

# MITTARI

MITTARI ON MITTAMETALLI OY:N ASIAKASLEHTI

[mittametalli.fi](http://mittametalli.fi)

Mittametalli Oy ja Holmet Oy  
käynnistävät miljoonien eurojen  
suuruisen yhteistyön

**YHDESSÄ  
VAHVAT**

MITTAMETALLI



## Digin osaaja voittaa pelin

SIVUT 8-9



## Toimitusjohtajan talousanalyysi

SIVUT 4-5

# MITTARI

MITTARI ON MITTAMETALLI OY:N ASIAKASLEHTI mittametalli.fi



## Yksi meistä on kokenut särmääjä

SIVU 13

Mittametalli Oy ja Holmet Oy käynnistävät miljoonien eurojen suuruisen yhteistyön



## YHDESSÄ VAHVAT

MITTAMETALLI

## Pian alkava Holmet-yhteistyö kasvattaa molempia

SIVUT 6-7



## 5S:llä tähdätään tehojen kasvuun

SIVUT 14-15



## Frennixille osia kuormureihin

SIVUT 10-12



## Jari Kolehmainen

Jari Kolehmainen on Mittametallin johtaja ja pääosakas. Hän on toiminut yrittäjänä koko aikuisikänsä.

## MITTARI

Mittari on Mittametalli Oy:n asiakasjulkaisu.

Mittarin toteutus: Studio Arto Forsblom  
artoforsblom.fi | 044 590 0502

Mittametalli Oy on voimakkaasti kasvava yritys, joka valmistaa huonekaluputkesta osat putkilaserilla ja ohutlevystä komponentit laser/levytyökeskus-yhdistelmäkoneella.  
mittametalli.fi

# Hyviä uutisia ja muutama toive

**O**lemme Mittametalli Oy:ssä parhaillaan tekemässä historiamme suurinta kehitysloikkaa. Aloitamme laajamittaisen yhteistyön niin ikään Lahden alueella toimivan Holmet Oy:n kanssa. Holmet ulkoistaa laserleikkauksensa Mittametallille ensi vuoden alusta lähtien. Alkava kumppanuus nopeuttaa meillä jo suunnitteilla ollutta tasolaser-investointia.

Alkava toiminta on niin Mittametallille kuin Holmetillekin iso ja tärkeä asia, ja olen siitä todella innoissani.

Holmet on korkealle arvostamani yritys, jonka kanssa on upeaa aloittaa näin laajamittainen yhteistyö. Kerromme tarkemmin jättiprojektin yksityiskohdista seuraavilla aukeamilla.

Olemme asioineet Holmetin kanssa jo parin vuoden ajan. Tähän saakka malli on ollut se, että me olemme tilanneet töitä Holmetilta. Nyt osat vaihtuvat ja ryhdymme tekemään tuotteita Holmetille.

Yhteistyömme seuraukset ovat moninaiset.

Yhdessä pystymme toimittamaan asiakkaillemme aikaisempaa isompia kokonaisuuksia. Sekä konekannan että osaamisen kannalta uusi tilanne tuo molemmille yrityksille merkittävän hyödyn.

**T**iettyjä vastaavia yhteistyökaavailuja meillä Mittametallissa on ollut jo pöydällä. Uskon, että kehittyvissä yrityksissä ymmärretään nykyään yhdessä tekemisen taloudelliset hyödyt paremmin kuin koskaan aikaisemmin. Uskon, että yhteistyö on ajankuva, ja ne yritykset pärjäävät, jotka osaavat tehdä yhdessä kannattavaa bisnestä.

Liian usein tällaisissa asioissa törmätään kateuteen ja epäluuloihin eikä uskalleta tehdä asioita uudella tavalla. Menestymiseen tarvitaan rohkeutta, uudenlaista ajattelua ja aitoa halua oppia tekemään asioita entistä paremmin ja tehokkaammin.

**J**uuri nyt Mittametallin kehityksessä on hyvä moodi päällä. Yhteiskunnan tilasta sen sijaan olen huolissani. Suomessa tarvittaisiin kovasti rohkeutta tehdä päätöksiä.

Yhteiskunta rakentaa koko ajan yrityksille uusia rasiitteita. Tuntuu siltä, että halutaan keksiä uusia sääntöjä rasittamaan yritysten toimintaa. Teemme täällä Suomessa yrittämisen liian vaikeaksi. Muutos pitäisi aloittaa vähentämällä byrokratiaa.

Meillä on iso kohtaanto-ongelma, joka on vain pahentunut työllisyysasteen parantuessa. Maassa on edelleen työttömyyttä, vaikka yrityksillä olisi työtä tarjolla. Tässä todellakin on haastetta päättäjille.

