

Nostaen & Taittaen

■ Nostaen & Taittaen on Mesvac Oy:n asiakaslehti



Henkilöliikenneovien Tormax-oviautomaattikka.



Tormax-oviautomaatiikan edustus Mesvacille Täyden palvelun ovitalo vahvasti asemiaan

Tormax-henkilöliikenneovien automaatiikan myynti, asennus ja varaosapalvelut siirtyvät lokakuussa Mesvacille. Liittämällä Tormaxin tunnetusti laadukkaat ja kestävät tuotteet valikoimaansa, Mesvac tarjoaa sloganinsa mukaisesti täyden palvelun ovitalon edut; suunnittelun, palvelun, tuotteet, asennuksen ja huollon – eli kokonaisen kulkemisen hallinnan.

Mesvacista syntyy näin erityyppisten teollisuusovien, kuormauslaitteiden ja henkilöliikenneovien automaatiikan hallitseva toimittaja. Suomeen tuotiin ensimmäiset Tormax-ovikoneistot jo 1950-luvulla. Ovitor Oy aloitti 1980-luvun puolivälissä sveitsiläisen Landert Motoren AG/Tormax Automatic Door Systemsin Tormax-ovikoneistojen myynnin ja asennuksen Suomessa. Sveitsiläisyrittös on yhä Euroopan suurimpia

henkilöliikenteen liuku- ja saranaoviautomaatiikan valmistajia. Tormax-brändi on laadukas ja tunnettu paitsi Euroopassa myös muilla mantereilla.

Henkilöliikenneovia käytetään mm. kauppakeskusten, huoltoasemien, sairaaloiden, palvelutalojen terminaalien ja monien julkisten tilojen sisäänkäynneissä.

Uusi numeromme: 010 836 3000 Huolto: 010 836 3100

Tasaista nousua

Rakennusalan kuumenemista on turha kiistää, sen sijaan ylikuumeneminen, 1990-luvun taitteeseen verrattuna, tuntuu ainakin meistä alan alihankkijana liioitellulta. Maan suurimpana teollisuuden nosto-ovien toimittajana, asentajana ja huoltajana tiedämme varsin hyvin, että suurissa hankkeissa hinnat eivät juuri ole kohonneet, siitä on pitänyt huolen alan kova kilpailu. Ja yksittäisten tuotteidenkin hinnat ovat nousseet maltillisesti.



Mesvacin näkökulmasta kysyntä jatkuu hyvänä myös syksyllä, eikä ole mitään merkkejä siitä, että tilanne muuttuisi oleellisesti ensi vuonnakaan.

Mesvac parantaa omaa iskukykyään markkinoilla ottamalla käyttöön uuden toiminnanohjausjärjestelmän myynti- ja huolto-osastojen osiot. Se tehostaa merkittävästi tavalla myyntiä, huoltoa, tarjousten tekemistä sekä helpottaa ja nopeuttaa monipuolista raportointia myynnin, huollon ja markkinoinnin tueksi.

Huolenaiheeksi on nousemassa ammattitaitoisten työntekijöiden puute. Ainoa tehokas lääke tilanteen korjaamiseksi on koulutuksen lisääminen, mikä edellyttää kovaa työtä koko rakennusalan imagon parantamiseksi. Nuorille, tulevaisuuttaan suunnitteleville ihmisille alasta on tehtävä houkutteleva vaihtoehto – varsinkin sellaisille, jotka arvostavat kädentaitoja.

Täyden palvelun toimittajana tarjontamme monipuolistuu, sillä laadukkaiden sveitsiläisten Tormax-ovikoneistojen ja -laitteiden maahantuonti ja varaosatoiminnot siirtyivät Mesvacille. Huollon kapasiteettia lisää myös Windsor-Huolto Oy:n liiketoiminnan osto, mitä kautta siirtyi runsaan 400:n, osin erimerkkisen, nosto-oven huollot omaan organisaatioon.

Mesvac jatkaa nousu-uralla. Parannamme palvelua määrätietoisesti ja toivomme asiakkailtamme tarvittaessa myös rakentavaa palautetta, sillä koskaan asiat eivät ole niin hyvin, etteikö niitä voisi vielä paremmin tehdä.

