata näiden molempien tuotteiden nopeaa kehitystä niin laadun kuin hintojenkin suhteen. Tänä päivänä ei ole kilpailijoistakaan puutetta.

– Pääkaupunkiseudulla on suuret markkinat ja melkein kaikki kilpailijat, mikä pitää mielen vireänä. Kilpailu on todella kovaa, mutta se käydään pääosin reilussa markkinatalouden hengessä, vaikka joskus pieniä ylilyöntejä sattuukin. Jos hinta on ainoa tuotteen valinnan kriteeri, pitäisi myös muistaa, että halvalla hinnalla ostaa myös usein itselleen murheita. Kuitenkin suurin osa asiakkaista vaatii, että halpa tuote on käyttöominaisuuksiltaan ja käyttövarmuudeltaan yhtä hyvä kuin lähtöhinnaltaan kalliimpi tuote. On tärkeää miettiä etukäteen,

kuinka kovaan käyttöön tuotteen ostaa, ja etsiä siihen hinta-laatusuhteeltaan sopiva tuote, Lehtinen sanoo.

Huollon merkitys ymmärretään viimeistään siinä vaiheessa, kun nosto-ovi, pikarullaovi, ilmasulku, tms. lakkaa toimimasta. – Niinpä nykyisin monet asiakkaat tekevät jo kaupan yhteydessä huoltosopimuksen, joka takaa, ettei tuotantokoksia ainakaan meidän tuotteiden osalta synny. Toisaalta kun tuotteet huolletaan säännöllisesti, asiakkaat oppivat samalla luottamaan uushankintoja tehdessään vanhaan toimittajaan. Vanha totuus: ”Olemassa oleva asiakas on paras asiakas”, pitää hyvin paikkansa.

Vuosien varrella on syntynyt pitkäaikaisia asiakassuhteita, joista osa on kestänyt jo reilusti yli 10 vuotta.

# TÄYDEN PALVELUN OVITALO





# Kluuvin huoltotunnelin suut on suljettu Mesvacin pikarullaovilla

Kluuvin huoltotunnelissa ajaa viikoittain lähes 5 000 ajoneuvoa. Kun Ruoholahdesta Kaisaniemeen ulottuva Helsingin keskustan huoltotunneli saadaan valmiiksi, liikenteen määrä tulee kasvamaan entisestään.

Helsingin Kluuvin huoltotunneli rakennettiin 1980-luvun alkupuolella alun perin pelastuslaitoksen ja kiinteistöjen huoltoajojen tarpeita silmällä pitäen. Puutarhakadun ja Kaisaniemenkadun kulmassa sijaitsevan sisäänajotunnelin ja Fabianinkadun ja Kaisaniemenkadun kulmauksessa sijaitsevan ulosajotunnelin suille arkkitehdit valitsivat raskaat metalliovet, jotka kestivät hyvin tuolloisen liikenteen rasituksen.

2000-luvulle tultaessa huoltotunnelin liikenteen määrä oli kuitenkin kasvanut radikaalisti. Syynä tähän olivat huoltotunnelin yhteyteen avatut parkkitalot, jotka moninkertaistivat liikenteen määrän.

– Alkuperäiset, monta sataa kiloa painavat metalliovet eivät yksinkertaisesti kestäneet nykyistä trafiikkia, ja niitä jouduttiin huoltamaan jatkuvalla syötöllä. Ovien metalliosat yksinkertaisesti väsyivät, EuroPark P-Kluuvin tekninen päällikkö **Ben Häggblom** kertoo.

Omien töidensä ohella Häggblom toimii Kluuvin huoltotunnelin huollosta ja ylläpidosta vastaavan kiinteistöjen omistajien hallinnoiman Kiinteistö Oy Kluuvin Huoltotunnelin teknisenä isännöitsijänä.

## Pikarullaovilla nopeutta ja kestävyyttä

Vanhoiden ovien suuriksi kasvaneiden huoltokustannuksen vuoksi kiinteistöjen omistajat ryhtyivät pohtimaan ratkaisua tilanteeseen.

– Syksyn ja talven kylmien säiden vuoksi ovia ei voida pitää pitkään auki, sillä muuten tunnelista olisi tullut sietämättömän kylmä ja lämmityskustannukset olisivat kasvaneet valtavasti. Toisaalta ovien uusiminenkaan ei ollut ongelmaton ajatus, sillä julkisivulautakunta vaati ovien vanhan ilmeen säilyttämistä. Vastaavien ovien rakentaminen

olisi ollut hyvin kallista.

Ratkaisu löytyi Mesvacin tarjouksesta, jossa ehdotettiin pikarullaovien asentamista vanhojen ovien sisäpuolelle. Näin kiinteistöjen julkisivu pysyisi ennallaan, mutta kulutusrasite saataisiin siirrettyä alkuperäisiltä oivilta uusille. Tähän ratkaisuun huoltotunnelin ylläpitäjät päätyivätkin.

