

MITTARI

MITTARI ON MITTAMETALLI OY:N ASIAKASLEHTI

mittametalli.fi



**NÄHDÄÄN
ALIHANKINTA-
MESSUILLA**

LAADUN TAKAAJAT

Mittametallin laadun takaavat ISO-standardit, nykyaikainen konekanta ja jokainen työntekijämme. Pyrimme aina parhaaseen.

MITTAMETALLI



Kansikuvassa särmääjä Mikko Suutarinen

Särmääjä Mikko Suutarinen vieraili Mittametallin johdon kanssa Keski-Euroopassa tutustumassa uusiin menetelmiin särmäyksen toteuttamiseksi. Kannen kuva on otettu Mittametallin tehtaalla.

Lehden sisältö

Sivut 4–7

Asiakkaamme Dynaset ja menestymisen salaisuus



Sivu 8

Johtamisjärjestelmä ja prosessit on nyt auditoitu

Sivu 9

Kolumni: Hyvä laatu on yrityksen kulmakivi



Sivut 10–11

Rouheaa metallipintaa Hotelli Mestarissa

Sivut 12–13

Ferroplanin Pallet Master luo turvallisuutta ja järjestystä

Sivu 14

Yksi meistä on myyntijohtaja Ville Nurkkala



Sivu 15

Meidän väki virkistyy töissä ja vapaa-ajalla

Kolumni: Yhteinen vastuumme

35 YEARS SINCE 1988

ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

**TAVATAAN
TAMPEREELLA
26.-28.9.2023**

**Mittametallin
osasto
A 1320**



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

Vaativat asiakkaat vahvistavat meitä

MITTAMETALLI

Mittametalli Oy on voimakkaasti kasvava yritys, joka suunnittelee ja valmistaa innovatiivisia metallituotteita.

Osoite:
Saarelankatu 4, Heinola
Puhelin: 010 526 3710
myynti@mittametalli.fi

mittametalli.fi

MITTARI

Mittari on Mittametallin asiakasjulkaisu, joka ilmestyy perinteisesti syksyllä Tampereen Alihankintamessujen alla.

Mittarin toteutus:
Arto Forsblom



ClimateCalc CC-000025/FI
PunaMusta Printing

SAMANA PÄIVÄNÄ kun tämä Mittari-lehti meni painettavaksi, Elinkeinoelämän tutkimuslaitos Etlä antoi suhdanne-ennusteensa, jonka mukaan rakennusala alkaa elpyä ensi vuoden aikana ja taantuma jää lyhytaikaiseksi.

Suomen taloudesta on viime kuukausina saatu isoja otsikoita, mutta nytkään ei ole aika ryhtyä manaamaan esiin matalasuhdannetta.

Me Mittametallissa pyrimme suhtautumaan haastaviin aikoihin niin, että kyllä tästäkin taantumasta selvittää ja toivottavasti jopa vahvistutaan. Uskomme, että oikealla tavalla toimimalla voi myös isommassa talouden alamäessä saada aikaan kasvua.

Mittametalli pyrkii etenemään hyviksi havaitsemillaan lääkkeillä jatkossakin.

Toimiimme kuuluu muun muassa se, että pyrimme aina ratkaisemaan asiakkaidemme ongelmat parhaalla mahdollisella tavalla. Tämän toiminnan olemme poikkeuksetta todistaneet kantavan hedelmää.

Kun tulee heikko aika, niin vahvempi menestyä ja heikompi ei. Silloin on pyrittävä olemaan vahvempien joukossa.

MEILLÄ ON hyvä asiakaskunta ja meidän on oltava valmiit menemään asiakkaidemme haasteisiin syvälle. Kun onnistumme, saamme eteemme koko ajan lisää uusia asioita. Se tuo kasvua.

Kun etenemme tehokkuus edellä ja pystymme pitämään laatutason hyvänä, pidämme epäonnistumiset loitolla.

Yrityksenä Mittametalli on nyt täysin erilaisessa tilanteessa kuin muutama vuosi sitten.

Mittametallin tilanteen tekee erityisen

vahvaksi nykyään esimerkiksi se, että meillä on menestyviä vientiasiakkaita. Tässä lehdessä on juttua kahdesta, hydraulikka-alalla toimivasta Dynaset Oy:stä ja kuljetinratkaisuja valmistavasta Ferroplan Oy:stä. Niiden lisäksi on useita muita, joista muutamia olemme jo aikaisemmin esitelleet Mittarissa.

Vientiasiakkaat ovat perustellusti vaativia asiakkaita, ja se on meille hyvä asia. Ne vaativat meiltä joka tasolla skarppeusta. Se puolestaan kehittää koko meidän organisaatiotamme.

Kehittävien asiakkaiden kanssa asiointi on hedelmällistä ja mielenkiintoista. Terve kritiikki ja oikeisiin asioihin paneutuminen on kehityksen edellytys.

MITTAMETALLI haluaa jatkossakin kasvaa, ja avainsana kasvulle on organisaation johtaminen. Meillä on hyvin tiedossa mihin meidän pitää koko ajan kiinnittää huomiota. Tehokkuus, tuotteiden laatu ja toiminnan laatu, joka pitää sisällään myös aikataulut.