Kent Silvan
toimitusjohtaja

Nostaen & Taittaen 2-2007

- **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. 010 836 3000
Faksi 010 836 3099
S-posti etunimi.sukunimi@mesvac.fi
www.mesvac.fi



SHW Logistiikka
Oy:n toimitusjohtaja
Timo Salonen.



Ovet ja sillat Mesvacilta

Logistiikkakeskus laajenee Pennalassa

Orimattilan Pennalasta lähtee päivittäin 800 kuutiota huonekaluja maamme eri kolkkiin, aina Sodankylää myöten.

Huonekaluihin kuutiomitta sopii huonosti. Määrän hahmottaa paremmin, kun se muutetaan rekka-kuormiksi: kymmenen täysperävaunurekkaa sohvia, tuoleja, puutarhakalusteita, taulunkehysiä, laiskanlinnoja jos jonkinlaisia.

Ja sisään tavaraa tulee tietenkin pitkällä tähtäyksellä saman verran, mutta pienemmissä yksiköissä, trailereissa ja konteissa.

Tällainen trafiikki ei onnistu yhdestä tai kahdesta lastauslaiturista. Huonekalujen kuljettamiseen ja varastointiin erikoistuneelle SHW Logistiikka Oy:lle valmistuikin Pennalassa vuodenvaihteessa 15 000 neliön laajuinen logistiikkakeskus, jossa on terminaalien ja varastohotellin lisäksi tietysti myös kelpo toimitilat. Lastauslaitureita on peräti 23.

Ja niin vain maailma muuttuu joskus nopeammin kuin ihmisen aavistus. Kuka olisi uskonut, että huonekalubisneksessä oli tämäntyyppiselle palvelulle niin suurta kysyntää, että keskusta ruvettiin laajentamaan heti, kun se oli aloittanut vuodenvaihteessa toimintansa.

Ei sitä osannut oikeastaan uskoa edes SHW Logistiikan toimitusjohtaja **Timo Salonenkaan:**

– Oli siinä vähän sellaista kutinaa, että laajennus joudutaan tekemään aika nopeasti, mutta kyllä aikataulu oli yllätys. Ilmeisesti siinä kävi niin, että markkinavetoimmamme lisääntyi heti, kun tuli tietoon, että volyyminne tulee kasvamaan.

Keskusta laajennetaan nyt sekä pohjoiseen että etelään. Kun rakennustyöt ovat vuoden lopussa valmiit, on pinta-ala kasvanut miltei kaksinkertaiseksi

28 000 neliöön. Tilavuutta on uudessa uljaassa logistiikkakeskuksessa sitten muhkeasti miltei 300 000 kuutiota. Laitureitakin tulee lisää 16.

Hurjaa kasvua

SHW Logistiikka on v. 1992 perustettu perheyrittys, joka aloitti toimintansa vaatimattomana yhden laiturin yrityksenä. Kasvuvauhti on ollut kuitenkin rajua varsinkin viimeksi kuluneiden neljän vuoden aikana:

– Liiketoiminta on nelinkertaistunut neljässä vuodessa ilman että olemme edes yrittäneet olla erityisen kasvuhakuisia. Olemme keskittyneet kapealle huonekalulogistiikan sektorille, ja kun alalla on ollut yllättävän paljon kysyntää palveluillemme, emme ole vain osanneet sanoa asiakkaille Ei, Salonen kertoo.

Yrityksellä on tällä hetkellä 80 työntekijää, ja liikevaihto pyörii 10 miljoonan euron tuntumassa. Ei ihme, että Itella oli kiinnostunut firmasta ja osti sen äskettäin itselleen:

– Heillä on selkeä konsepti. Jo tällä hetkellä he tekevät huonekalujen kotiinkuljetusta koko maan mittakaavassa. Se onkin alalla iso askel eteenpäin, ja meidänkin asiakkaamme ovat odottaneet sitä jo pitkään, Salonen kertoo kaupan taustoista.