– Ovien uusimisesta aiheutuvat kustannukset jäivät verrattain pieniksi. Kustannuksia saatiin myös pienennettyä entisestään, kun osa alueen yrityksistä halusi ostaa ovista mainostilaa. Mesvac painatti näiden yritysten mainokset suoraan ovilevyyn.

Pikarullaovet asennettiin Kluuvin huoltotunneliin kesän kynnyksellä. Ne ovat käytössä päiväsaikaan, jolloin huoltotunnelin liikenne on vilkasta. Alkuperäiset ovet suljetaan nykyisin vain öiseen aikaan.

– Uudet ovet ovat paljon nopeammat kuin vanhat. Ennen ovien taakse ehti välillä syntyä pientä jonoakin, kun taas nykyiset ovet avautuvat silmänräpäyksessä.

## Liikenne kasvaa tulevaisuudessa

Tällä hetkellä Kluuvin huoltotunnelin kautta kulkee viikoittain lähes 5 000 ajoneuvoa. Näistä noin 3 000 on EuroPark P-Kluuvin asiakkaita. Liikennemäärän uskotaan kuitenkin kasvavan, kun Helsingin keskustan läpi kulkeva huoltotunneli valmistuu. Tulevaisuudessa keskustan alueen koko huoltoliikenteen pitäisi kulkea maan alla.

– Ruoholahdesta Kaisaniemeen kulkevan yhtenäisen huoltotunnelin louhintatyö on jo alkanut, ja seuraavan puolentoista vuoden ajan tunnelissa tulee liikkumaan paljon raskaita ajoneuvoja kuten kiveä pois kuljettavia kuorma-autoja. Tämänkin vuoksi on hyvin tärkeää, että tunnelin kulkuaukkojen ovet toimivat mahdollisimman hyvin.

Häggblomin mukaan Mesvacin pikarullaovet ovat toimineet moitteettomasti.

– Pikarullaovet ovat vasta olleet koekäytössä. Vasta syksy ja talvi näytävät, miten hyvin ne todella toimivat. Tämän kokemuksen perusteella ne kuitenkin näyttävät toimivan hyvin.

# Marketta Jarkko-Saari on talon puhelinääni

Puhelinkeskuksen pitää olla kohtelias mutta määrätietoinen ja ymmärtää erilaisia ihmisiä, vaikka kaikkea kuulemaansa ei hyväksyisikään. Hänen kauttaan syntyy yrityksestä ensivaikutelma, joka on helposti pysyvä. **Marketta Jarkko-Saari** on vuoden 2001 tammikuusta vastannut päivisin ”Mesvac-Mockdoors” ja tykkää edelleen työstään sekä vaihtelevista päivistä. Marketta toimii puhelinvaihteesta yksin ja toivookin soittajilta malttia, koska välillä linjat ruuhkautuvat. Tämän työn lisäksi hän hoitaa postin, auttaa talousosastoa, vastaa toimistotarvikehankinnoista ja vieraiden vastaanottamisesta sekä kahvituksista.

– Ihmiset ovat pääosin ystävällisiä, mutta kärsimättömien soittajien kanssa on pystyttävä tulemaan toimeen. Vastaan päivittäin noin 100 puhelua ja siihen mahtuu monenlaisia soittajia. On kohteliasta, jos soittaja esittelee itsensä, vaikka nimi menisikin minulta joskus ”ohi”. Mutta jo eleenä esittäytyminen kertoo ihmisestä ja kohteliaisuudesta. Tässä ammatissa olen eräänlaisena suodattimena, ja siten kohdannut monenlaista kohtelua. Ikäviä asioita ei kannata ottaa henkilökohtaisesti.

Toki hauskaakin on sattunut matkan varrella. Esimerkiksi aluemyyntipäälliköt kääntävät puhelunsa lomien aikaan suoraan tänne keskukseseen. Sitähän asiakas ei heti välttämättä huomaa, vaan alkaa puhua tuttavallisesti. Yksityiskohtiin menemättä joskus on ollut aika kivoja tarinoita. Erään koomisen jutun muistan, kun muuan henkilö soitti ja kuultuaan ”Mesvac-Mockdoors” kysyi, puhunko englantia. Vastasin, että kyllähän toki, mutta suomellakin pärjää oikein hyvin.

Marketta on ikänsä ollut palvelualalla ja siirtyi Mesvacin onneksi hotellin vastaanotosta hoitamaan nykyistä työtään. Hän kertoo väsyneensä kolmivuorotyöhön.