Tärkeiden asioiden määrittely ja johtaminen on meillä nyt hallussa paremmin kuin koskaan yrityksen historiassa. Leikillisesti voisi sanoa, että jos annetaan ylhäältä tulikomento, että nyt hyökätään itään, niin tunnemme ilmansuunnat ja tiedämme mitä pitää tehdä.

Heinolassa syyskuussa 2023

LAATUA VIEDÄÄN

Asiakkaamme Dynaset Oy on yhden miehen oivalluksesta syntynyt maailmaa valloittanut menestystarina, joka tunnetaan alalla myös hyvin korkeasta laadustaan. Selvitimme mistä kaikista asioista tämä kuuluisa laatu koostuu.

KUUMASINKITYKSESTÄ on jälleen palannut kymmenittäin monimutkaisen näköisiä metallikehikkoja Mittametallin hallin vastaanottotilaan. Jokainen kehikko pääsee vielä tarkkaan jälkikäsittelyyn, jossa ne tarkistetaan ja kierteet viimeistellään. Tarvittaessa tuotteista tehdään laatudokumentointi ennen kuin ne pakataan nippuihin ja siirretään lähettämöön.

Heinolasta tuotteet matkaavat Ylöjärvelle Dynaset Oy:n tehtaalle. Mittametallin valmistamat osat ovat kadunpesulaitteiden runkoja ja ne pääsevät valmiissa tuotteissa tärkeään rooliin Dynasetin laitteissa, joista valtaosa menee vientiin.

DYNASET on kouluesimerkki huikean kasvun tehneestä suomalaisesta,

innovatiivisesta teollisuusyrityksestä.

Yrityksen tarina alkoi lähes 40 vuotta sitten perustajansa **Reijo Karpisen** oivalluksesta kuinka hydraulilaitteella voidaan muuntaa työkoneen tai ajoneuvon hydrauliteho esimerkiksi sähköksi, korkeapainevedeksi tai paineilmaksi. Karpinen kehitti aluksi ideoitua autotallissaan, uskoi siihen vahvasti ja ryhtyi pioneerina teollisesti



Pekka Virtamäki siirtää valmiita kadunpesulaitteiden runkoja Mittametallin hallissa kohti lähettämöä, josta osat lastataan kuljetukseen Dynasetin Ylöjärven tehtaalle.

tuotteistamaan sitä. Karpaisen perus-idea on osoittautunut niin timanttiseksi, että sen avulla Dynaset on valloittanut maailmaa.

Tänään Dynasetin tuotteita myydään kaikissa teollisuusmaissa ja myös kehitysmaissa. Tuotannosta suurin osa menee vientiin. Suomessa Dynaset on alansa markkinajohtaja.

"Dynasetin toinen keskeinen vah-

vuus on se, että yrityksellä on kaikki langat omassa käsissä", kertoo ostopäällikkö **Mika Varis**.

"Meillä on vahva suunnitteluosasto ja suunnittelemme itse kaikki tuotteemme. Kaikki Dynaset-tuotteet valmistetaan Ylöjärven tehtaalla, jossa ovat myös omat myynti- sekä markkinointiosastot."

Dynasetilla itsellään ei ole osi-

liittyvää valmistusta. Osat tuotteisiin tilataan alihankkijoilta. "Aktiivisia yhteistyökumppaneita on satoja."

Dynaset käyttää tarkasti valittuja alihankkijoita, joista yksi on jo vuosien ajan ollut Mittametalli. Dynaset on saavuttanut asemansa pitämällä laatu-tason korkeimmalla tasolla.

JATKUU SEURAAVALLA SIVULLA

JATKOA EDELLISELTÄ SIVULTA

MITÄ KÄYTÄNNÖSSÄ ON Dynasetin kasvun mahdollistanut korkea laatu?

Laatuinsinööri **Ville Keränen** avaa Dynaset-laadun peruseriaatteen näin:

”Laatu on pieniä asioita, jotka tehdään oikein ja suunnitelmia, joilla estetään epäsuotuisten asioiden tapahtuminen, sekä jo tapahtuneiden asioiden toistuminen.”

Ja erittelee hieman syvemmin:

”Ehkä Dynaset-laatua voi määritellä myös niin, että asiakas on aina tärkein ja meidän tuotteemme pitää asiakkaalla toimia kaikissa niissä olosuhteissa joissa ne on määritelty käytettäväksi – ja vielä huomioiden sen, että laitteilla pysyy aina huollettavuus. Tämän saavuttamiseksi myös kaikkien osien on pysyttävä toleransseissa, sekä materiaalien seurannan toimittava koko ketjun läpi. Oma suunnittelu ja tuotekehitys on vuosikausien aikana hionut loistavia laitteita ja niiden jatkuva kehitys pitää tuotteet kilpailukykyisinä.” Keränen sanoo.

”Tuotteitamme toimitetaan pääasiassa vientiin ja varaosien toimittaminen vie aina jonkin aikaa. Tämän seurauksena

laitteiden on oltava mahdollisimman kestäviä ja huoltojen oltava ennakoitavia ja helppoja suorittaa. Asiakkaiden on saatava heidän tarvitsemansa palvelu kaikissa mahdollisissa ongelmatilanteissa. Ohjeiden lisäksi löytyy muun muassa huoltovideoita Youtubesta, miten tehdään esimerkiksi tiivisteiden vaihto tai muita yleisiä huoltotoimia asiakkailla oleviin Dynaset-laitteisiin. Lisäksi meillä toimii täällä Ylöjärvellä maailmanlaajuisen Service-piste laitteille, joita ei saada kentällä takaisin toimintaan.”

”Laatuun liittyy materiaalien ja kokoonpanon laadun lisäksi monia muitakin asioita, esimerkiksi standardoidut varaosakokoonpanot, varaosakirjat sekä asennusohjeet, joita myös ylläpidetään jatkuvasti. Koska kaikki tiedonhallinta ja valmistus on Ylöjärvellä, niin meillä on ammattitaitoisia henkilöitä aina valmiina auttamaan asiakkaitamme hankalimpiinkin kysymyksiin, sekä keskustelemaan laitteiden soveltuvuudesta kokonaan uusiin käyttökohteisiin.”

Ville Keränen kiittelee myös sitä, että Dynaset on onnistunut löytämään dealeriverkostoon ihmisiä, jotka oikeasti

ymmärtävät tuotteista riittävästi, että osaavat neuvoa asiakkaita hyödyntämään Dynaset-teknologiaa ja opastamaan mahdollisissa virhetilanteissa.

Kun ammattitaitoa ja palvelua saadaan globaalisti asiakasta lähelle, niin se antaa aina lisäarvoa asiakkaalle.

”Kenties tärkein asia on juuri se, että pidämme maailmalla olevat laitteet toimintakunnossa, jolloin asiakas saa niistä kaiken hyödyn irti”, Keränen kiteyttää.

Dynaset-tuotteilla ei ole parasta ennen-päivämäärää.

”Juuri tällä viikolla meille tuli huoltoon vuonna 1994 valmistettu laite”, Keränen toteaa.

TUOTANTOONHYVÄKSYNTÄPROSESSI.

Siinä termihirviö, jonka jokainen uusi yhteistyökumppani pääsee käymään läpi ennen kuin yhteistyö Dynasetin kanssa lähtee kunnolla liikkeelle.

Prosessi tarkoittaa, että uudelta toimijalta otetaan ensimmäinen erä mittaukseen ja arviontiin, ja prosessin edetessä varmistetaan myös moitteeton toiminta valmiissa tuotteessa. Tuotantoon tuote pääsee vasta, kun laatu on varmistettu.

DYNASET OY

■ Reijo Karppinen perusti vuonna 1986 Dynasetin Ylöjärvellä, jossa yritys toimii edelleen.

■ Nykyään yrittäjäneuvos Karppinen toimii perheyrittäjien hallituksen puheenjohtajana. Hänen tyttärensä Anni Karppinen aloitti toimitusjohtajana tämän vuoden alussa.

■ Dynaset Oy on maailman johtava hydrauligeneraattorien, -korkeapainepesurien ja -kompressorien valmistaja.

■ Dynaset työllistää Ylöjärvellä yli 100 henkeä. Lisäksi yrityksellä on laaja kansainvälinen jälleenmyyntiverkosto.

■ Yrityksen liikevaihto on kasvanut tasaisesti ja on nykyään noin 30 milj. €.



Dynasetin kadunpesulaitteen runko hitsausvaiheessa Mittametallin tehtaalla.



Kuvassa Dynasetin kadunpesulaitteen M-versio käytössä. Mittametalli on tehnyt runko-osan.

”Mahdolliset ongelmat saadaan näin eliminoitua ennen tuotantoon menemistä ja valmistettavien tuotteiden laatu pysyy samalla tasolla”, Ville Keränen sanoo.

”Täällä Ylöjärvellä verifioimme laitteen toiminnan itseämme ja asiakkaitamme varten varmistamalla jokaisen laitteen ennalta määritetyn dokumentoidun koeajoparametriston mukaisesti. Testaaminen vaatii aina resurssia, mutta kun vaaditaan virheetöntä lopputuotetta, on vaatimus perusteltu”, Keränen sanoo.

Dynasetissa sertifioitiin viime vuonna laatujärjestelmä ISO9001:2015, eli sama kuin Mittametallissa tänä vuonna. Sen puitteissa Ville Keränen vieraili myös Mittametallilla auditoimassa toimittajaa.

”Olemme päässet ongelmista ylitse ja olemme olleet tyytyväisiä toimituksiin, jotka ovat olleet juuri sitä mitä on pitänytkin olla.”

”Toivotaan, että tilanne pysyy vastaavana ja tulevaisuudessa kehitymme yhdessä. Maailma kehittyy koko ajan ja kaikessa tullaan tarkemmiksi. Asiakasvaatimukset meitä kohdaan kasvavat ja sitä myötä meidän vaatimuksemme toimittajiemme suuntaan. Ja tietenkin yritämme pysyä

mahdollisimman hyvin edellä asiakasvaatimuksia.”

”Asiakasvaatimukset meitä kohdaan kasvavat ja sitä myötä meidän vaatimuksemme toimittajiemme suuntaan.”

Ville Keränen
Laatuinsinööri
Dynaset Oy

MITTAMETALLIN toimitusjohtaja **Jari Kolehmainen** allekirjoittaa omalta osaltaan jokaisen sanan.

”Kehitystä pitää tapahtua koko ajan. Jos ei mene eteenpäin, niin valuu taaksepäin”, Kolehmainen kiteyttää.

”Dynaset on meille tärkeä asiakas ja kuuluu juuri siihen asiakaskuntaan, jota Mittametalli tavoittelee.”

Kolehmainen muistuttaa, että Dyna-

setin tasoinen asiakas kehittää Mittametallin toimintaa.

”Kun toimimme tällä tasolla, olemme koko ajan vahvempi yritys.”

Dynasetin tilauksissa Mittametalli pääsee tarjoamaan sitä mitä lupaa, eli kaikki palvelu saman katon alla.

Kolehmainen luettelee osien valmistamisessa tarvittavia tehtaan osastoja ja pääsee kehaisemaan myös lempilastaan, Mittametallin suunnitteluosastoa.

”Dynaset on erityisen tarkka yritys sen suhteen, että he suunnittelevat esimerkiksi kaikki meiltä tilaamansa osat itse. Mutta jos joskus olemme ehdottaneet heille vaikkapa hitsaukseen perusteltua muutosta, olemme saaneet sen läpi”, Kolehmainen kiittelee.

Mitä Kolehmainen odottaa tulevaisuudessa Dynaset-yhteistyöltä?

”Odotan, että yhteistyömme pysyy jatkossakin hyvänä, keskusteluilmapiiri avoimena ja myös tulevaisuudessa voimme tehdä ehdotuksia tekemiseen liittyviin yksityiskohtiin. Toivon, että Dynasetin kasvu maailmalla jatkuu ja näin myös meiltä Dynasetille toimittamien nimikkeiden määrä kasvaa.”



Mittametalli sai viralliset se

Yrityksen menestyminen edellyttää jatkuvaa parantamista ja tätä työtä jatketaan yhdessä asiakkaiden ja toimittajien kanssa

MITTAMETALLIN toiminnan kehittäminen on ottanut taas askeleen eteenpäin ja johtamisjärjestelmä ja prosessit on nyt auditoitu ISO9001 ja ISO14001 standardien perusteella.

DNV auditoijan kolmipäiväisen ja perusteellisen kesäkuussa pidetyn vierailun perusteella Mittametalli sai viralliset sertifikaatit.

Auditoinnin tarkoituksena on kehittää toimintaa laaja-alaisesti ja varmistaa, että toiminta vastaa kansainvälisiä standardeja.

Standardit myös edellyttävät järjes-

telmällistä riskienhallintaa yrityksen eri toiminnoissa.

Kaikki ympäristövaikutukset ja riskit on uudelleen kartoitettu. Ideana on, että Mittametalli estää jatkossakin haitalliset vaikutukset ympäristöön ja pitää huolen, että ympäristön kuormitus minimoidaan ja kaikki mahdollinen toteutetaan energiatehokkaasti.

SERTIFIOINTIIN valmistautuminen auttoi lisäksi esimerkiksi kehittämään yrityksen tietojärjestelmiä ja tietoturva. Tietoturvarisikeihin kannattaa nykyään varautua



Ville Nurkkala
Myyntijohtaja
Puh. 050 409 0485

Hyvä laatu on yrityksen kulmakivi

Kun valmistaa useille asiakkaille erilaisia tuotteita, on oltava hereillä tarvittavista laatuvaatimuksista.

Tämän ohjaamiseen on oltava selkeä polku, jota pitkin edetään. Mittametallille on vuosien saatossa tullut asiakkaita, joilla on erityisen korkeat laatuvaatimukset. Tämä on pakottanut meidät tekemään toimenpiteitä, joilla pystymme vastaamaan näihin vaatimuksiin. Korkeat laatuvaatimukset nostattavat myös kokonaislaatu muissakin tuotteissa. Kun tehdään, tehdään kunnolla.

Laadun tekeminen lähtee jokaisesta työntekijästä. Jokainen on näin ollen myös vastuussa oman työnsä laadusta. Mutta yritys antaa työkalut ja sillä on keskeinen vastuu laadun tekemisen reitittämisestä. Osa tätä laajaa kokonaisuutta on nyt tehty audiointi.

ITSE TYÖSSÄ kaikki lähtee keskustelusta asiakkaan kanssa. Voidaanko tehdä näin, joka säästää materiaalia ja työaika ja näkyy asiakkaan hinnassa. Ensimmäinen ja tärkeä keskustelu vaikuttaa usein eniten tekemiseen, hintaan ja lopputulokseen. Me tiedämme tarkasti mitä olemme tekemässä ja asiakas tietää tarkasti mitä saa ja millä hinnalla.

”Tavoitteemme on nostaa jalostusastetta pidemmälle.”

Auditoinnin valmistuminen on laadun nostamisessa tärkeä rutistus. Mutta nyt alkaa se työ, että toimitaan aina ja joka tilanteessa näiden ohjeiden mukaisesti ja että kaikki tähän liittyvät asiat oikeasti iskostuvat meidän kaikkien päähän. Se vaihe on vielä isompi ja tärkeämpi työ.

