

# MITTARI

MITTARI ON MITTAMETALLI OY:N ASIAKASLEHTI

mittametalli.fi



MEIDÄN  
TEHTAASSA  
TAPAHTUU

NÄHDÄÄN  
ALIHANKINTA-  
MESSUILLA!

MITTAMETALLI



## Mari ja Sami edustavat Mittametallia lehdessä ja messuosaston mediaseinillä

Mainiot mittametallilaiset Mari ja Sami kutsuvat kansikuvallaan tänä vuonna asiakkaitamme lukemaan Mittari-lehteä ja toivottavat vierailijat tervetulleiksi Mittametallin osastolle Tampereen Alihankinta-messuille. Käykää ihmeessä juttelemassa osastollamme A1320!

## Lehden sisältö

### Sivut 4–6

Mittametallin toimitusjohtaja vaihtui

### Sivu 7

Terveiset Hampurin merimessuilta

### Sivut 8–9

Olli Kuikka auttaa kohti vihreyttä

### Sivut 8–9

Toimenpiteet kohti puhdasta energiaa

### Sivut 10–13

Hieno yhteistyö K-Raudan kanssa

### Sivu 14

Yksi meistä: Risto Pettisen ura ja harrastukset

### Sivu 15

Ville Leppänen poistaisi päällekkäisen työn



## Alihankinta-messut – Mittametallin osasto A1320

1.–3.10. 2024 Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa



Jari Kolehmainen  
Yrittäjä



Marko Kojo  
Toimitusjohtaja



Jarmo Muukkonen  
Myyntipäällikkö



Tapu Kolehmainen  
Projektipäällikkö



Mari Mikkonen  
Projektipäällikkö



Ville Leppänen  
Suunnittelija

Tervetuloa uusitulle osastollemme!

## MITTAMETALLI



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

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



Mittametallin johtamisjärjestelmä ja prosessit on auditoitu ISO9001 ja ISO14001 standardien perusteella.

luotettava  
kumppani®

## MITTARI

Mittari on Mittametallin asiakasjulkaisu, joka ilmestyy perinteisesti syksyllä Tampereen Alihankinta-messujen alla.



ClimateCalc CC-000084/FI  
PunaMusta Magazine

Mittarin toteutus: Arto Forsblom



Jari Kolehmainen on Mittametallin perustaja ja pääosakas. Hän on toiminut yrittäjänä koko aikuiselämänsä.

## Kyky toteuttaa on kaikki kaikessa

**MITTAMETALLIN** monet kehitysprojektit ovat tuottaneet tulosta ja yritys on tällä hetkellä vahvempi kuin koskaan. Viime vuonna tehtaamme johtamisjärjestelmät ja prosessit auditointiin ISO9001 ja ISO14001 standardien perusteella. Meille tärkeää on, että laadun ylläpitäminen on osa jokapäiväistä arkea, samoin kuin prosessi, jolla kehitämme laatuamme koko ajan yhä korkealuokkaisemmaksi.

Menestyvälle yritykselle tärkeää on hallittu, omaehtoinen kehitys. Me ymmärrämme mitä meidän pitää kehittää ja teemme niissä asioissa tuloksellista kehitystyötä.

Yksi viime vuoden kehitysprojekteistamme oli toimitusvarmuuden kasvattaminen. Teimme työkalut sen osa-alueen parantamiseen ja asia sisäistettiin tehtaalla kokonaisvaltaisesti. Sopimusvalmistustoiminnassa, usein tuote, aikataulu tai jokin muu muuttuu. Aina ei ole ihan helppoa määritellä mikä oli onnistunut ja mikä ei. Vuoden aikana olemme saaneet toimitusvarmuutta kasvatettua kiittävästi.

**YRITYKSEN** kehittyminen ei ole itsestään selvää kun tietää miten vaikeassa maailmanajassa elämme. Venäjän laittoman hyökkäyssodan aloittaminen Ukrainaan oli osaltaan vaikuttamassa – monien muiden asioiden lisäksi – teräksen hinnan todella korkeaan nousuun ja suuriin hintavaihteluihin. Venäjä, Valko-Venäjä ja Ukraina ovat perinteisesti olleet suuria terästuottajia. Pakotteet ja tuotannon häiriintyminen näkyivät maailmanmarkkinoilla teräksen hintojen nousuna.

Rakennusala on elänyt ahdingossa, kun uusien kohteiden rakentaminen on vähentynyt ja hintataso kasvanut mun muassa korkojen nousun myötä. Valtava määrä alan yrityksistä on ajautunut konkurssiin.

Rakennusalan tilanne on näkynyt myös meidän toiminnassamme. Mutta Mittametallin yksi keskeinen vahvuus on se, että meillä on asiakkaita usealta toimialalta. Tapa toimia on ylläpitänyt joustavuutta reagoida tilanteisiin nopeasti.

Meillä on hallissamme monipuolinen konekanta, jonka kehittäminen on jatkuva prosessi. Tänä vuonna ohjelmassamme on mm. automaatioinnin tuominen särmäykseen sekä uudistuksia hitsausosastollamme ja kappaleiden hiontaan.

**MINULLE** henkilökohtaisesti ratkaisujen etsiminen ongelmakohtiin ja asioiden jatkuva kehittäminen ovat sydämen asioita. Työkaluina ovat uteliaisuus, oivallukset, syvemmälle kaivaminen ja joskus jopa ns. "tyhmit kysymykset". Ne saattavat herättää oikeaa keskustelua ja avata ovia uudenlaisiin ratkaisuihin.

Vuosia sitten leikkasin Helsingin Sanomista talteen otsikon, jonka teksti on "Kyky toteuttaa on kaikki kaikessa". Olen liimannut leikkeen työhuoneeni oven liikennevalojen alle muistutamaan päivittäin tämän viisauden tärkeydestä.

Yritys joka vain jahkailee, jää kehityksessä jälkeen. Asioiden on tapahduttava ja kehityksen on oltava jatkuvaa.

Siksi Mittametallilla on juuri nyt ohjelmassa kehityshankkeita, joiden toteutuessa voimme palvella asiakkaitamme entistä paremmin ja kasvaa entistä vahvemmaksi.

Heinolassa syyskuussa 2024

# VAHDIN VAIHTO

Mittametalli Oy on saanut uuden toimitusjohtajan. Uusi kapteeni Marko Kojo on johtamisen ammattilainen ja myös yrityksen osakas. Mittametallin perustaja Jari Kolehmainen siirtyi kehitystehtäviin.

**MITTAMETALLIN** johtoon tuli entistä enemmän voimaa jopa ihan uudenlaiseen kasvuun, kun **Marko Kojo** aloitti toimitusjohtajana ja **Jari Kolehmaisen** aika vapautui tuotteiden ja tuotannon kehitystehtäviin.

Kojon tulemiseen taloon liittyy myös yhtiön omistajuuden selkiyttäminen. Kolehmainen jatkaa edelleen pääosakkaana, mutta Kojo on hankkinut omistukseensa talon ulkopuolella olleet osakkeet.

”Kaikki osakkeet ovat nyt saman katon alla ja työskentelevät yhtiön hyväksi”, kuvaa Kolehmainen tilannetta.

Marko Kojo on yritysjohtamisen ammattilainen. Hänen työhistoriansa koostuu monipuolisesti liiketoiminnan erilaisista tehtävistä.

**KOLEHMAISEN** luottamus Kojon ammattitaitoon on vahva.

”Johtaminen on ihan oma ammatti, joka täytyy osata, että yritys menestyy. Marko on siinä kovan luokan ammattilainen.”

”Hän osaa hallita yritystä, hän seuraa että prosesseja noudatetaan ja tehdään asiat kuten on sovittu. Marko seuraa kehitystä ja kehittää yritystä, ja osallistuu myös myyntiin.”

Jari Kolehmaisella on takana pitkä ura yrittäjänä. Hän sai syntyessään yrittäjän geenit ja aloitti työt metalliteollisuudessa jo 1970-luvulla.

Vuodesta 1976 hän on omistanut osak-

**”Olipa maailman taloustilanne mikä tahansa, tärkeintä on oman näkemyksen toteuttamien ja sen aikaansaaminen mihin usko.”**

JARI KOLEHMAINEN  
Yrittäjä

**Mittametalli Oy**

keita yrityksestä, jossa on ollut töissä.

Ja nyt hän kokee olevansa urallaan tiettyssä vaiheessa.

”Olen päättänyt keventää omaa työtäni. Mutta en aio häipyä mihinkään”, Kolehmainen sanoo.

”Ehkä työnkuva muuttuu sillä tavalla, että tuotekehitys, tuotannonkehitys ja myynti pysyvät lähellä. Minun titteli muutui yrittäjäksi ja Markon toimitusjohtajan rooli tulee olemaan myynti- ja hallintopainotteinen.”

**63-VUOTIAS** Kolehmainen kertoo ajatelleensa, että ”varsinkin yrittäjän kokonaisvaltaisesta työstä äkkiä eläkkeelle

jääminen on pahasta”.

”Olen järkeillyt niin, että pudotan tänä vuonna työviikon nelipäiväiseksi ja ensi vuonna kolmpäiväiseksi. Ja sitten saatan jäädä vaikka kokonaan eläkkeelle”, hän kertoo.

”Mutta niin kauan kun minua ei potkita täältä ulos, ehkäpä käyn täällä työasioissa myös vuosienkin päästä, koska ihminen tarvitsee haasteita. Koen edelleen älyttömän mielenkiintoiseksi sen, miten pystymme ratkaisemaan asiakkaiden haasteita. Se on minulle hengenravintoa.”

**YRITTÄJÄN** uransa aikana Kolehmainen on nähnyt talouden monet nousu- ja laskukaudet, ja kertoo aina johtaneensa yritystään eteenpäin oman näkemyksensä avulla.

”Olipa maailman taloustilanne mikä tahansa, tärkeintä on oman näkemyksen toteuttamien ja sen aikaansaaminen mihin usko. Se on paljon isompi asia kuin se, mitä uutisista tulee.”

”Minulla on kokemusta tästä asiasta esimekiksi vuoden 1992 laman ajalta. Silloisen yrityksemme liikevaihto kasvoi joka vuosi 15–20 pinnaa, vaikka kansantalous putosi. Uskon edelleen siihen, että jos tekee oikeita asioita, silloin käytännössä ottaa markkinaosuutta muilta”, Jari Kolehmainen toteaa.

MARKO KOJON HAASTATTELU SIVULLA 6



Mittametallin toimitus-  
johtaja Marko Kojo ja  
yrittäjä Jari Kolehmainen.

# Marko Kojolla on vahva kokemus liikkeenjohdosta

Esitimme seitsemän kysymystä Mittametallin uudelle toimitusjohtajalle Marko Kojolle. Mittarille paljastui kunnianhimoinen yritysjohtaja, joka ei pelkää haasteita.

**Toimitusjohtaja Marko Kojo, aloitit muutamia kuukausia sitten johtamaan Mittametallia. Minkälainen on työhistoriasi?**

Työhistoriani koostuu etupäässä pörssi- ja perheyhtiöiden liiketoiminnan kehitystehtävistä, myynnin johtotehtävistä sekä liikkeenjohdon tehtävistä niin kotimaassa kuin ulkomaillakin.

**Mistä päin olet kotoisin ja oletko jo heinolalainen?**

Olen alun perin lahtelainen. Työt veivät 90-luvun loppupuolella pääkaupunkiseudulle, jossa vierähti 20 vuotta. Lahti kuitenkin on ollut aina se kotikaupunkini, jonka vuoksi oli luonnollista palata takaisin tuttuihin toimiviin maisemiin.

Heinola sijaitsee lyhyen matkan päässä Lahdesta, joten Mittametallin ja Lahden välillä liikkuminen on vaivatonta.

**Onko sinulla kauan ollut "haku päällä" sopivan yrityksen suhteen?**

Minua on kiehtonut aina liiketoiminnan kehitystehtävät, asiakaskohtaukset sekä yrittäjäyys. Viimeksi mainittu on kuitenkin aina ollut se eniten intohimoa ammentava asia.

Olen etsinyt minulle sopivaa yritystä jo jonkin aikaa. Nyt Mittametallin myötä on avautunut mahdollisuus olla osana innovatiivista tiimiä ja vaikuttaa yrityksen tulevaisuuteen.



Marko Kojo kertoo päätyneensä Mittametalliin aktiivisten sattumusten kautta.

**"Mittametallin myötä on avautunut mahdollisuus olla osana innovatiivista tiimiä ja vaikuttaa yrityksen tulevaisuuteen."**

MARKO KOJO  
Toimitusjohtaja  
Mittametalli Oy

**Miten päädyit Mittametalliin?**

Aktiivisten sattumien kautta. Yhteydenotot ja keskustelut monien eri henkilöiden ja tahojen kanssa johtivat minut lopulta keskusteluun yrityksen perustajan **Jari Ko- lehmais**en kanssa ja hyvällä tiellä olemme olleet siitä lähtien.

**Mitkä ovat mielestäsi Mittametallin tärkeimmät vahvuudet, jotka saivat sinut luottamaan yritykseen?**

Mittametallin vahvuuksia ovat laaja asiakaskunta monelta eri teollisuuden alalta, nykyaikainen ja tehokas tuotantokoneisto sekä asiansa osaavat ihmiset.

Asiakaslähtöiset innovatiiviset ratkaisut ja kestävä kehitys ovat myös keskeisiä tekijöitä palvelemaan asiakkaidemme ja yhteistyökumppaneidemme tarpeita.

Yrityksen kyky kehittää uusia tehokkaita toimintatapoja, tuotteita sekä palveluita varmistaa, että pysymme kilpailukykyisinä alati muuttuvilla markkinoilla.

**Suomen Pankki ennusti kesällä, että talous elpyy nopeammin, jos kulutus ja vienti kasvavat. Nyt ovat korot tulleet hieman alaspäin. Minkälaisena näet suomalaisen metallialan alihankintayritysten näkymät lähitulevaisuudessa?**

Kotimaisen metalliteollisuuden näkymät ovat jatkossa paremmat, toki niihin liittyy myös haasteita. On sopeuduttava muutuneisiin markkinoihin ja hyödynnettävä uusia teknologioita.

Yritysten investoinnit automatisaatioon sekä kehittämällä ympäristöstävällisempiä tuotantotapoja auttavat erottautumaan sekä parantamaan kilpailukykyä.

Markkinoilla aktiivisesti toimivat yritykset löytävät kyllä keinot haasteiden nujertamiseksi.

**Viereisellä sivulla kerrotaan, että veit Mittametallin Saksaan meriteollisuusmessuille. Mitkä ovat syyt, että uskot Mittametallin vientimahdollisuuksiin?** Mittametallin kyky hoitaa kansainvälisiä asiakasprojekteja menestyksekkäästi on vahvistanut ajatusta vientimarkkinoiden laajentamisesta.

Toimintatapamme on todennettu käytännössä tehokkaaksi, joten siltä osin olemme luottavaisia konseptin toimivuudesta. Toimintamme korkea laatu sekä kilpailukyky luovat perustan menestyksen mahdollisuudelle, tietenkin yhteistyössä kumppaneidemme kanssa.



Hampurin messu- ja kongressikeskuksessa järjestetyn tapahtuman suurin yksittäinen kävijäryhmä tuli varustamoista.



Mittametallin esittelytiski Ladecin organisoimalla yhteisosastolla Hampurin SMM-messuilla

## Mittametalli oli mukana Saksan merimessuilla

Yli 2 000 näytteilleasettajaa esitteli toimintaansa Hampurissa

"Hampurin SMM meriteollisuus-messuille osallistuminen tarjosi Mittametallille mahdollisuuden tavata potentiaalisia kansainvälisiä asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Euroopan kasvava markkina teollisuustuotteille luo hyvät mahdollisuudet liiketoiminnan laajentamiseen", toteaa Mittametallin toimitusjohtaja **Marko Kojo**, joka esitteli Mittametallia syyskuussa SMM Hamburg -messuilla.

Merenkulkualan johtavat mes-  
sut kokosi yhteen alan asian-

tuntijat keskustelemaan haasteista, esittelemään uusia innovaatioita ja rakentamaan yhteistyötä uusien tai jo olemassa olevien yhteistyökumppaneiden kanssa.

Ohjelmatarjonta piti sisällään esityksiä, paneelikeskusteluja sekä verkostoitumistapahtumia.

Meriteollisuus on yksi Mittametallin toiminnan kulmakivi. Mittametalli on valmistanut tuotteita lähes kaikkiin Turun Mayerin telakalta valmistuneisiin luksusluokan risteilyaluksiin.

# Kohti kestävämpää teollisuustuotantoa

## Insinööri Olli Kuikan kartoitus auttaa Mittametallia pienentämään yrityksen päästöjä

**MITTAMETALLILLE** tehdään parhaillaan hiilijalanjäljen kartoitusta ja laskentaa. Työtä tekee kiertotalouden maisteriohjelmaa LUT-yliopistossa opiskeleva insinööri **Olli Kuikka** diplomityönään. Työ valmistuu vielä tämän vuoden aikana.

”Mittametallissa haluttiin tehdä hiilijalanjäljen kartoitus, vaikka laki ei yritystä siihen vielä velvoita” toteaa Mittametallin toimitusjohtaja **Marko Kojo**.

”Suomessa laki velvoittaa suuria yrityksiä – esimerkiksi pörssiyrityksiä – raportoimaan vastuullisuudestaan, mikä sisältää myös hiilijalanjäljen laskennan”, Kojo jatkaa.

”Hiilijalanjälkilaskenta ei ole vain tekninen prosessi, vaan se on myös strateginen työkalu, joka auttaa yrityksiä ja yhteisöjä tekemään tietoisia päätöksiä ympäristövaikutustensa vähentämiseksi. Mittametalli tarjoaakin jo asiakkailleen tuotekoh-

taista hiilijalanjälkilaskentaa, joka auttaa ymmärtämään ja vähentämään tuotteiden ympäristövaikutuksia”, Kojo sanoo.

Käytännössä Olli Kuikan työhön on kuulunut erittäin paljon laskelmiin kuuluvan aktiviteettidatan keräämistä tehtaan eri toiminnoista. Päästöt luokitellaan GHG-protokollassa kolmeen päästöluokkaan (Scope1–3) sen mukaan, miten lähellä yritystä päästöt syntyvät ja voiko yritys siis vaikuttaa näiden päästöjen syntymiseen.

**KUN DIPLOMITYÖ** valmistuu ja tulokset ovat nähtävillä, miten yritys voi vaikuttaa päästöjen pienentämiseen?

”Laskelma tulee olemaan hyvä lähtökohta sille, että halutaan saada aikaan parannusta”, Kuikka sanoo

”Päästölähteiden tunnistaminen on kaikista tärkeintä. Kun saadaan selville mitä päästöjä syntyy ja mistä lähteistä, sen jälkeen voidaan selvittää mihin asioihin yritys itse voi vaikuttaa”, Kuikka kertoo.

”Tutkimuksen yksi osa-alue on luoda kehityssuunnitelma, eli kartoittaa millä osa-alueilla voitaisiin tehdä muutoksia, parannuksia. Mukana on esimerkiksi tarkastelua mitä muualla on tehty, kuinka toimet sopisivat Mittametallille ja kuinka tavoitteita voidaan viedä pidemmälle.”

Aivan kaikkiin asioihin yritykset eivät voi itse vaikuttaa.

”Esimerkiksi uusiutuvaan energiaan siirtymisen nopeuttaminen vaatii valtakunnan tason poliittisia päätöksiä. Kun energiantuotannon verkosto muuttuu vähäpäästöisemmäksi, se vaikuttaa luonnollisesti myös yritysten päästöihin.”

**MITEN MITTAMETALLIN** asiakkaat hyötyvät diplomityöstä?

”Kun tarkastellaan ja tunnistetaan päästölähteitä, syntyy mahdollisuus vähentää päästöjä. Siitä voi seurata kustannussäästöjä esimerkiksi energia- ja resurssitehokkuuden kasvun myötä. Kun tietyt prosessit tehostuvat, koko ketju hyötyy.”

Olli Kuikka korostaa, että vastuullisuuskysymykset ovat yrityksille tärkeitä kilpailutekijöitä.

”Varsinkin isommat yritykset katsovat ovatko yhteistyökumppanin ympäristöasiat kunnossa. Uskon, että tämä työ vahvistaa Mittametallin kilpailukykyä, ja luonnollisesti tämä parantaa Mittametallin brändiä.”

Yrityksen tekemät toimenpiteet vaikuttavat myös investointien rahoitukseen.

”Kun yritys on tehnyt keskeisiä toimenpiteitä, rahoituksen saaminen helpottuu ja lainaehdot paranevat.”



Mittametallin tehdashalli on periaatteessa uutta vastaavassa kunnossa.

## Halliin tehty energiaremontti säästää rahaa ja luontoa

**MITTAMETALLI** ottaa huimia askelia kohti vihreyttä. Tehdashallin kokonaisvaltaisesti energiaremontista merkittävä osa on jo valmistunut.

Yrittäjä **Jari Kolehmainen** esittelee



## Mittametallissa lasketaan kaikki päästöluokat

**SCOPE 1** sisältää yrityksen tuottamat suorat päästöt. Näitä ovat yrityksen toiminnan päästöt kohteista, jotka yritys omistaa tai joita se kontrolloi, kuten oman tehtaan sekä omien tai leasingautojen päästöt.

**SCOPE 2** sisältää energiankäytön epäsuorat päästöt. