

2 Esko Meromaa muistelee
Mesvacin kehitys yhdeksi Suomen johtavista ovitaloista on menestystarina, joka voidaan jakaa kolmeen kehitysvaiheeseen.

3 Viides sukupolvi
Charlotta Furuhjelm aloitti syyskuun alussa toimitusjohtajana Brandt Groupissa Tom Brandtin jatkaessa hallituksen puheenjohtajana.

3 Senioriovet palvelevat
Mesvac huoltaa yhä yli 30 vuotta sitten Myllypuron Liikuntamyyllyn toimittamia ovia.

4 Perinteitä kunnoittaen
Scandic Grand Marinan lastausovet uusittiin Museoviraston ohjeiden mukaisesti.

M
Itella Oyj

2/12 Mesvac Oy:n asiakaslehti **MESVAC**

Nostaen & Taittaen



Historian havinaa ja uusia tuulia

Mesvac on täyden palvelun ovitalo, jossa vaalitaan perheyriityksen arvoja. Esko Meromaa, eläkkeelle jäänyt yrityksen perustaja, muistelee lehdessä Mesvacin menestystarinaa yli kolmen vuosikymmenen ajalta. Myös emoyhtiössä Brandt Groupissa on tapahtunut sukupolvenvaihdos, Charlotta Furuhjelm otti syyskuun alussa toimitusjohtajan tehtävät vastaan isältään Tom Brandtilta, joka jatkaa konserniyhtiössä hallituksen puheenjohtajana.

Tänä päivänä Mesvacin työskentelyyn antaa suuntaa ja eväitä Mesvac 360 – Tapa toimia, jonka keskiössä on asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen ja tukeminen.

Mesvac 360  Tapa toimia

Tutustu huollon kampanjaliitteen tarjouksiin!

Sukupolvenvaihdos



Usko omaan osaamiseen, hyvät oman valmistuksen tuotteet ja edustukset sekä motivoitunut henkilökunta ovat jo runsaat sata vuotta taanneet Brandt Group

-konsernin menestymisen niin nousu- kuin las- kusuhdanteissa. Tänä syksynä tapahtui virallinen vahdinvaihto, kun viides sukupolvi otti ohjakset käsiinsä.

Konsernin toimitusjohtajuuden otti vastaan Charlotta Furuholm 1.9.2012, joka on käynyt hakemassa liikkeenjohdollista kokemusta myös ulkomailta. Uusi johtaja tuo mukanaan muutoksia, mutta yrityksen arvomaailmaan ei kajota. Sen syvintä ydintä ovat nyt ja tulevaisuudessa hyvä asiakaspalvelu.

Syvämpään asiakaspalveluun ja tuloksellisempaan toimintaan tähtää myös Mesvac 360 - Tapa toimia -toimintastrategia. Jokainen työntekijä pyrkii löytämään parhaan mahdollisen yhteistyömallin juuri asiakkaan näkökulmasta. Kun Mesvacilla menee hyvin, myös työntekijöillä menee hyvin. Se onnistuu vain, kun omistajat ja työntekijät ymmärtävät ja kunnioittavat toisiaan.

Pitkäaikaiset, uskolliset asiakkaat antavat toiminnalle hyvän taustatuen. Se taas syntyy vain kovien ponnistelujen ja näyttöjen kautta. Asiakkaiden luottamusta on rakennettu Mesvacissa pala palalta. Niistä merkittävimpiä ovat olleet laadukkaat tuotteet, valtakunnallisen 24 h -huollon kehittäminen ja Mesvac 360 - Tapa toimia.

Vuosikymmenien saatossa markkinat ovat muuttuneet moneen kertaan. Ainoa asia, mikä on pysynyt, on kova kilpailu. Se, että Mesvac on tässä kamppailussa noussut yhdeksi alansa markkinajohtajista Suomessa, on tulos peräänantamattomasta yrittämisestä ja matkan varrella sattuneiden erehdysten kääntämisestä voitoksi.