– Asun Karkkilassa ja kuljen päivittäin tänne Vantaan Tuupakkaan. Mieheni on töissä tuolla Kehä III:n toisella puolella, joten pystymme kulkemaan pääosin yhtä matkaa.

– Mutta nyt täytyy lopettaa, Marketta sanoo ja heilauttaa kättään, sillä infotiskille ilmestyy vieras. Palvelu pelaa.



## NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

### NIMITYKSIÄ JA SISÄISIÄ SIIRTOJA

■ **Tero Tamminen** aloitti toukokuussa Rauman alueen uutena huoltoasentajana. Samalla tittelillä aloittivat myös **Sami Suomi** pääkaupunkiseudulla, **Harri Valkonen** Lahden seudulla ja **Jaakko Lampela** Jyväskylän seudulla.

■ Pohjankurun varastonhoitajana aloitti elokuussa **Paul Leidén**.

■ Tuupakan pääkonttorissa toimipaikkaansa pitäväksi talouspäälliköksi nimettiin elokuun alusta alkaen **Nina Glantz**.

■ **Mika Mutikainen** aloitti Etelä-Suomen uutena huoltosopimusmyyjänä **Camilla Lönnin** siirtyessä huollon asiakaspalveluun.

■ Vuoden 2007 alusta osa eteläistä Suomea saa uuden aluemyyntipäällikön **Juha Rajalasta**.

■ Kuormauslaitesuunnittelusta vastaava **Heikki Latvatalo** aloitti elokuussa myös huoltosopimusmyyjänä Etelä- ja Keski-Pohjanmaan sekä Pohjanmaan alueella.

### CASE-KOHEETE

■ **Päijät-Hämeen pelastuslaitos, Lahti**  
Päijät-Hämeen pelastuslaitos on 12 kunnan yhteinen pelastusorganisaatio ja Lahdessa on yksi toimipaikka. Möysän paloaseman vajaat kymmenen ajan patinoimaa ja hilseilyttä puuovea vaihdettiin Mesvacin toimittamiin nykyaikaisiin hopean värisiin taitto-oviin, malli 2000.

■ **Finn catering Oy, Vantaa**  
Finn catering Oy on Finnair-konserniin kuuluva elintarvikealan moniyritys, joka valmista ateriaita lomalennoille ja Euroopan liikenteen turistiluokkaan sekä toimittaa cateringtuotteita elintarvikemyymälöihin. Korkein hygieniavaatimuksin varustettuihin Finn catering Oy:n tiloihin asennettiin Mesvacin ruostumatonta terästä olevat pikarullaovet tyyppiä 300-l.

■ **Idea Park, Lempäälä**  
Tampere–Helsinki-moottoritien varrelle, Lempäälään, nousee yli kolme kertaa Helsingin messukeskuksen kokoinen Idea Park, Suomen ensimmäinen liikekaupunki. Idea Parkissa on yhdistetty moderni ostoskeskukseen sekä täysin uusia että pe-

rinteisestä kaupunkikuvasta tuttuja viihtyvyystekijöitä. Idea Parkiin rakennetaan vanha kaupunki, lasten kulttuurikeskus, uimahalli sekä muita vapaa-ajan palveluita. Lisäksi ainutlaatuisiksi viihtyvyystekijäksi rakennetaan Suomen suurin katettu puisto, joka palvelee kävijöitä rentouttavana keitaana sekä monien tori-, kulttuuri- ja urheilutapahtumien näyttämönä ympäri vuoden. Mesvac on mukana toteuttamassa rakennusta toimittaan kohteeseen reilut parikymmentä nosto-ovea, useita pikarullaovia ja nostopöytiä sekä -siltoja.

### SITÄ SUN TÄTÄ

■ Autotallinovimyynnin jälleenmyyjäin on tullut uusi myyjä Seinäjoen alueelle, **Metallituote Juhani Tikkanen Oy**.



■ Mesvac osallistuu Agrimarket-ketjun ja K-Maatalouden yhteiseen Kone-Forum-tapahtumaan Tampereen Pirkkahallissa 11.–13.10.2006. Tapahtumassa on Mesvacin tuotteista näytillä autotallin nosto-ovi ja teollisuusnosto-ovi.

■ Mesvacilla tehtiin toukokuussa 2006 henkilöstötutkimus. Yhteenvedona tutkimuksesta todettiin positiivisina asioina tutkimistulosten paraneminen edellisen kerran, vuonna 2002, tehtyyn tutkimukseen verrattuna. Työntekijöiden tyytyväisyys omaan työhön, itsenäisyys, vaihtelevuus ja vaikuttaminen olivat positiivisia asioita sekä lisäksi luottamus esimiehiin ja heidän oikeudenmukaisuuteensa. Myös työnantajakuvaa pidettiin positiivisena.