Mittametallin tärkeimmät terveiset maan hallitukselle ovat: Meillä pitäisi pystyä keskustelemaan siitä, mikä on kansalaisten oikeuksien ja velvollisuuksien suhde. Ihmisillä on yhteiskunnassa oikeuksia, mutta ihmisillä on myös velvollisuuksia yhteiskuntaa kohtaan. Tämä on aihealue, josta valtakunnassa täytyy tehdä päätöksiä, ja sitä parempi, mitä nopeammin päätökset tehdään. Oikeilla päätöksillä on tervehdyttävät vaikutukset niin maan taloudelliseen kuin myös henkiseen tilaan.



” Tilausten keski-  
hinnoissa on tapahtunut myönteinen muutos.

**PETTERI NYSSÖNEN**

Toimitusjohtaja  
Mittametalli Oy

# Kaksinumeroisen kasvun vuosi

Mittametallin toimitusjohtaja Petteri Nyysösen näkee yhtiön tulevaisuudessa vahvoja myönteisiä signaaleja.

**UUDESTA 2019** tulee Mittametallille hyvä vuosi, mutta toimitusjohtaja **Petteri Nyysösen** mielestä se voisi olla vieläkin parempi.

”Olemme hakeneet kasvua ja olemme saaneet kasvua, mutta haasteita on riittänyt ja ihan täydellisesti emme pääse tavoitteisiimme”, Nyysösen sanoo.

”On kuitenkin oltava tyytyväinen, että kaksinumeroisella kasvuluvulla mennään viime vuoteen verrattuna.”

Vaikka Mittametallin asiakaskunta on elänyt, kärki on hyvinkin samanlainen kuin edellisinä vuosina.

”Meriteollisuus vetää voimakkaasti, joka on sektorina selkein muutos”, Nyysösen kertoo.

”Tiedämme, että meriteollisuuden tilauskirjat ovat täynnä, ja haluamme omalta osaltamme ehdottomasti jatkoa sille toiminnalle. Mutta haluamme olla myös komponenttitoimittaja, joka asia näkyy selkeimmin alkavassa Holmet-yhteistyössämme.”

”Holmet tulee olemaan merkittävä yksittäinen lisä meidän komponenttitoimituksissamme.”

**MARKKINATILANTEESSA** on muutenkin näkyvisiä hyviä merkkejä.

”Laivojen valmistuaika Meyerin Turun telakalla on tähän saakka ollut noin vuoden. Nyt läpivetoaika lyhennetään ja valmistetaan puolitoista laivaa vuodessa. Se merkitsee, että laivojen tekijät tarvitsevat uusia alihankkijoita, ja Mittametallille on upeasti avautunut useita uusia asiakkuuksia, kun toimittajat ovat hakeneet laadukkaita kumppaneita.”

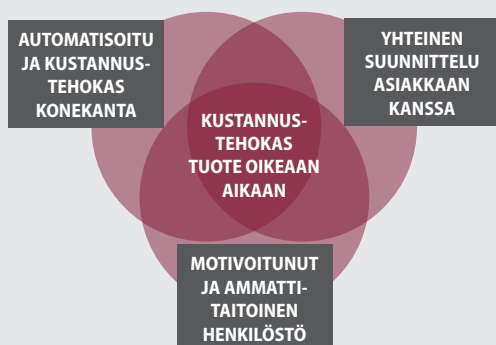
**MUUTAKIN MYÖNTEISTÄ** on tapahtunut ja myös näkyvissä. Tilausten keskihinnossa on tapahtunut muutos, joka näkyy suurempien projektien kaupp-arvojen kasvamisena.

”Siksi on erittäin tärkeää, että meillä on kolme SolidWorks-taitoista ihmistä tekemässä tuotekehitystä asiakkaillemme.”

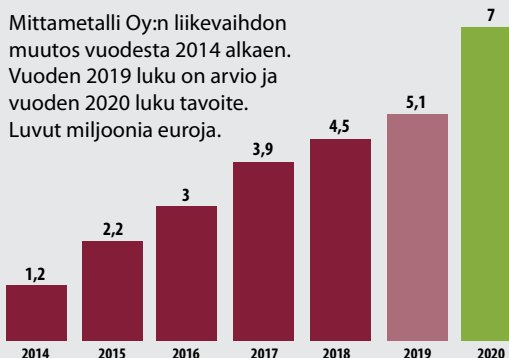
Myös toimitusajoissa pysymisen tärkeyttä Nyysösen korostaa.

”Toimimme kolmessa vuorossa tarpeen mukaan, tällä tasaamme kuormahuippuja ja varmistamme luvatusen toimitusajan.”

## MITTAMETALLIN TOIMINTAPERIAATE JA LIIKEVAIHDON KEHITYS



Mittametalli Oy:n liikevaihdon muutos vuodesta 2014 alkaen. Vuoden 2019 luku on arvio ja vuoden 2020 luku tavoite. Luvut miljoonia euroja.



# Saumaton yhteistyötä

Holmet siirtää vuodenvaihteessa esikäsittelytyöt Mittametallille. Yritykset tavoittelevat yhteistyöllä merkittävää synergiaetua ja entistä laajempaa palvelutarjoamaa.

**MITTAMETALLI OY** ja Holmet Oy käynnistävät yhteistyön, jonka tavoitetta Mittametallin **Jari Kolehmainen** kuvaa yhteenlaskulla: 1+1=4.

”Meillä on yhteisiä asiakkaita, mutta ei kilpailuvia toimintoja. Ja meillä tulee olemaan myös paljon uusia asiakkaita, joille meistä toinen ei riittäisi, mutta yhdessä olemme tarpeeksi tehokas toimija”, Kolehmainen selventää.

Holmet Oy:n toimitusjohtaja **Antti Suikkanen** muotoilee asian näin:

”Varsinkin isot teknologiateollisuuden yritykset haluavat helppoa yhden palvelupisteen palvelua. Holmetin ja Mittametallin yhteistyöllä kaksi yritystä pystyy palvelemaan tehokkaammin asiakkaitaan juuri tähän tarpeeseen.”

”Odotamme tästä vahvaa myynti- ja markkinointiyhteistyötä kahden erilaisen palvelutarjoajan leveällä rintamalla asiakasrajapintaan. Holmetin ja Mittametallin yhteinen tarjoama tulee uudistuksen myötä kasvamaan massiivisesti”, Suikkanen jatkaa.

**KÄYTÄNNÖSSÄ YHTEISTYÖ** tarkoittaa sitä, että Holmet siirtää oman esikäsittelytyön alihankkijalle, eli Mittametallille.

Holmet on vakiinnuttanut asemansa komponenttien, koneiden ja laitteiden toimittajana johtaville suomalaisille teknologiateollisuuden yrityksille.

Molemmat yritykset toimivat Lahden seudulla, Mittametalli Heinolassa ja Holmet Hollolassa.

Mittametallille tämä tarkoittaa isojen investointien jatkumista. Parhailaan neuvottelut ovat

loppusuoralla uuden tasolaserin hankinnasta.

”Tarkoitus on hankkia kuitulaser joka on varustettu meille sopivalla automatiikalla. Automaattinen lastaus ja purku, piensarjoja varten helppo ohisyöttömahdollisuus kesken pidemmän ajan”, Kolehmainen kertoo uudistuksista.

”Loppuvuoden ajan Mittametallin ja Holmetin järjestelmiä integroidaan siten, että tieto Holmetilta kulkee ilman tilaskäytäntöä meidän tilausohjaukseen.”

Tietoliikennehanketta vetää Mittametallin projektipäällikkö **Tomi Hiltunen**, jonka haastattelu löytyy seuraavalta aukeamalta.

”Kun yhteistyömme vuodenvaihteessa käynnistyy, Mittametalli pystyy tarjoamaan myös muille asiakkaille töitä aikaisempaa isommalla kapasiteetillä. Toimitukset nopeutuvat ja rauta voi olla paksumpaa, jopa 25-millistä”, Kolehmainen sanoo.

**”TÄMÄ TULEE** olemaan Mittametallille liikevaihdollisesti iso pomppu”, painottaa Holmetin Suikkanen.

”Holmetista iso osa kokonaisliikevaihdosta siirtyy volyyminä Mittametallille. Me puolestamme pystymme kohdistamaan omat investointimme tarkasti meidän ydintoimintoihin kuten hitsaukseen, pintakäsittelyyn ja kokoonpanoon.”

Molemmat toimitusjohtajat kertovat käynnistävänsä yhteistyön perusajatuksella, että kummankaan yrityksen toimihenkilötyökuorma ei lisäänty.

Holmetin tärkeimmät asiakkaat ovat kaivosteollisuus, meriteollisuus, rakennusteollisuus ja puutuoteteollisuus.

KUVAT: HOLMET



Holmetin palvelutarjontaan kuuluu muun muassa teräs-rakenteiden valmistus ja asennus, teräsrakenteiden pintakäsittely, koneiden ja laitteiden konepajavalmistus, mekaaniset kone- ja laiteasennukset ja kone-suunnittelu. Kuvassa vasemmalla kuorma-auton jätelava ja kuvassa alla kaivosajoneuvon ohjaamo.



”Proessin automatisointi tulee olemaan todella iso askel Mittametallille. Mutta kun me nyt teemme sen, olemme entistä vahvempia ottamaan vastaan muutkin tulevaisuuden haasteet”, sanoo Tomi Hiltunen.



# Ohjelmassa digihyppy

Tomi Hiltunen vastaa Mittametallissa Holmet-yhteistyön prosessin automatisoinnista



**ON SANOTTU**, että digitalisaatio on tunnetun historian suurin muutos, ja tuo muutos koskettaa vahvasti myös Mittametallia. Projektipäällikkö **Tomi Hiltunen** on viime kuukausina perehtynyt syvällisesti siihen, miten digitalisaatio luo omalta osaltaan puitteet Mittametallin ja Holmetin yhteistyön onnistumiselle.

”Tässä yhteistyössä prosessin automatisointi on yksi tärkeimmistä asioista. Olemme luomassa toimintaa, jossa asiakkaamme ja meidän järjestelmät keskustelevat sujuvasti keskenään. Koko tilaustoimitusketju työpiirustuksineen ja muine datoineen on tietokoneilla asiakkaan ja meidän järjestelmissä. Ei sähköposteja eikä A4-arkkeja”, Tomi Hiltunen painottaa.

”Holmetin ja meidän yhteistyö haastaa meidät molemmat kyseenalaistamaan olemassa olevat toimintatavat ja luomaan ne uudelleen entistä toimivammiksi”, hän sanoo.

”Prosessin automatisointi tulee olemaan todella iso askel Mittametallille.”

”Mutta kun me nyt teemme sen, olemme entistä vahvempia ottamaan vastaan muutkin tulevaisuuden haasteet.”

”Väitän, että kuka osaa digitalisaation, se vie kilpailuedun.”

Tomi Hiltusta kiehtoo ajatus siitä, miten kauaskantoisia ratkaisuja Mittametallissa ollaan nyt tekemässä.

”Se mitä teemme nyt, tuottaa myöhemmin myös uusia toimintoja. Teemme Holmetin kanssa asioita, joita kumpikaan ei yksin pystyisi tekemään.”

**TOMI HILTUNEN** tykkää haasteista. Alunperin suunnitelmissa ei ollut metallimiehen ura, vaan Hiltunen valmistui puualalle suorittamalla teollisuuspainotteisen MBA-tutkinnon.

Työura alkoi Iskun Lahden tehtailla työnjohtotehtävissä, ja vastuuta on uusien työpaikkojen myötä tullut koko ajan lisää.

**TOINEN ASIA**, josta Tomi Hiltunen puhuu mielellään on asiakkaan auttaminen tuotteen valmistamisessa ja tuotannon käyttämisessä.

”Periaatteessa viesti on sama kuin ennenkin – siis että Mittametallin suunnitteluosasto vastaa siitä, että asiakkaan tuote valmistetaan järkevimmällä ja taloudellisimmalla tavalla mahdollisimman laadukkaaksi.”

”Mutta tämän viestin merkitys vain korostuu, kun tulee uutta teknologiaa ja uutta konekanta. Meille on tärkeää, että asiakkaamme voivat keskittyä heille oleellisiin asioihin.”

”Me hoidamme valmistuksen osaamispuolen päiviteytyillä laitteillamme entistä laadukkaammin ja kustannustehokkaammin.”

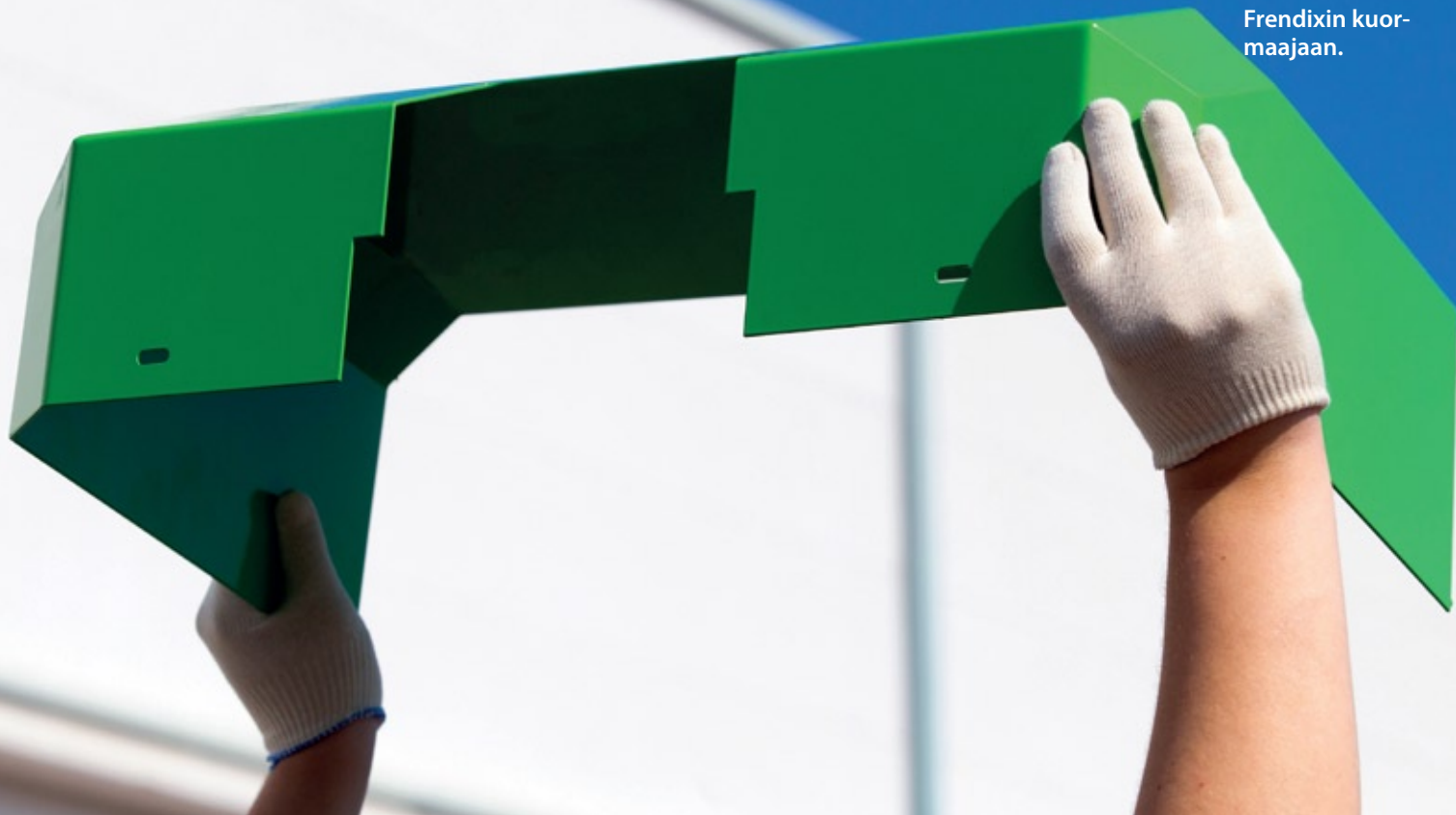
Kiinnostavaa on myös se, ettei ole olemassa käsikirjaa, miten yrityksen tulee palvella asiakkaitaan tällaisessa yhteistyössä. Ammattitaito ja osaaminen tulee kokemuksen kautta.

”Meille on tullut paljon uutta tietoa esimerkiksi tekeillä yhteistyötä sellaisten yritysten kanssa, jotka ovat mukana valmistamassa valtameriristeilijöitä.”

”Olemme oppineet paljon vaikkapa ulkonäkökriittisyydestä valmistamalla osia laivoihin, joiden kokonaishinnat ovat miljardiluokkaa. Tällaisesta yhteistyöstä oppiminen tarkoittaa laadukkaampaa tekemistä myös kaikille muille asiakkaillemme.”

KUVA: MITTAMETALLI

Mittametallin valmistama osa Frendixin kuormaajaan.



# Frendix testaa laadun Japanissa

**FRENDIX OY:N** toimitusjohtaja **Juha Korpela** kävi jokin aika sitten Pohjois-Amerikassa liikeneuvoitteluissa, joiden seuraukset saattavat parhaassa tapauksessa näkyä aikanaan jopa Mittametallin tehtaalla.

”Minulla oli antoisa palaveri olut tehdas Budweiserin vice presidentin kanssa. Ensimmäinen prototyyppi jakeluauton lastauslaitteesta lähtee meiltä pian Budweiserille”, Juha Korpela kertoo.

Mittametalli on jo pitemmän aikaa tehnyt alihankintatyötä Frendix Oy:lle.

Frendix on Järvenpäässä toimiva teknologia-yritys, joka kehittää ja valmistaa omia logistiikka- ja materiaalinkäsittelyalan tuotteita kansainvälisille markkinoille. Budweiser puolestaan on maailman myydyin olutmerkki. Sitä valmistaa



**Juha Korpela.**

yhdysvaltalainen Anheuser- Busch-panimo, jonka liikevaihto oli viime vuonna lähes 55 miljardia dollaria.

”Maailman suurin olut tehdas heitti mun tilille 25 000 euroa. Kyllä heille prototyyppi täytyy valmistaa”, Juha Korpela virnistää.

Frendix-yhteistyö saattaa aikanaan säästää Budweiserille huikeita summia.

”Budweiser maksaa nykyään järkyttävän suuria henkilöiden vakuutusmaksuja jakelutoiminnassaan. Jos saamme kehitettyä heille laitteen, joka parantaa jakelijoiden työolosuhteita, tehdas säästää vakuutusmaksuissa saman tien kymmeniä miljoonia dollareita. Eli tässä asiassa meillä on huikea potentiaali.”

TEKSTI JATKUU SIVULLA 12

KUVAT: FRENDEX



Frendix Innolift on maailman ensimmäinen auton mukaan kiipeävä lavakuormaaja. Innoliftin luotettavuus ja kestävyys perustuvat suomalaisen huolliseen suunnitteluun ja korkealuokkaiseen valmistukseen. Laite on CE-sertifioitu ja täyttää kaikki kansainväliset laatuvaatimukset. Yläkuvassa 1000 kiloa nostava Innolift, alakuvassa 600 kilon malli.



JATKOA EDELLISELTÄ AUKEAMALTA

**FRENDIXIN KEHITTÄMÄ** uudenlainen kuormaaja kiipeää itse jakeluautoon. Se korvaa lastaustrukin, takalaitanostimen ja pumppukärryn, sekä erityisesti säästää työntekijän terveyden.

Huikea potentiaali Frendixillä on myös muualla maailmassa. Yhtiöllä on omat myyntipisteet USA:ssa, Japanissa ja Saksassa sekä franchising-periaatteella toimivat myyntipisteet yli 30 maassa. Eli kuten Juha Korpela sanoo: ”Meillä on omat myyntipisteet maailman suurimmalla talousalueella kuin myös kolmanneksi suurimmalla ja neljänneksi suurimmalla edustaen globaaleja Frendix-tuotemerkkejä.”

”Just nyt on aika hyvät näkymät.”

Juha Korpela on innovatiivinen yrittäjä, jonka johtama Frendix on kehittänyt itsekiipeävän kuormaajan lisäksi muita materiaalinkäsittelylaitteita sekä rengasvarastojen hallintaohjelmia. Yhteistä Frendixin kaikille tuotteille on, että ne toimivat joiltain osin ihan uudella tavalla.

Mittametallin kanssa Frendix aloitti yhteistyön muutama vuosi sitten.

”Kun sarjakoot kasvavat, ei ole muuta vaihtoehtoa kuin antaa tietyt työt tehtäväksi Mittametallin tyyppiselle alihankkijalle”, toimitusjohtaja Korpela sanoo.

Mittametalli valmistaa osia muun muassa Inno-lift-lavakuormaajiin.

”Kun tilaamme Mittametallista esimerkiksi kuormaajan runkoja, osat leikataan laserilla, robotti hitsaa ne yhteen ja valmiit osat menevät pulverimaalaamon läpi. Laatu on meille kaikki kaikessa.”

**KORPELA ON TYYTYVÄINEN** siihen, kun Mittametallissa on sisäistetty lopputuotteen laatuvaatimukset.

”Kun pääsimme Mittametallin kanssa vauhtiin, kaikki on sujunut hyvin.”

”Olen sanonut, että meidän testilaboratoriomme on Japanissa. Jos laatu kelpaa siellä, tuotteet kelpaavat kaikkialla maailmassa.”

”Normaali suomalainen tekniikkamies ei edes ymmärrä kuinka korkealla laatuvaatimusten täytyy olla, jos aikoo päästä maailmanmarkkinoille. Suomalainen päästää liian helposti läpi, jos ei lyö nuijalla.”

”Tosi tarkka asiakas”



Jukka Merikari

**MITTAMETALLIIN** Frendixin toi aikoinaan asiakkaaksi projektipäällikkö **Jukka Merikari**, jolla on yhteistä työhistoriaa **Juha Korpelan** kanssa.

”Olin Juhan kanssa samassa firmassa reilut kymmenen vuotta. Nyt on upeaa saada tehdä töitä Frendixille, koska koen tuntevani hyvin tuotteet, joita olemme tekemässä”, Merikari sanoo.

”Juha on ihan tajuttoman hyvä myyntimies ja huippu taloudessa. Hän on itse luonut yritykselleen uskomattoman hienon myyntiorganisaation.”

”Tällaisia ihmisiä tosiaan tarvitaan maailmassa.”

”Ja on hienoa olla antamassa Frendixille sitä, mitä me Mittametallissa osataan, eli suunnitella kuinka meiltä tilatut tuotteet tehdään parhaalla ja taloudellisimmalla tavalla, ja valmistaa ne laadukkaasti”, Merikari sanoo.

”Ja kyllä, Juha todella edellyttää korkeaa laatua!”

Frendixin lava-kuormaaja. Kuvan malli on vakiomalli IL600.1000.



KUVA: FRENDIX

## Yksi meistä

**Nimi:** Kari Kuorelahti.

**Ikä:** 61 vuotta.

**Työura:** Aloitin vuonna 1976. Metallialalle tulin 1980-luvulla ja Jari Kolehmainen johtamassa firmassa olen työskennellyt lähes 17 vuotta.

**Työ:** Toimin särmääjänä. Levyntyöstökoneelta tulee leikattuja kappaleita, jotka lähtevät särmäysoaston kautta hitsaamoon. Viihdyn särmääjänä, ja olenkin tehnyt tätä työtä 1980-luvulta lähtien.

**Työelämän filosofiani:** Tärkeintä on halu pyrkiä tekemään työnsä hyvin ja olla aidosti kiinnostunut siitä, mitä tekee.

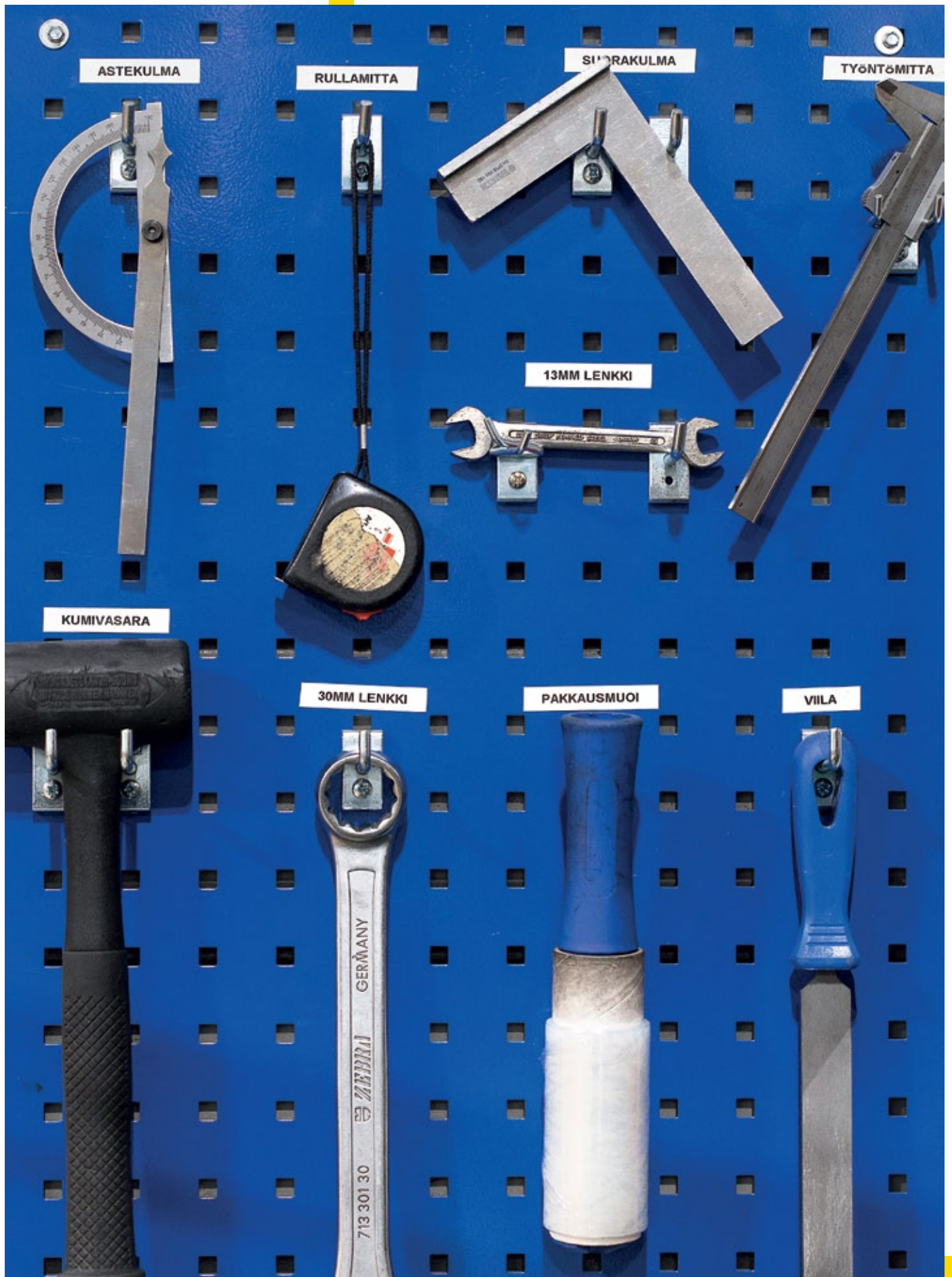
**Luottamustehtävä:** Aloitin viime marraskuussa Mittametallin pääluottamusmiehenä.

**Ay-toiminnasta:** Nykyään on paljon haastavampaa kuin ennen, kun yritetään sopia paikallisesti, että saadaan yhteisymmärrys asioihin.

**Haaste:** Työnantaja toivoo Mittametallissa työntekijöiden osallistuvan mahdollisimman paljon tuotannon kehittämiseen yhteistyössä työnjohdon kanssa. Sanotaan niin, että tässä asiassa on haastetta riittämiin.

**Anekdootti alalta:** Taru kertoo sorvaajasta, joka tykkäsi pitää töissä kravattia. Työnantaja ei tykännyt ideasta, vaan piti asustetta sorvaus-hommissa työturvallisuusriskinä. Lopulta kävi niin, että pomo tuli sanomaan sorvaajalle, että solmion pitämisen on loputtava, tai tulee potkut. Sorvaaja katsoi pomoa, nyökkäsi, suoristi kravattinsa ja läksi kotiin.





# 5S



Juuso Vatanen on työnsä ohessa 5S-vastaava.

Mittametalli ottaa käyttöön johtamisfilosofian työkalun, jossa kaikki lähtee siisteydestä ja järjestyksestä. Tavoitteena on merkittävä tuotannollinen hyöty.

**KUN ASTUU** sisään Mittametallin tehdashallin levyosastolle, hyvä järjestys on silmiinpistävä. Kaikille toiminnolle on rajattu lattiaan omat tilansa keltaisilla teipeillä. Toimipisteissä kansiot ja paperit ovat omilla paikoillaan. Jopa pienimmät työkalut riippuvat reikälevyjen koukuissa merkityissä paikoissaan. Tila on siisti.

”Levyosasto on meillä 5S-järjestelmän pilotina, tästä edetään muille osastoille”, kertoo ympäristö- ja siisteysprojektin vastaava **Juuso Vatanen**.

”Viisi ässää” -järjestelmä lajittelee, järjestelee, siivoaa, standardisoi ja ylläpitää. 5S on Japanissa kehitetty työpaikkojen organisointiin ja työmenetelmien standardisointiin keskittyvä menetelmä, jonka tavoitteena on kasvattaa työn tuottavuutta.

Japaninkielellä kaikki viisi termiä alkavat s-kirjaimella, siitä nimi 5S.

5S on osa Leania. Lean on prosessijohtamisen filosofia, jossa yritystä ja toimitusketjua tarkastellaan kokonaisuutena.

”Joissain yrityksissä tehokkuus on parantunut tämän järjestelmän ansiosta jopa 20–25 prosenttia”, Vatanen kertoo.

Mihin 5S:n teho perustuu?

”Keskeistä on, että tiedät mistä kaikki työssä tarvittavat asiat löytyvät. Jokainen työkalu pitää löytyä 30 sekunnin aikana”, Vatanen kertoo.

Työn tuottavuuden kasvu tulee muun muassa siitä, että vältetään kaikenlaista hukkaamista ja tuhlaamista, poistamalla ei-arvoa tuottavaa toimintaa, sekä parantamalla laatua ja turvallisuutta. Samalla tulee luotua visuaalisesti miellyttävä ja tehokas työpaikka.

**IHAN ITSEKSEEN** 5S ei etene. Kun Juuso Vatanen huomaa, että jokin asia on levyosastolla pielessä, hän nappaa kohteesta kuvan, joka kohta pyörii monitorissa levyosaston seinällä kaikkien osastolla työskentelevien nähtävillä.

”Seuraavaksi aloitamme järjestelmän levittämisen myös muille osastoille. Vuorossa ovat hitsaamo, maalaamo ja putkilaser-osasto.”

Vatanen kertoo, että levyosastolla kaikki ovat suhtautuneet pilottiin hienosti.

Myös Mittametallin toimitusjohtaja **Petteri Nyysönen** on innostunut viidestä ässästä.

”Uskomme, että tällä järjestelmällä on lopulta merkittävä vaikutus tuotannon tehostumiseen. Pyrimme koko ajan tekemään asioita fiksummin. Mahdollisuuksia siihen on yllättävän paljon.”



# Suunnittelemme ja valmistamme osat ja kokonaisuudet

Mittametalli Oy on voimakkaasti kasvava yritys, joka valmistaa huonekalu-putkesta osat putkilaserilla ja ohutlevystä komponentit laser/levytyökeskushdistelmäkoneella. Käytössämme on yleisimmät hitsausmenetelmät ja oma automaattiradalla varustettu pulverimaalaamo. Asiakkainamme ovat muun muassa kalusteteollisuus, rakennusteollisuus, laivanrakennusteollisuus sekä kone- ja laiterakentajat. Mittametalli Oy sijaitsee omissa 4 700 m<sup>2</sup> tiloissa Heinolan Hevossaessa.



**Petteri Nyysönen**

Toimitusjohtaja  
050 434 6300  
petteri.nyysonen@mittametalli.fi



**Jari Kolehmainen**

Johtaja  
040 501 4060  
jari.kolehmainen@mittametalli.fi



**Jukka Merikari**

Projektipäällikkö, teollisuus  
040 567 2776  
jukka.merikari@mittametalli.fi



**Tomi Hiltunen**

Projektipäällikkö, laivateollisuus  
044 980 8290  
tomi.hiltunen@mittametalli.fi



**Tapu Kolehmainen**

Putkilasermyynti  
040 094 7374  
tapu.kolehmainen@mittametalli.fi



**Mari Mikkonen**

Asiakaspalvelu  
050 439 9390  
mari.mikkonen@mittametalli.fi