MITTAMETALLIN tärkein tavoite on kasvaa entistä vahvemiksi laatuyritysten alihankkijaksi.

Me olemme parhaimmillamme silloin, kun meiltä tilattu tuote kulkee teollisuushallissamme mahdollisimman monen osaston kautta.

Tavoitteemme on nostaa jalostusastetta pidemmälle. Se on matka, jolla olemme olleet jo kauan. Se on meille ominaisempaa ja mielekkäämpää, koska annamme sellaisella työllä oikeasti lisäarvoa, jota meidän asiakkaamme arvostavat ja myös vaativat.

Mittametallin mittapalasarja kalibroidaan kolmen vuoden välein.

rtifikaatit

monin eri tavoin ja myös asiakkaat/ yhteistyökumppanit odottavat, että heidän suunnitelmansa pysyvät turvassa ulkopuolisilta.

Tuotannon laatuasioissa keskitytään osaamisen kasvattamiseen ja koulutukseen. Mittametallin ydinosaamista on hitsaaminen ja tänä syksyn keskitytään juuri hitsauksen osaamisen kehittämiseen ja hitsausprojektien sujuvaan läpimenoon yhdessä tuotanto ja myyntitiimin kanssa

Laadukkaan toiminnan johtoajatus on tyytyväinen asiakas ja hyvin suunniteltu toteutus tämän varmistamiseksi.



Metallilistat viimeistelevät sängynpäädyt ja tv-kalusteet.



Metalliset rakenteet saavat näkyä myös kylppäreissä.

Mestari-jälkeä yhteistyöllä

Kaluste-Kolmion ja Mittametallin kalusteet Helsingin uudessa hotellissa

HELSINGIN Fredrikinkadulla sijaitsevan Hotelli Mestarin jokaisessa huoneessa näkyy vahvasti Mittametallin työnjälki. Pitkäaikainen yhteistyökumppani Kaluste-Kolmio Oy vastasi huoneiden kalusteiden kokonaisurakoinnista ja tilasi tuttuun tapaan metalliosat Mittametallista.

”Mestarin huoneissa on tavalista enemmän industrial-tyylistä rouheata metallipintaa. Usein hotellien kalusteiden rungot valmistetaan metallista, mutta päällystetään sitten puu- tai laminaattilevyillä. Nyt loppu-

tulos on hyvinkin metallipainotteinen”, kertoo Mittametallin projektipäällikkö **Matti Mikkonen**.

Suomalaisen Primehotels-yhtiön operoimassa Mestarissa on 240 omaleimaista huonetta, ja jokaiseen asennettiin erittäin metallihenkiset eteiskalusteet ja yöpöytiä kaksittain.

Myös mm. sängynpäädyt, tv-kalusteet ja allaskaapistot toivat töitä Heinolaan.

HOTELLI MESTARI rakennettiin perinteikkääseen Rakennusmestarien taloon. Lopputulos



Sadoittain sivupöydän jalvoja.



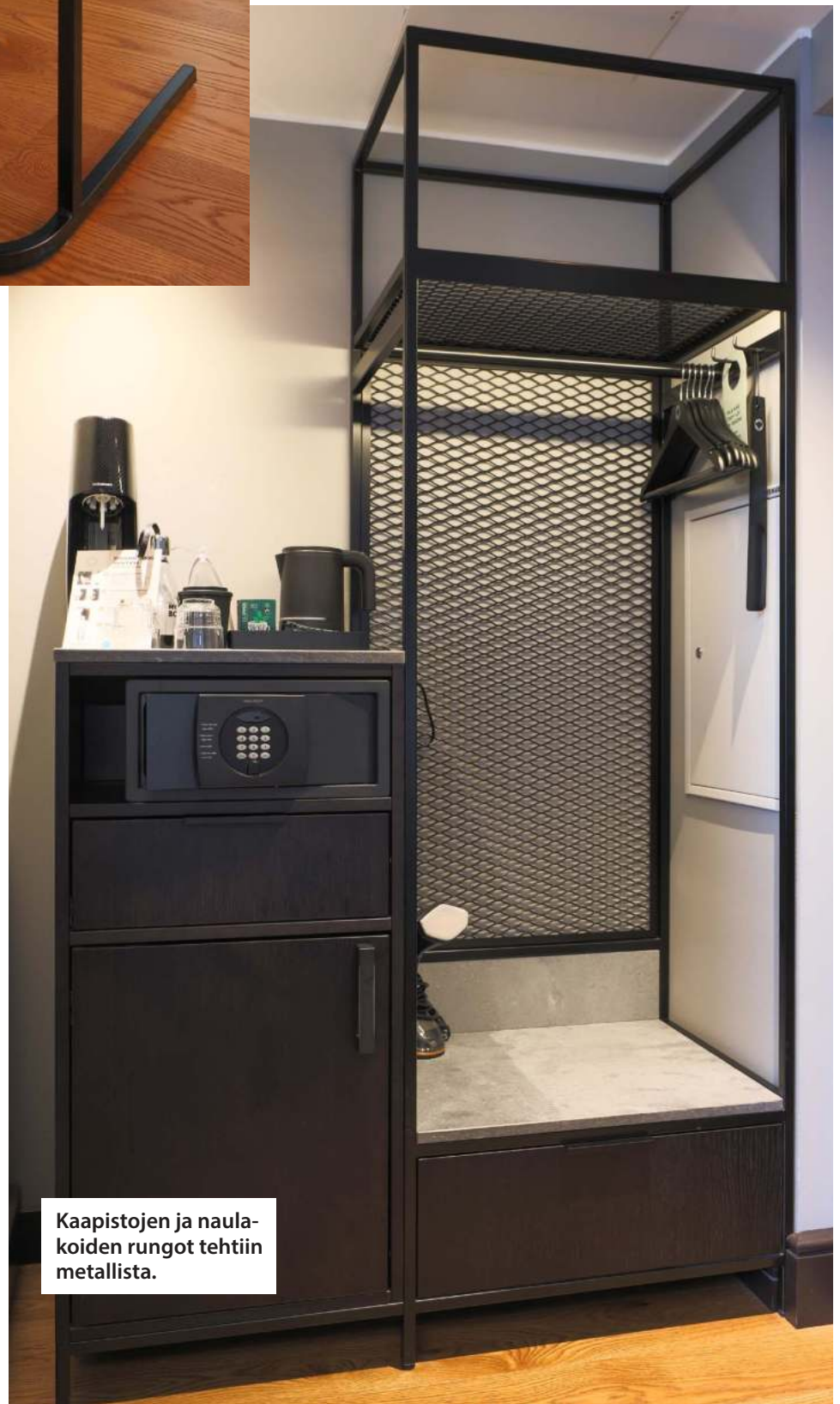
Sähkötekniikka piiloon.



on hieno, mutta muutosrakennushanke tarjosi luonnollisesti omat haasteensa kalusteiden kokonaisurakoinnista vastanneelle Kaluste-Kolmiolle.

"Monessa paikassa kalustepiirustuksiin piti tehdä muutoksia, kun vanhassa talossa olikin tolppa edessä tai muita esteitä kalusteiden tiellä", kertoo Kaluste-Kolmion toimitusjohtaja **Jarno Möttönen**.

Kaluste-Kolmio jatkoi Helsingissä jo uuteen hotellikohteeseen Radisson Rediin, ja tilasi Mittametallilta siihenkin kalusteiden metalliosia.



Kaapistojen ja naulakoiden rungot tehtiin metallista.



Pallet Masterin hallissa lavapinoajien rungot kootaan valmiiksi ja niihin tehdään sähkö- ja paineilma-asennukset, kertoo Jussi-Mikko Makkonen.

Pallet Master luo turvaa ja järjestystä

Mittametalli valmistaa Ferroplanille lavapinoajien runkoja. Markkinat ovat kasvussa niin Euroopassa kuin kotimaassakin.

ORIMATTILASSA toimivan Ferroplan Oy:n slogan on ytimekäs ja kaiken kertova: "Ei mitään rimpuloita". Sana tulee raudaksi yrityksen lavapinoajaosaston Pallet Masterin hallissa Mittametallin ja Ferroplanin valmistamien jyhkeiden lavapinoajarunkojen muodossa.

Trukkilavat ovat keskeisiä materiaalin käsittelyn rakennuspalikoita, ja nuo palikat on nykyään pakko pitää hyvässä

järjestyksessä. Ferroplanin Pallet Master -osasto valmistaa lavapinoajia, joiden avulla järjestystä luodaan.

Pallet Masterin tuotannosta jo noin 65 prosenttia menee vientiin. Suurin kasvu onkin näkyvässä juuri Euroopan markkinoilla.

"Liikevaihdon tuplaamisen pitäisi olla aika helppo asia", tuumii Pallet Masterin liiketoiminnan johtaja **Jussi-Mikko Mak-**

konen ja silmäilee pinoajarunkoja, jotka on koottu Mittametallin valmistamista osista.

Heinolassa valmistetut rungon osat kootaan ja viimeistellään Orimattilassa asentamalla niihin muun muassa sähkö- ja paineilmatekniikka.

Ferroplan on Suomen johtava kappale- ja massatavaran käsittelyyn kuljetinratkaisuja suunnitteleva ja valmistava yritys.



Tuomas Partanen (vas.) ja Miko Lindgren pinoavat Mittametallin jauhemaalaaon uunista tulleita Pallet Masterin osia.

KUVA: FERROPLAN



Ferroplanissa korostetaan, että Pallet Masterin avulla selkävammoista johtuvien sairaspotenssien riski vähenee huomattavasti, kun lavoja voidaan käsitellä ergonomisesti lavapinoajalla.

Lavapinoajilla voidaan pinota esimerkiksi 25 lavaa päällekkäin, jolloin varaston kaikki tilat saadaan hyötykäyttöön.

"Lavapinoajien ykkösprioriteetti on työergonomian kasvamisesta syntyvä työtaturmien väheneminen. Toinen merkittävä asia on lavojen materiaalihävikki", Makkonen kertoo.

"Kun tavara tuodaan sisälle varastoon, tyhjät lavat saadaan järjestettyä siisteihin pinoihin."

"Suurten logistiikkatalojen tuotantoketjuissa lavoille on suunniteltu selkeä kiertojärjestelmä", Makkonen kertoo.

Pallet Master valmistaa erilaisia lavapinoajamalleja.

"Monissa malleissa on paljon samaa, mutta esimerkiksi nostokorkeudet tai muut mitat vaihtelevat. Ja me teemme myös täysin mittailaitteita."

Yhteistyö Mittametallin kanssa on Jussi-Mikko Makkosen mukaan mennyt oikein hyvin.

"Jos on huolia tai murheitä juttelemme

avoimesti ja teemme tarvittavat muutokset", Makkonen sanoo.

"Ja kyllä minä liputan sille, että tilataan mieluummin omalta seutukunnalta. On tärkeää, että yhteistyökumppani on lähellä. Heinolassa on helppo käydä juttelemassa paikan päällä."

MITTAMETALLISSA lavapinoajat ovat varsin mieluisia työkohteita myös tuotteiden vientimyynnin ansiosta.

"Suomessa on tietyn kokoiset ostajapiirit ja aina kun lähdetään ulkomaille, niin määrät kasvavat, joka on hienoa", sanoo myyntijohtaja **Ville Nurkkala**.

"Isompien määrien tekemisessä hyvää on myös se, että tuotteita voidaan kehittää koko ajan. Teemme usein asiakkaidemme suunnitelmiin kehitysehdotuksia, joiden ansiosta tekeminen on sujuvampaa ja laskutushinnat pienemmät. Ferroplanin Jussi-Mikko Makkoselle ehdotuksemme ovat aina olleet tervetulleita", Nurkkala sanoo.

Yksi meistä

Nimi: Ville Nurkkala

Ikä: 43 vuotta

Tehtävä: Myyntijohtaja

Työura: Mittametalli tuli minulle tutuksi jo toimiessani tuotantopäällikkönä mm. myymäläkalusteita valmistavalla ITAB Finland Oy:llä. Muistan hyvin kun tilasin sisääntuloporttien kaidepylväitä juuri Mittametallista, koska saimme tuotteet täältä jatkokehitettyinä ja maalattuina. Yhteyshenkilöni täällä oli **Jukka Merikari**, ja yhteistyömme kasvoikin aika isoksi.

ITABilta siirryin projektipäälliköksi Kavika Oy:lle, joka valmistaa kalusteita myös luksusluokan risteilyaluksiin. Oli erittäin opettavaista työskennellä Norjassa projektissa, jossa aivan kaikki tuotteet valmistetaan itse rosterista ja jokainen kaluste on täysin yksilöllinen. Norjassa oli hyvä olla näkemässä paikan päällä mihin tuotteet asennettiin.

No sitten tuli korona-aika ja laivateollisuus hiljeni. Siirryin taas eteenpäin, ja eräänä päivänä sain puhelun Mittametallista. Minua pyydettiin käymään täällä Mittametallissa juttusilla. Siitä palaverista lähtien olen ollut mittametallilainen.

Haasteet: Meillä Mittametallissa on paljon asiakkaita ja valtavasti erilaisia tuotteita. Tässä työssä on erittäin tärkeää oppia tuntemaan asiakkaat ja heidän tavoitteensa tuotteiden suhteen.

Päämäärämme on paitsi tehdä asiakkaille mahdollisimman laadukkaita tuotteita, saada asiakkaat ymmärtämään meidän vahvuutemme myös suunnittelutyössä. Haluamme tarjota omaa suunnittelutyötämme siksi, että tuotteiden valmistus tapahtuu aina parhaalla mahdollisella tavalla nykyaikaista valmistustekniikkaa ajatellen.

Tavoitteet: Haluan olla tekemässä Mittametallista ison yrityksen, joka tunnetaan nykyistä paremmin. Aikaisemmasta työurasta johtuen tiedän kuinka arvokkaana pidetään Mittametallin mallia, jossa on sananmukaisesti kaikki palvelut saman katon alla. On todella iso kilpailuetu, että meillä on samassa hallissa suunnittelu, levynkäsittely, putkilaser, hitsausrobotit, käsihitsaus, maalaamo, pakkaamo ja lähettämö.

Meidän pitää pystyä tekemään Mittametallista vahvempi, näkyvämpi ja suurempi.

Vapaa-aikana harrastan: Viikonloppuisin tykkään retkeillä ja viettää muutenkin aikaa luonnossa. Metsässä oleskelu todella rauhoittaa ja tekee hyvää heptisen työviikon jälkeen.

Toinen mieluisa harrastus on kitaransoitto. Kun aloittelin kitaransoittoa opettelini heviriffejä, mutta nykyään soittoni on painottunut akustiseen. Olen oppinut arvostamaan hyvän melodisen biisin rakennetta.

Parit sanoituksekin olen tehnyt omiin sävellyksiin.

Meidän talossa on muitakin musiikin harrastajia ja voisi olla tosi hauskaa, jos mittametallilaisilla olisi oma bändi!

Yksi meistä on Mittarin vakiopalsta, jolla aikaisemmin on esitelty myyntiasistentti, kokoojanija, särmääjä ja vuorovastaava.

Meidän väki virkistyy töissä ja vapaa-ajalla



Elokuun viimeisenä päivänä juhlistimme tehtaalla koko joukolla kesäkuisen auditointimme lopputulosta! Kakku oli asianmukainen.



Pam ja räiskis! Heinolassa on helppo käydä harrastamassa värikuulapeliä, sillä Mittametallin naapurissa sijaitsee Päijät-Hämeen Paintball ry:n kenttä, jossa yhdistyvät metsämaasto ja aukealle rakennetut suojat. Hauskaa oli!



Tapu Kolehmainen
Henkilöstöpäällikkö
Puh. 040 094 7374

Yhteinen vastuumme

OLEN istunut kesän aikana ulkona auringosta nautiskellen tai tiikusadetta väistellen, sisällä kahvikupin ääressä tai työpisteen konehurinassa. Istumiseen on useampi tunti vierähtänyt tuotannon henkilöiden kahdenkeskisissä keskusteluissa, tutustuen ja filiksiä haistellen.

Viereisellä sivulla tämän lehden mittametallilainen, myyntijohtajamme **Ville**, kertoo tekstissään seuraavaa: "Meillä Mittametallissa on paljon asiakkaita ja valtavasti erilaisia tuotteita. Tässä työssä on erittäin tärkeää oppia tuntemaan asiakkaat ja heidän tavoitteensa tuotteiden suhteen."

Samat asiat pyörivät mielessäni, henkilöstöpäällikön roolissa. Erittäin tärkeää on oppia tuntemaan oma henkilökuntamme, heidän osaamisensa, mielenkiinnon kohteensa ja henkilökohtaiset tavoitteensa. Meitä mittametallilaisia on yli neljäkymmentä erilaisissa tehtävissä, ja me kaikki tulemme eri lähtökohdista, erilaisin ajatusmaailmoin ja asentein.

TEIMME keväällä työhyvinvointikyselyn vakuutusyhtiö Elon kanssa. Juurikin tämän kyselyn analysointi viritti nämä mielenkiintoiset keskustelut, jotka toivat uusia katsontavinkkeitä sekä hyviin että vielä kehitettäviin asioihin.

Onko meillä sitten kehitettävää? Maailma ei ole vielä valmis, ei myöskään Mittametalli.

Esimerkiksi "kannamme vastuuta yhdessä" esiintyi useassa keskustelussa ja näimme sen niin monesta eri kulmasta. Se liitettiin usein laatuun ja laatupoikkeamiin, vaikka se sisältää paljon muutakin.

EMME tule ajatelleeksi, mutta yhdenkin roskan nostaminen lattialta lajitteluohjeiden mukaiseen astiaan, on juuri tuota yhteisen vastuun kantamista siisteyden, viihtyisyyden ja ympäristön kannalta.

Lavojen merkitä, lainattujen työkalujen palauttaminen, oman työpisteen siisteys – kaikki pienetkin työt ovat arvokkaita työyhteisön toimivuuden ja työturvallisuuden kannalta. Epäkohtien ja turvallisuusriskien esiintuominen on tärkeää ja kaikkien velvollisuus yhteisen vastuun kantamisessa.

Kuulluksi ja nähdyksi tuleminen on yksi ihmisen perustarpeista. Työyhteisössä sen voi toiselle tarjota niinkin helposti kuin hymyllä ja tervehdyksellä – huomiseen!

KAIKKI PALVELUT SAMAN KATON ALLA

Suunnittelemme ja valmistamme
osat ja kokonaisuudet omassa hallissa
Heinolan Hevossaassa

SUUNNITTELU

Suunnitteluosastolamme on käytössä kolme Solidworks 3D suunnittelu- ja mallinusohjelmistoasemaa.

PUTKILASER

BLM Adige LT Fiber putkilaserillamme teemme putken katkaisun, aukotukset, kohdistukset ja osatunnistusmerkinnät eri materiaaleille.

LEVYTYÖT

Levytyöille meillä on Prima Powerin kombi-kone ja kuitulaser, joka leikkaa rautaa 25 milliin saakka. Lisäksi on neljä särmäyspuristinta.

HITSAAMO

Hallissamme on kaksi kääntöpöydällä varustettua hitsausrobotia ja hitsauskadullamme kahdeksan MIG- ja TIG käsityöasemaa.

MAALAAMO

Automaattiradalla varustettua pulverimaalaamoamme täydentää käsimaalauspiste erikoisväreille ja käsi-maalaukselle.

KOKOONPANO

Kokoonpano-osastoltamme asiakas saa halutessaan täysin valmiin tuotteen omissa tuotepakkauksessaan.



Jari Kolehmainen
Toimitusjohtaja
040 501 4060



Ville Nurkkala
Myyntijohtaja
050 409 0485



Matti Mikkonen
Projektimyynti
050 466 4367



Jukka Merikari
Myynti, teollisuus
040 567 2776



Pia Suominen
Myynti
050 599 9103



Mari Mikkonen
Myynti
050 439 9390



Tapu Kolehmainen
Myynti
040 094 7374

Sähköpostiosoitteemme ovat muotoa etunimi.sukunimi@mittametalli.fi

MITTAMETALLI OY | SAARELANKATU 4, 18100 HEINOLA | PUH. 010 526 3710 | MYynti@MITTAMETALLI.FI | WWW.MITTAMETALLI.FI