Vielä vuosi sitten SHW Logistiikalla oli kahdeksan eri toimipistettä ja varastoa. Kun Pennala-projektin ensi vaihe valmistui vuodenvaihteessa, toimipisteiden määrä tipahti neljään. Ja ensi vuodenvaihteessa, kun projektin laajennusosa on toimintakunnossa, on paikkoja enää kaksi: Pennala ja Lahti.

Pennala ja Lahti. Eivätkös ne ole koko maan kattavaa logistiikkaa ajatellen liian etelässä?

No eivät. Paikka on Timo Salosen mielestä kutaunkin ihanteellinen. Hän vetoaa yliopistotasoihin

tutkimuksiin, joiden mukaan maamme logistinen keskus on akselilla Hämeenlinna – Hyvinkää. Yhden tutkimuksen mukaan se on juuri Orimattilassa:

– Huonekaluvirrastamme menee kolmasosa pääkaupunkiseudulle, toinen kolmannes kasvukeskuksiin tyyppiä Turku, Tampere, Jyväskylä ja ehkä Oulu. Vain kolmannes menee tämän ringin ulkopuolelle, joten kovin kauas satamista ei logistiikkakeskusta kannata perustaa.

Ei mitä tahansa tavaraa

Puusta katsoen luulisi, ettei huonekalulogistiikka vaadi sen kummempaa osaamista kuin kuljettaminen yleensä: tavarat laivoille, lavat autoon ja auto eteenpäin. Mutta näinpä se ei ole:

– Melkein kaikissa muissa tuoteryhmissä tavarat ovat siisteissä laatikoissa, päällekkäin kuin tiiliskivet. Mutta meillä valtaosa volyymistä on erimutoista sohvaa, korituolia, lampunvarjostinta, mitä vain. Harva on muodossa kantti kertaa kantti. Kyllä sen käsittely vaatii erikoisosaamista ja tavallista suurempaa huolellisuutta, varsinkin kun kotimaiset tuotteet ovat usein luvattoman heikosti pakattuja, Salonen selittää bisneksensä erityisvaatimuksia.

Sen verran on uudessa keskuksessakin pitänyt ottaa huonekalujen poikkeukselliset ominaisuudet huomioon, että normaalien kaksimetristen lastauslaitteiden katsottiin olevan liian kapeita. Valittiin 225 senttiä leveät sillat ja ovet, koska huonekalulavatkain saattavat olla 2,2 metriä leveitä.

Sillat ja ovet ovat muuten Mesvacin toimittamia. Se oli Timo Salosen suositus Hartelalle, ja urakoitsijahan lopullisen päätöksen teki. Eikä ole tarvinnut katua:

– Reilu puoli vuotta niitä on nyt käytetty, ja tyytyväisiä olemme, Salonen kertoo.



Mesvac osti Windsor-huollon liiketoiminnan: Mustosesta tuli metsästäjä

Pauli Mustosella on nyt hyvää aikaa kalastaa, marjastaa, metsästää ja sienestää mökillään. Mies jäi eläkkeelle 1.7. myytyään Windsor-huollonsa liiketoiminnan Mesvacille, hyvälle kumppanilleen ja rakkaalle kilpailijalleen.

– Se oli helppo päätös, ja myös kaupankäynti oli varsin kivutonta. Mesvac halusi ostaa, koska Windsorilla oli hyvät huoltosopimukset ja hyvä asentaja. Ja minä halusin myydä, koska kilpailutilanne alalla oli jatkuvasti kiristynyt, Mustonen kertoo ratkaisustaan.

Alalla on ollut jo kymmenen vuotta kova kilpailu ja sopimuksia tehdään entistä enemmän kiinteähintaisina. Maallikkokin ymmärtää, että isot organisaatiot pystyvät tehokkaammin toiminnan avulla tarjoamaan huollot halvemmalla kuin mihin pienet yrittäjät pystyvät.

– Halvin tarjous voi helposti tulla kalleimmaksi, koska siihen ei yleensä sisälly kuin huoltotyö, Mustonen selittää.

Windsor-huolto perustettiin v. 1988, ja se menestyi pieninä, kahden hengen yrityksenä mukavasti.



Mesvacin toimitusjohtaja Kent Silvan (vas.) ja Pauli Mustonen ovat tyytyväisiä onnistuneeseen kauppaan.