Myllerrysten keskellä kamppaileva Eurooppa on jo runsaat pari vuotta hidastanut investointeja myös Suomessa. Ennen kaikkea epävarmuus EU:n taloudellisesta tulevaisuudesta ja euron kohtalosta pitävät sijoittajat varovaisina. Sama pätee myös yritysisiin. Suomessakin monilla yrityksillä on selkeä tarve investoida, mutta sitä lykätään tuonnemmaksi.

Mutta ei niin huonoa, ettei jotakin hyvääkin. Maanalainen rakentaminen lisääntynyt Suomessa. Meillä on siihen laaja tuotepaletti, mm. rullautuvat palo-ovet, joiden menekki tulee lisääntymään merkittävästi. Mesvacin palo-ovet on testattu EN-polttokestandarden mukaan.

Kokonaisuudessaan päättyvässä oleva vuosi ei jää yrityksen historiassa ennätysten kirjoihin, mutta paljon huonompiakin päiviä on ollut. Vuosi 2013 on täynnä kysymysmerkkejä, mutta vaikeudethan ovat voittamista varten.

Kent Silvan
toimitusjohtaja



Esko Meromaa on yksi kolmesta Mesvacin perustajasta. Hän jäi syyskuussa eläkkeelle yli 30-vuotisen Mesvac-uransa päätteeksi.

Pienyrityksestä johtavaksi ovitaloksi

Mesvac Oy:n kehitys alansa johtavaksi täyden palvelun ovitaloksi on menestystarina, joka voidaan historiallisessa tarkastelussa jakaa kolmeen kehitysvaiheeseen.

Keskeisessä roolissa on jokaisessa vaiheessa ollut uusien sijoittajien mukaantulo. Se on varmistanut yrityksen kasvulle välttämättömien pääomien saannin. Myös osaavan ja sitoutuneen henkilökunnan merkitys on ollut keskeinen, korostaa kesällä eläkkeelle siirtynyt Esko Meromaa, yksi kolmesta perustajasta.

Mesvac perustettiin vuonna 1977. Meromaan ohella perustajina olivat Kari Vainionmäki sekä Erkki Kauranen.

– Alussa toiminta oli vaatimatonta. Toimimme maahan mm. teollisuusimureita, painepesureita sekä kemikaaleja ja valmistimme nosto-ovia Kymen Sii- vouden tiloissa Loviisassa.

Tuotantoluvut kuvaavat Esko Meromaan mukaan hyvin vuon-

na 1982 päättynyttä yrityksen ensimmäistä vaihetta.

– Valmistimme näiden viiden vuoden aikana 1 200 ovea. Määrä on tosi vaatimaton, jos sitä vertaa siihen, että nykyisin toimitamme 2 700–3 500 teollisuusnosto-ovea vuosittain.

Nosto-oville on markkinat

Ensimmäinen vaihe varmisti sen, että nosto-oville on markkinat. Tuotantokapasiteetti oli kuitenkin riittämätön. Apuun tuli Keraspo (Kehitysaluerahasto), joka oli valmis rahoittamaan toimintaa. Sen seurauksena tuotanto sijoitettiin Kainuun Otamäkeen.

– Tässä vaiheessa koko huomio päätettiin sijoittaa oviin. Luovuimme sittemmin esimerkiksi Kärcher-painepesurin

edustuksesta. Emme osanneet arvata, että silloin kalliista teollisuuspesureista tulisi myös kotitalouksien käyttämiä tuotteita.

Ovien valmistajana Mesvac kuitenkin menestyi. Neuvostoliiton bilateraalin kauppa oli

”Haluan korostaa osaavan ja sitoutuneen henkilökunnan merkitystä.”

tärkeässä roolissa, mutta pääomien niukkuus jarrutti kehitystä sekä tuotannon että markkinoinnin alalla. Lisäksi tiedossa oli, että Keraspo on mukana vain kolme vuotta.

– Se johti siihen, että myim-

Yrityksen ensimmäistä vaihetta leimasi usko innovaatioihin ja tuotteisiin.

me yrityksen kaikki osakkeet MNK-rakennusyhtiölle vuonna 1985. Tämä vaihe jäi kuitenkin lyhyeksi, koska pian Rakennuskunta Haka osti MNK:n, Esko Meromaa muistelee.

Mesvacille uusi ostaja

Hakan syliin joutuminen muodosti Mesvacille uhan, koska uusi omistaja halusi karsia yrityskaupan mukana tulleet ydinliiketoimintaan kuulumattomat rönnyt. Tässä vaiheessa jopa yksi ovimaailman silloisista markkinajohtajista tarjoutui vakavaksi ostajaksi, pyrkimyksenä vain ostaa varteenotettavaksi kilpailijaksi nousseen Mesvacin pois markkinoilta.

– Onneksemme ostajaehdokkaaksi ilmaantui Muotolevy Oy Nummelasta, Meromaa toteaa.

Tämä oli kasvun kannalta ratkaisevaa. Tehdas siirtyi Otamäeltä Nummelaan ja myöhemmin Pohjaan, tuotantomäärät kasvoivat ja lisää myynti- ja markkinointivoimaa saatiin Martin Gladerin toimiessa Mesvac-ryhmän vetäjänä. Myös tuotevalikoima kasvoi, kun taitto-ovet, pikarullaovet sekä autotallien ovet tulivat ohjelmaan.

Tämän myötä Mesvac saavutti vahvan kakkossijan markkinoilla ja pystyi kehittämään myös tuotantovarmuuttaan.

Portti täyden palvelun ovitaloksi

Kolmas vaihe käynnistyi, kun Brandt kiinnostui Mesvacista ja osti koko tuotannon ja liiketoiminnan vuonna 1989. Siitä alkoi kehityskulku kohti johtavaa, täyden palvelun ovitaloa, mukaan tulivat kuormausrallit ja ilmasalut.

2000-luvun alussa vetovastuuseen tuli Kent Silvan ja päätös kehittää ja satsata huoltotoimintaan oli merkittävä askel uuteen liiketoimintastrategiaan, joka toteutui lopullisesti vuonna 2003 Mesvac-Hörmann yhteistyön sekä täydentävien uusien tuoteryhmien myötä. Samalla markkinointi on laajentunut valtakunnalliseksi ja huoltotoiminta on kehittynyt vastamaan todellisia asiakstarpeita.

– Itselleni yli 35 vuoden mukanaolo on ollut erityisen antoisaa. Se on avannut paljon ovia erilaisiin yritysisiin ja asiakkaisiin. Yksi mieleenpainuvimmista oli mukanaolo presidentin uuden virka-asunnon rakentamisessa Mäntyniemeen sekä Neuvostoliiton nosto-oviprojektit, Meromaa muistelee.

Nostaen & Taittaen

Huolto Extra

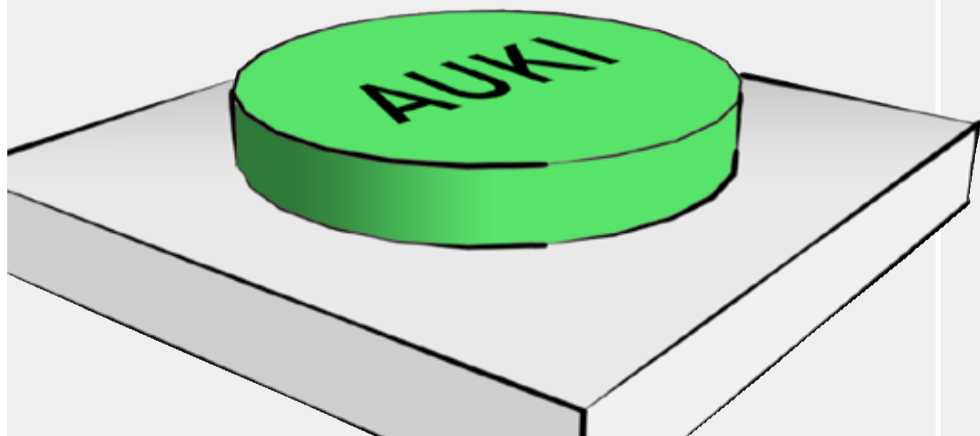


Varaudu talveen – säästä energiaa!

Teollisuusnosto-ovi on monessa paikassa energiaa säästävä ratkaisu. Sähkökäyttöisenä ja hyvin tiivistettynä säästöä syntyy vielä enemmän. Mesvac on mukana energiatalloissa tarjoamalla asiakkailleen kampanjahintaan nosto-oven sähköistyksen, lisäautomaatiikan ja tiivisteiden uusimisen. Näin oveen investoitu euro tulee moninkertaisena takaisin. Kampanjahinnat ovat voimassa 31.12.2012 asti.

Nosto-ovien koneistukset

Nosto-oven sähköistäminen lisää oleellisesti käyttömukavuutta ja viihtyvyyttä sekä säästää lämpöenergiaa ja aikaa. Mesvacin sähköistyspaketeilla koneistat ovesi edullisesti, jonka jälkeen avaat ja suljet sen vaivattomasti nappia painamalla!



Paketit voimassa alle 350 kg nosto-oville. Ei sisällä sähkösyöttöä eikä työssä tarvittavaa henkilönostinta.

Impulssiohjauspaketti

- Kertapainalluksella auki/kiinni
- Kolmoispainikeohjaus
- Nykymääräysten mukaiset turvalaitteet
- Valmiiksi asennettuna

1 390 €
(alv 0 %)

Autosulkupaketti

- Kertapainalluksella auki, automaattisella sulkeutumisella kiinni
- Kolmoispainikeohjaus
- Nykymääräysten mukaiset turvalaitteet
- Valmiiksi asennettuna

Optiot: Käyntiovi, ketjuvälitteinen kone, lisäpainike, kaukoavauslaitteet, pesuhallivarustus, puoliauikko-toiminto

1 690 €
(alv 0 %)



Mesvac-huolto palvelee 24 h vuorokaudessa!

Soita numeroon: 010 836 3100



Lamellien ja tasapainojousien uusiminen

Nosto-ovien lamellien uusiminen

Yhden lamellin uusiminen
alennus lamellin hinnasta **-20 %**

Kahden lamellin uusiminen
samaan oveen
alennus lamellien hinnoista **-25 %**

Kolmen lamellin uusiminen
samaan oveen
alennus lamellien hinnoista **-30 %**

Kysy hinta erikseen useampia lamelleja uusittaessa !

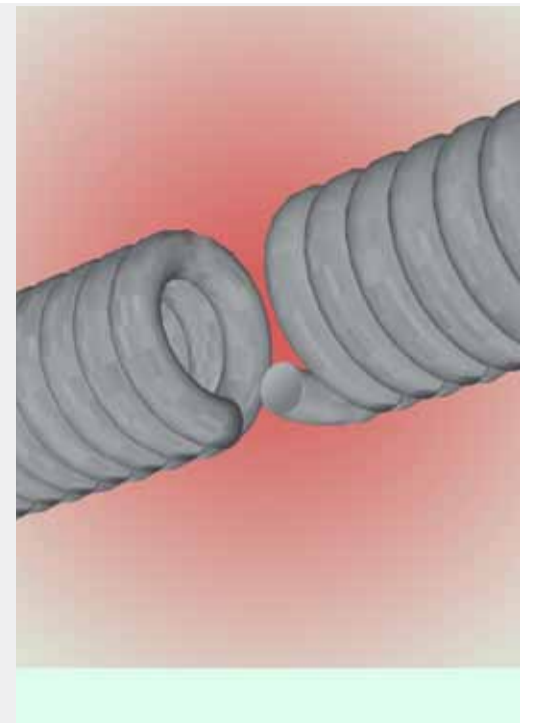


Nosto-ovien tasapainojousien uusiminen

Nosto oven tasapainojousien uusiminen määräaikaishuollon yhteydessä tai hankittaessa ennakkoon varalle.

alennus jousista
määräaikaishuollon yhteydessä **-20 %**

alennus jousista
hankittaessa jouset ennakkoon varalle **-30 %**



Nosto-oven tiivisteiden uusiminen

Alatiiviste

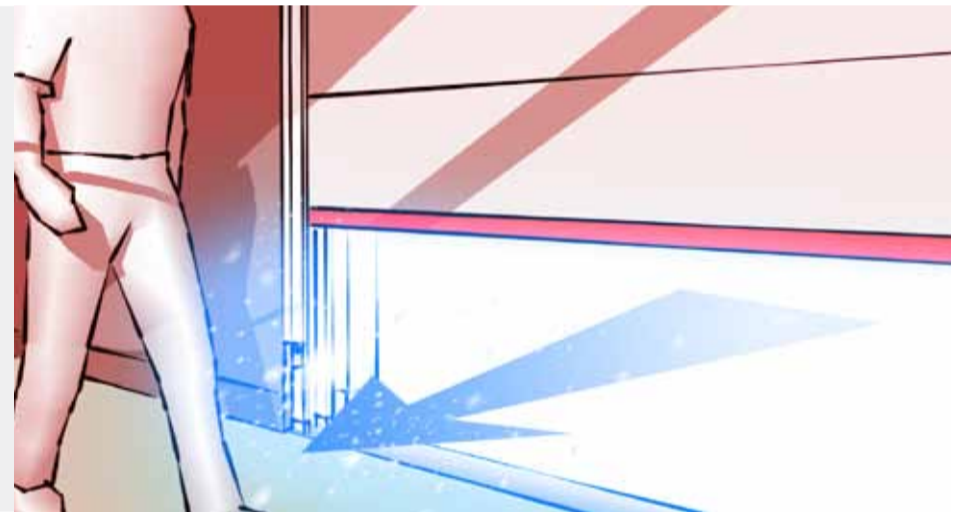
- Alatiiviste useimpiin käsi- ja konekäyttöisiin oviin
- Toimintavarmuus konekäyttöisellä ovela
- Pienentää energiahukkaa
- Valmiiksi asennettuna

59 €/m (alv 0 %)

Sivutiiviste

- Sivutiiviste useimpiin käsi- ja konekäyttöisiin oviin
- Oven kevyt liike
- Pienentää energiahukkaa
- Valmiiksi asennettuna

29 €/m (alv 0 %)



Koneistus ja lisäautomatiikkaoptiot

Kampanjahinnoin mm.:

- Radio-ohjaus
- Tutkaohjaus
- Automaattinen oven sulkeutuminen

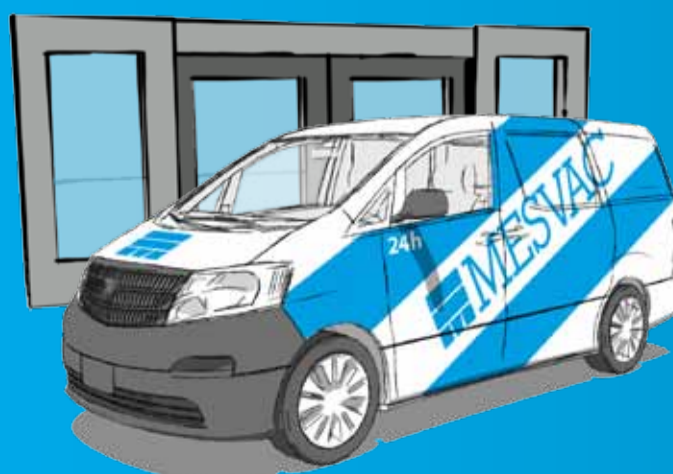
Yhteensopivuus olemassaolevan automatiikan kanssa varmistettava tapauskohtaisesti.

Kysy lisää, puh. 010 836 3000



Mesvac huoltaa ja korjaa myös automaattiset henkilöliikenneovet!

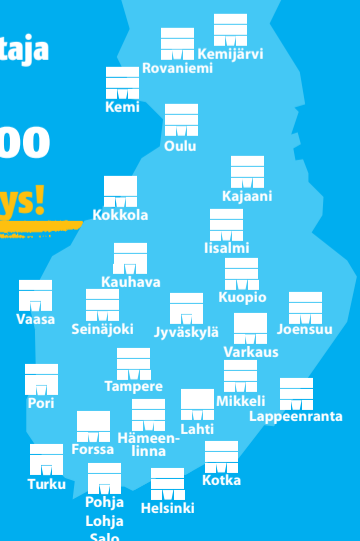
Säännöllisin väliajoin huolletun oven toimintavarmuus paranee ja taloudellinen käyttöikä pitenee. Mesvacilta saat vara-osat sekä asiantuntija-apua henkilöliikenneovesi huoltoon ja sen koneiston modernisointiin.
Kysy lisää!



Mesvac-omahuoltaja palvelee sinua
010 836 3100
24 h päivystys!

MESVAC

Mesvac Oy
Jorvaksen myllytie 5
02420 Jorvas
www.mesvac.fi





Charlotte Furuholm jatkaa isänsä Tom Brandtin jalanjäljillä ja otti syyskuun alussa vastaan Brandt Group Oy, Ltd:n toimitusjohtajan tehtävät.

Viides sukupolvi astui Brandt Groupin johtoon

Brandt Group -konsernin emoyhtiössä, Brandt Group Oy, Ltd:ssä on tapahtunut sukupolvenvaihdos. Charlotta Furuholm otti syyskuun alussa toimitusjohtajan tehtävät vastaan isältään Tom Brandtilta.

Vaihdos on luonnollinen tapa jatkaa perheyhtiön toimintaa takamalla näin jatkuvuus. Vaihdosta valmisteltiin vuoden verran, ja saumatonta ja luontevaa siirtymää tukien Tom Brandt jatkaa hallituksen puheenjohtajana.

– Tunnen yrityksen hyvin. Olen kasvanut yrittäjyyteen perheyhtiön maailmassa yhdessä isäni ja isovanhempieni kanssa. Olen osallistunut kymmenisen vuotta hallitustyöskentelyyn ja nyt olen ollut vuoden verran perehtymässä yrityksen johtamiseen isäni rinnalla, Charlotta Furuholm sanoo.

– Tehtävien vaihtaminen on nyt luontevaa. Tietenkin teen asioita omalla tavallani, mutta lähinnä mietin, mitä lisäarvoa minä voin konserniin tuoda.

Brandt Group on perinteikäs suomalainen perheyhtyys, joka

on aloittanut toimintansa jo vuonna 1905. Liiketoiminta jatkautui 1990-luvun lopulla kahdeksan haaraan, jolloin Brandt Group keskittyi teollisuutta palveleviin liiketoimintoihin: teollisuusoviin, virtaustekniikkaan ja sähkömoottoreihin.

Perheyhtyys edustaa arvomaailmaa, jossa hyvän asiakaspalvelun rooli korostuu.

Pätevöitymässä muualla

Charlotta Furuholm on koulutukseltaan juristi. Hän on työskennellyt 15 vuotta lakimiehenä sekä Suomessa että Ruotsissa ja on hoitanut yritysrahoituksen, yritysjärjestelyihin sekä henkilöstöhallintoon liittyviä tehtäviä.

– Brandt Groupin kaltaisen suuren ja kansainvälistä liiketoimintaa harjoittavan perheyhtyksen kannalta mielestäni on etu, että jatkajalla on kokemusta myös ulkopuolelta. Olen saanut kohdata erilaisia tilanteita, perehtyä erilaisiin yrityksiin ja tutustua erilaisiin ihmisiin.

Furuholmille perheyhtyys edustaa arvomaailmaa, jossa hyvän asiakaspalvelun rooli korostuu. Siihen liittyvä projekti on ollut käynnissä myös Mesvacissa.

– Perheyhtyminen merkitsee myös jatkumoa. Itse olen viidettä sukupolvea ja kotonani on kasvamassa kuudes. Yritys on minulla tavallaan lainassa, kuten oli isälläni ennen minua. Se velvoittaa hoitamaan sitä hyvin ja huolehtimaan liiketoiminnan kannattavuudesta tulevina vuosina, jotta yrityksillä olisi hyvä tulevaisuus, Charlotta Furuholm sanoo.

Senioriovet palvelevat hyvin ja hyvää

Myllypuron Liikuntamylyssä on kaksi 33 vuotta vanhaa nosto-ovea, joiden takaa jaetaan ruokaa apua tarvitseville.

Itä-Helsingin Myllypurossa sijaitsevan rakennuksen päädyssä on kaksi Mesvacin toimittamaa suurta nosto-ovea. Niiden tuotantomerit 55 ja 56 kertovat siitä, että ovet kuuluvat Mesvacin varhaistuotantoon. Ne ovatkin olleet paikoillaan siitä asti, kun rakennus valmistui teollisuuskäyttöön vuonna 1979.

Nykyisin rakennusta hallinnoi Helsingin kaupunki, joka osti sen 90-luvun lamavuosien jälkeen ja korjasi valtavaksi liikuntahalliksi. Rakennus tunnetaan nyt nimellä Liikuntamyly. Aivan koko rakennus ei kuitenkaan täyty liikunnan ilosta, vaan siellä järjestetään myös muuta toimintaa.

Mesvac huoltaa yhä yli 30 vuotta sitten toimittamiaan ovia. – Aika harvoin näkee noin vanhoja ovia. Ne kuitenkin toimivat hyvin, kertoo Mesvacin huoltoasentaja Magnus Grönholm.

Aivan alkuperäisessä kunnossa Myllypuron nosto-ovet eivät ole. Ovet olivat nimittäin alun perin käsikäyttöisiä, mutta ne on myöhemmin koneistettu. Oviin on myös asennettu tunteunat, jotka pysäyttävät oven turvallisuussyistä, jos sen alle on jäämässä jotain.

– Nämä ovet ovat hyvä osoitus siitä, että hyvällä huollolla ja asiallisella käytöllä nosto-ovet ovat todella pitkäikäisiä, Grönholm sanoo.

Ruokaa apua tarvitseville

Mesvacin Myllypuroon toimittamat nosto-ovet ovat siis palvelevat hyvin. Nyt ne myös palvelevat hyvää, sillä Helsingin kaupunki on vuokrannut tilaa myös Herttoniemen seurakunnalle, joka jakaa siellä elintarvikkeita apua tarvitseville.

– Kävijämäärä vaihtelee 600:sta 2 000:een, riippuen ajankohdasta, kertoo toiminnasta vastaava Sinikka Backman.

Elintarvikejakelu on auki kolmena aamuna viikossa. Tarjolla on kaikenlaista purtavaa: leipää, pullaa, hedelmiä, vihannuksia, makkaroita ja eineksiä...

– Saamme tavarat pääosin kaupoilta, mutta myös suoraan

Mesvac huoltaa yhä yli 30 vuotta sitten toimittamiaan ovia.

tuotantolaitoksista ja välillä tuukuista, Backman kertoo.

Hän on johtanut vapaaehtoisena Herttoniemen seurakunnan elintarvikejakelua jo 15 vuotta.

– Yhtenäksään aamuna ei harmi lähteä tänne. Ei tällaista jaksaisi tehdä, jos ei olisi koko sydämellään mukana, hän sanoo.



Herttoniemen seurakunta jakaa Myllypurossa kolmesti viikossa elintarvikkeita apua tarvitseville. Sinikka Backman vastaa toiminnasta.



Hotelli Scandic Grand Marinan johtaja Kari Kurppa pitää hienona, että rakennuksessa näkyy historian jäljet.

Historian havinaa

Warrantitalo on saanut uudet lastausovet. Mesvac hoiti homman, pieteetillä tietenkin. Lars Sonckin sata vuotta sitten piirtämä jyhlä kivilinna ei salli pienintäkään arkkitehtuurista muutosta.

Niin että mikä talo, kysyy nyt moni helsinkiläinen.

Warrantit ovat suomeksi talletustodistuksia. Sonckin Katajanokan rantaan piirtämällä eduskuntatalon koikaisella makasiinilla oli aikanaan oikeus antaa warrantteja varastoon jätetyistä tullaamattomista tavaroista.

Vuonna 1992, pitkän ja perusteellisen remontin jälkeen, talo avattiin Grand Marina -hotellina, jossa on 462 huonetta. Koska Scandic-ketjuun kuuluvan hotellin eteläpäädyn lastausovet teki jo 20 vuotta sitten Mesvac, oli uusienkin toimittaja helppo valita.

Mesvac teki ne käsityönä vanhojen speksien pohjalta, perinteitä kunnioittaen. Vihreä värikin sävytettiin vastaamaan viereisiä ikkunapuitteita.

Loft-tunnelmaa

Grand Marinan johtaja Kari Kurppa on syystäkin ylpeä valtakunnastaan. Hän pitää yksinomaan hienona, että rakennuksessa näkyy entinen käyttötarkoitus ja monet muutkin historian jäljet. Esimerkiksi koko seitsemänkerroksisen rakennuksen eli siis myös monet hotellihuoneet lävistävät pylväät ovat hänen mielestään upeita persoonallisia elementtejä.

Myös rakennuksen julkisivua hän pitää kerrassaan hienona:

– Talossa on mielestäni aitoa loft-tunnelmaa. Se oli valmistuessaan Pohjois-Euroopan suu-

rimpia teräsbetonirakennuksia. Voi huoletti sanoa, ettei enää kukaan suunnittelisi tällaista eikä kellään olisi varaakaan rakentaa tällaista.

Mesvac teki ovet käsityönä vanhojen mittojen mukaan, perinteitä kunnioittaen.

Lumi pysyy ulkona

Kun talossa tehtiin keittiöremontti, päätettiin saman tien uusia lastausovetkin. Päivittäisessä käytössä olevat lujatkin ovet ehtivät 20 vuodessa tulla tiensä päähän.

Uudet ovet ovat olleet käytössä parisen kuukautta, ja Kurppa on tyytyväinen:

– Ne tuntuvat istuvan paikalleen jopa vähän paremmin kuin alkuperäiset. Tekniikka on tietenkin kokonaan uutta, mutta ulkokuori tehtiin vanhalla sapluunalla. Meillehän tärkeintä on, että ovet pitävät lumen ja jään ulkona ja lämmön sisällä.

Itse hotellibisneksessä menee Kurpan mukaan nyt hieman paremmin kuin viime vuonna. Mutta ala on tavattoman suhdanneherkkä, taantumat heijastuvat sinne nopeasti.

– Ja tietyt viime aikojen merkit eivät hyviltä näytä, sanoo Kurppa jakaen näin monen muunkin toimialan huolen.

Nimityksiä

► Huollon työnjohtajaksi on nimitetty **Tarmo Haaramo** Seinäjoelta. Hänen toimipaikkansa on Seinäjoen toimisto.

► **Kari Lehtinen** aloitti elokuun alussa asennustyönjohtajana. Kari työskentelee Laukaan toimipisteessä. Hänellä on pitkä työkokemus Mesvac-tuotteiden asennuksesta.

► Jorvaksen tuotantolaitoksessa on varastotehtäviin nimitetty **Jan Sundström** ja varaosat tuotantoon **Pekka Villanen**.

► **Anneli Aho** aloitti syyskuussa vaihteenhoitajana pääkonttorissamme Jorvaksessa.

► **Arno Pylvänen** on nimitetty huolto-osaston kenttäpalveluiden koulutusvastaavaksi. Hän vastaa mm. kenttäkouluttajien ja huoltoasentajien koulutuksesta ja toimii

teknisenä tukena. Arnolla on pitkä kokemus Mesvacissa huoltoasentajan tehtävistä.

► Mesvacin omahuoltajaverkostoa on jälleen vahvistettu. Uusina huoltoasentajina ovat aloittaneet **Joonas Viitanen** Lohjan seudulla, **Tero Wessman** Salossa, **Eemeli Eriksson** Turussa, **Jari Rintaluoma** Pohjanmaalla ja **Joni Kauppi**, **Martti Ilvonen**, **Juha Savolainen** sekä **Jari Hakala** pääkaupunkiseudulla.

► Haluamme kiittää lämpimästi aluemyyntipäällikkö **Esko Meromaata**, trukinkuljettaja **Stig Lindholmia** ja pakkaaja **Hannele Lindholmia** yhteisistä työvuosista heidän siirtyttyään eläkkeelle.

Mesvacin uudet palvelupaketit!

Mesvac OMATIETO:
Sähköinen huoltokirja ajantasaisella ylläpidolla, asiakkaan järjestelmässä.



Mesvac TURVA:
Asiantuntijan tekemä luotettava ja kattava turvallisuustarkastus.



Mesvac VARMA:
Helppo ja huoleton tapa ennakoita ja hallita korjauskuluja.



Tutustu osoitteessa: www.mesvac.fi



Mesvac-huolto palvelee 24 h vuorokaudessa!
Soita numeroon: 010 836 3100