Windsor-ovien myynti piti kyllä nopeasti lopettaa kannattamattomana, mutta huolto jäi. Ovia myytiin Suomeen tuollaiset 1 300 kappaletta. Huollon revierin rajat olivat Hämeenlinna pohjoisessa, Kotka ja Karhula idässä.

Uusi numeromme: 010 836 3000 Huolto: 010 836 3100



Töiden suunnittelu helpottuu kun huoltomies saa tiedot uudesta huoltokohteesta suoraan kannettavaan.

Mesvacin uusi it-järjestelmä helpottaa käytännön töitä

Mesvacin uuden toiminnanohjausjärjestelmän tarkoituksena on suoraviivaistaa liiketoimintaa ja saada erityisesti myynnille ja huollolle selainpohjaiset työkalut. Myös raportointi kehittyi. Mesvac ja sen henkilökunta olivat tuttuja järjestelmätoimittaja Visma Softwaren Senior Account Manager **Juha Hakkolalle**, sillä hän oli mukana rakentamassa yrityksen edellistä it-ympäristöä Visio3-ohjelmiston ympärille 90-luvun loppupuolella.

– Uutta järjestelmää tarvittiin, sillä Mesvacin liiketoimintaympäristö on muuttunut olennaisesti viime vuosina. Myös ohjelmistot ovat kehittyneet valtavasti.

Edellisen Mesvac-projektin aikana Hakkolan työn-

antaja oli jyvaskyläläinen ohjelmistotalo Liinos, joka käväisi pörssissäkin 2000-luvun alussa. Sittemmin norjalainen Visma osti Liinoksen ja lopulta kansainvälinen pääomasijoittaja Hg Capital Visman. Visma työllistää Suomessa noin 200 henkilöä.

Myynnille ja huollolle työkalu

Hakkolalle on ollut hyötyä uudessa it-projektissa siitä, että hän tunsi talon entuudestaan. Projektin keskiössä ovat olleet nimenomaan Mesvacin myynti ja huolto, jotka saavat uudesta toiminnanohjausjärjestelmästä uuden työvälineen.

Myynti saa uudesta järjestelmästä suoraan irti



Mesvac on tuttu talo jo entuudestaan Visma Softwaren **Juha Hakkolalle**.

muun muassa eri tarjous- ja myyntisovellukset. Myös tuoteryhmien hinnoittelu tulee vaivattommaksi.

– Huoltomiehet ottavat jatkossa mukaansa kannettavan ja siihen internet-yhteyden. Oman käyttöliittymän avulla he voivat seurata huoltokeikkoja sekä kirjata ylös tehdyt työt laskutusta varten. Paperilapuista päästään vähitellen eroon.

Huollon rekisterien tai myynnin eri hinnoittelumallien vieminen uuteen järjestelmään on ollut kova ponnistus myös Mesvacille.

Jatkuvaa kehitystä

Mesvacin ja järjestelmätoimittaja Visman yhteinen projekti alkoi viime vuoden alussa. Talous- ja materiaalihallinto sekä muut perustoiminnot saivat uuden järjestelmän käyttöönsä kesällä 2006. Myynnin ja huollon järjestelmät saatiin valmiiksi tänä vuonna.

– Koska toiminnanohjausjärjestelmän ostaminen ei ole asiakkaallekaan kovin helppo asia, on olennaista, että yrityksen toiminta ja tarpeet käydään läpi ennen kuin it-järjestelmää ryhdytään rakentamaan, Hakkola huomauttaa.

Samalla kun it-projekti on edennyt, ovat järjestelmään kohdistetut odotuksetkin konkretisoituneet.

– Olennaista on, että olemme saaneet järjestelmään kaikki sovitut kokonaisuudet. Nyt se pitää jalkauttaa tehokkaaseen käyttöön.

Toiminnanohjausjärjestelmäkään ei pysy trimmissä, jolle sitä kehitetään jatkuvasti.

Mitä tehdään toisin



Tuulikki Varis, kustannuslaskija:

– Uudesta järjestelmästä on minulle hyötyä nimenomaan tilastoinnissa, saan järjestelmästä irti hyvin monipuolisia tilastoja. Myös e-laskutus yleistyy Mesvacissa. – Voimme jatkossa lähettää ja vastaanottaa laskuja bittimuodossa uuden järjestelmän kautta.

Antti Virtanen, suunnittelupäällikkö:

– Suurin työ on ollut myynnin ja huollon osioiden rakentaminen uuteen järjestelmään. Tärkeää olisi, että järjestelmän pikkuvirheet saadaan sieltä mahdollisimman varhain pois.



Arno Pylvänen, huoltoasentaja:

– Tähän saakka työkeikat ovat tulleet tekstiviestillä tai puhelimitse työntajilta, nyt ne saadaan sähköisessä muodossa kannettavaan. Uusi järjestelmä antaa työkomennuksista enemmän tietoa ja se auttaa



Jukka Kolehmainen, huollon osastopäällikkö:

– Järjestelmän käyttöä laajennetaan pikkuhiljaa, sillä huoltajien it-taidot ovat hyvin erilaisia. Huollossa tekee töitä nelisenkymmentä henkilöä. – Irrallisten paperilappujen määrä on ollut valtava, varmaan kymmeniä tuhansia vuodessa. Pääsemme paperin pyöryksestä vähitellen eroon. Myös laskutuksesta tulee liki reaaliaikaista. Autojen täydennystilauksetkin voidaan hoitaa sähköisesti.

– Lisäksi sisäinen tiedottaminen koko organisaatiossa helpottuu toimivan sähköposti- ja intranet-järjestelmän ansiosta.

Uusi numeromme: 010 836 3000 Huolto: 010 836 3100

Huollon merkitys ymmärretään



Myynntiö on aina haasteellista. Mesvac on nimensä mukaisesti ”täyden palvelun ovitalo”, mikä on suuri etu myös huoltosopimuksia myydessä, myyntipäällikkö **Jorma Hiltunen** sanoo.

Täydellinen tuotevalikoima luo uskottavuutta. Asianosaava, nopea ja huolellinen huolto, joka pystyy korjaamaan omien brändien lisäksi myös kaikki muun merkkiset tuotteet, on hyvä käyntikortti asiakkaisiin päin.

Hiltunen on myynyt Mesvacin huoltosopimuksia pari vuotta, mutta oli sitä ennen 12 vuotta kilpailijan palveluksessa. Joten ala sellaisenaan on läpikotaisin tuttu.

– Tänä päivänä asiakkaat ymmärtävät hyvin huoltosopimuksen merkityksen, sillä yleensä tekniset laitteet tempuillevat silloin, kun on tulenpalava kiire. Esimerkiksi kiinni juuttunut tai trukin tönäisemä vaurioitunut nosto-ovi voi aiheuttaa suuriakin taloudellisia menetyksiä, sillä huoltomiehen nappaaminen ”lennosta” ei aina onnistu. Mutta jos asiakkaalla on meidän kanssamme tehty huoltosopimus, apu löytyy nopeasti. Pitkän päälle huoltosopimus on taloudellisesti edullinen, koska laitteet huolletaan ja tarkastetaan säännöllisesti ja asianmukaisesti.

Huoltosopimusten myyntiä päätyökseen tekevät Mesvacissa ammatti-ihmiset.

– Mutta periaatteessahan tämä on ryhmätyötä, sillä uusmyynti tekee usein takuuajaiset huoltosopimukset ja me hoidamme jatkoon. Myyntiryhmän ja asentajien välinen yhteydenpito on tiivistä, ja sitä kautta tulee myös paljon uusia asiakkaita. Tärkeä osa työtämme on myös tehdä huoltosopimuksia markkinoilla oleviin kilpailuihin merkkeihin.

Mikkelissä asuvalla Jorma Hiltusella on sairanhoidajavaimo ja kolme täysi-ikäistä tytärtä.

Jääpalloa ja huoltosopimuksia
Mika Mutikainen tuli töihin Vantaan Mesvacin

pääkonttorille huoltosopimusmyyjäksi viitisen vuotta sitten. Jääpallo on vienyt miehen välillä maailmalta viime vuosina. – Olen ollut vierailevana tähtenä Moskovan Dynamossa ja Söderhamnin Brobergissa. Nyt pelaan taas kasvattajaseura HIFK:ssa, Mutikainen kertoo.

Mutikainen oli mukana voittamassa Suomelle jääpallon MM-kultaa vuonna 2004.

Mesvacilla on urheilun suhteen vapaa politiikka: pelaamassa saa käydä, kunhan työt hoituvat kunnona. – Toisaalta näin amatööriaristolla harjoitukset ovat iltaisin ja SM-sarjan pelit useimmiten viikonloppuisin.

Mutikainen myy huoltosopimuksia triangelin muotoiselle alueelle Ahvenanmaa-pääkaupunkiseutu-Pori-Tampere-Virrat-Hamina. – On haastavaa kertoa potentiaalisille asiakkaille nopeasti kasvavasta yrityksestä. Mesvacin ovet kyllä tunnetaan, mutta muuta organisaatiota huonommin.

Mutikainen käyttääkin mielellään ilmaisua konsultoiva myynti. – Huoltosopimusten lisäksi pyrin kertomaan yrityksestä laajemminkin.

Myyntityössä kannattaa Mutikaisen mukaan olla ehdottoman rehellinen ja suora. – Paras käyntikorttini ovat huoltomiehet, joista tulee yleensä vain positiivista palautetta. Yritän hakea asiakkaalle suoria referenssejä, joihin he voivat verrata itseään. Sellainen voi löytyä naapurustosta tai vaikka saman yhtiön toisesta tytäryrityksestä.

Jääpallolija Mutikainen huoltaa itseään joka päivä. – Vähintään jumppaan, ja marraskuusta lähtien pelaan Bandyliigaa. Odotan talveksi sopivan vilpoisia kelejä, hän naurahtaa.

Mutikainen, hänen avovaimonsa, lapset ja koira asuvat Helsingin Hakuninmaalla. – Myös oma poika pelaa jääpalloa jalkapallon lisäksi. Jääpallo on junioreille mukava harrastus – yleensä kaikki pääsevät pelaamaan ja isolla kentällä pelatessa luistelutaito kehittyy.



Pohjoista myöten

Oulun kupeessa Haukiputaalla asuva huoltosopimusmyyjä **Arto Väisänen** hoitaa Mesvacin asiakkaiden huoltoasioita Kalajoelta Lapin tuntuille saakka. – Hyvin pohjoisessakin käyn, esimerkiksi Rovaniemellä, Sodankylässä ja Kemijärvellä.

Väisästä tuli Mesvacin pohjoisin huoltosopimusmyyjä oikeastaan puolivahingossa. Samalla kun ystävähäki töihin Mesvacille, sai Väisänen kuulla toisesta mahdollisesti avautuvasta paikasta.

– Olin aikaisemmin suurkeittiöedustajana kuutisen vuotta, eli hyppäsin viime vuoden toukokuussa uuteen maailmaan. Vaimo väysi siihen, että matkustin työssä koko ajan.

Lapset kasvoivat isän huomaamatta.

Toki Väisänen matkustaa edelleenkin, mutta kohtuullisemmin kuin ennen. – Nämä puolitoista vuotta ovat olleet monessa mielessä minulle Ollin oppivuotia uudella alalla.

Mesvacin oviratkaisuja löytyy varsin monesta Oulun tai vaikkapa Kuusamon seudun teollisuuslaitoksesta.

– Palvelun myynti on usein vaikeampaa kuin jonkun selvän konkreettisen tuotteen. Onneksi Mesvacin nimi tunnetaan tällä alalla hyvin.

Huoltosopimuksen myynnissä on Väisänen mukaan kyse ennen kaikkea tarpeen ja tärkeyden esille tuomisesta. – Erittäin tärkeässä roolissa ovat huoltoasentajamme, jotka tekevät konkreettisen työn kentällä.

Väisänen pitää siitä, että hän voi järjestellä työnsä vapaasti ja itsenäisesti. – Näen tietokoneelta valmistuneet oviprojektit, joten tiedän hyvin, ketä kannattaa lähestyä. Sherlock Holmesin taitoja tarvitaan, kun rakennusliikkeen valmistamalle teollisuuslaitokselle pitää hakea oikea loppukäyttäjää.

Väisänen toinen puoli persoonaa kiinnittyy yhtyeeseen nimeltä Ronski Beat, joka soittaa musiikkia Rauli Badding Somerjoesta kevyehköön heavy-rockiin. Väisänen on yhteensä basisti ja taustalaulaja.

– Soittoharrastus tulee kotona, jossa isä soitti harmonia. Myös 8- ja 10-vuotiaat tyttäret soittavat kosketinsoittimia.

Palvelu ennen kaikkea

Camilla Lönn vastaa huollon avainasiakaspalve-



lusta. Hän luki tietotekniikkaa ja valmistui tietokone- ja verkkoasentajaksi. – Aloitin Mesvacilla huoltosopimusmyyjänä.

On aika luontevaa, että Lönn hoitaa asentajien web-palvelut ja vastaa alaan liittyvästä koulutuksesta. Aika ajoin pitää toimia myös atk-tukihenkilönä.

– Minusta isot asiakkaat suhtautuvat huoltosopimukseen positiivisesti, kun taas pienyritystä saattaa kuitata tarpeen ilmoittamalla, että korjataan, kun menee rikki. Me teemme suurille yrityksille jatkuvaa raportointia mm. siitä, missä vaiheessa laitteisiin pitää tehdä perushuoltoja tai vaihtaa kokonaan uusiin.

Tällä tavalla toimien harvoin sattuu suuria yllätyksiä, että laitteet menevät odottamatta rikki luokun ottamatta koneilla tapahtuvia törmäyksiä, tms. Silloinkin huolto on nopeasti paikalla. Isot yritykset haluavat ja osa suorastaan vaatii raportointia, jolloin korjauskustannukset voidaan etukäteen budjetoida ja välttyä yllätyksiltä.

Camilla Lönn avustaa huoltosopimusten myyntiryhmää keräämällä yrityksistä taustatietoa, millaisia laitteita, kuinka paljon niitä on sekä yhteystietoja. Vapaa-aikanaan kahden kohtapuoliin pois kotoa muuttavien poikien äiti harrastaa paitsi musiikkia, myös oman koiran kanssa koiranäyttelyjä. Perheessä on myös kolme kissaa sulassa sovussa haukun kanssa.



NOSTETUT & TAITETUT & RULLATUT

NIMITYKSIÄ JA SISÄISIÄ SIIRTOJA

■ Timo Jokela nimitettiin kesäkuussa asennus- ja projektipäälliköksi alueenaan koko Suomi. Hän vastaa projektityyppisistä toimituksista säilyttäen kuitenkin myös kokonaisvastuun asennusosaston toiminnasta.

Timo aloitti pitkän uransa Mesvacin palveluksessa jo vuonna 1987, 20 vuotta talossa tuli täyteen tänä kesänä. Hän työskenteli ensimmäiset 13 vuotta tuotannossa siirtyen sen jälkeen asennustyönjohtajan tehtäviin. Asennustyönjohtajana Timo toimi neljä vuotta, minkä jälkeen siirtyi vastaamaan asennuksen operatiivisesta toiminnasta asennuspäällikkönä toimien siinä runsaat kolme vuotta.

Vapaa-aika kuluu mukavimmin kuntosalilla ja perheen koiran kanssa lenkkeillessä sekä lasten harrastuksissa. Timon toimipaikka sijaitsee Salossa.



■ Tero Lehtinen aloitti asennustyönjohtajana heinäkuussa vastuualueenaan Itä- ja Pohjois-Suomi. Hän on aiemmin toiminut asennuksen aliruokitsijana. Tero asuu perheineen Laukaalla ja vapaa-ajalla huristelee mikroautolla Jyväskylän Old Boys -sarjassa.

■ Tuija Kerminen nimitettiin elokuussa huollon help desk -asiakaspalvelijaksi. Hänen toimipaikkansa on Vantaan pääkonttorissa. Liikunnallisen Tuijan harrastuksiin kuuluvat mm. aerobic sekä jo 15 vuoden ajan lavatanssit.

■ Jussi Karvosen työsuhte Pohjankurun tuotannossa vakinaistettiin elokuussa. Hän työskentelee pääasiassa ovilamellien vaahdotuskoneella.

■ Huoltotoiminnan kasvaessa voimakkaasti, on huoltoverkostoamme vahvistettu eri puolilla maata kevään ja kesän aikana. Mesvacin huoltoasentajiksi on nimitetty pääkaupunkiseudulle **Joni Kovanen**, **Pasi Leppänen** ja **Jari Salonen**, Forssaan **Kimmo Ekqvist**, Hämeenlinnaan **Kari Tikka**, Mikke-

liin **Marko Tiihonen**, Joensuuhun **Jarkko Saukkonen**, Toijalaan **Janne Nousiainen** ja **Ari Tynjä** Ylistaroon sekä Oulun seudulle **Joni Kangaskorte** ja **Veikko Lämsä**, joka siirtyi Ouluun pääkaupunkiseudulta.

■ Timo Ilomäki aloitti syyskuussa huoltoasentajana pääkaupunkiseudulla. Timon vastuualueena on huoltoasentajan toimen ohella myös vastata asentajien ja huoltajien koulutuksesta Tormax-laitteisiin sekä toimia myös teknisenä tukihenkilönä uuden tuoteryhmän osalta.

CASE-KOHEET

■ Transpoint Oulu
Transpointin uutta toimipaikkaa rakennetaan Oulun Äimärautioon.

Mesvac toimittaa kohteeseen 40 kuormaustilaa, joista 39 on varustettu työntyväkärkisillä kuormaussilloilla ja yksi tila nostopöydällä. Kaikissa kuormaustiloissa käytetään joustavaruksista DSS-tiivistettä. Toimitamme kohteeseen myös konekäyttöiset nosto-ovet sekä jokaisen kuormaustilan yhteyteen Thermo 3000 -ilmasulkulaitteen.

■ Kauppakeskus Revontuli
Mesvac on mukana rakentamassa Kauppakeskus Revontulta Rovaniemen keskustaan. Toimitamme kohteeseen 39 kpl murtosuoja sekä parkkihalliin konekäyttöiset nosto-ovet.

■ Kovanen Yhtiöt
Tampereen Ruskon teollisuusalueelle valmistuu Kovanen Yhtiöiden uusi kylmäkeluvarasto. Mesvac toimitti kohteeseen 17 nosto-ovea, 14 kuormaustilaa sekä ilmasulut aukkoihin varmistamaan varaston oikean lämpötilan säilymisen.

■ Autotalo Laakkonen
Kesäkuussa valmistui Autotalo Laakkosen toimitila Porvoossa. Toimitimme kohteeseen nosto- ja taitto-ovet, rullautuvia palloverhoja sekä ilmasulkuja.

■ DHL Hamina
DHL rakennuttaa Haminaan uutta toimipistettä. Marraskuussa aloitetaan 30 kuormaustilan sekä 31 nosto-oven asennukset kohteeseen. Keskus tulee tehostamaan erityisesti Venäjän alueen logistiikkapalveluja.

■ Mäntsälän logistiikkakeskus
Isolammintielle Mäntsälään rakennetaan Tokmannin logistiikkakeskus. 72 000 kerrosneliön kappalevarasto on Suomen suurin yhdellä kertaa rakennettu logistiikkakiinteistö. Mesvac toimittaa 88 nosto-ovea ja 77 kuormaustilaa. Kohde on varustettu myös palorullaovien. Keskus työllistää alkuvaiheessa noin 250 henkilöä.

SITÄ SUN TÄTÄ

■ Mesvac toimitti Hörmann-autotallinovat Hämeenlinnan asunotomessujen esittelytalon nro 34 Autotalo.

■ Kiinteistömessut järjestetään 3.-5.10.2007 Helsingin Messukeskuksessa. Olemme messuilla mukana. Meidät löydät osastolta 3b3. Tapaamisiin!

■ Tv-kampanja
Panostamme jälleen Mesvacin tunnettuuden kasvattamiseen yhteistyössä MTV3-kanavan kanssa. Tv-mainoksemme on nähtävissä kanavalla elo- ja syyskuussa.



Uusi numeromme: 010 836 3000 Huolto: 010 836 3100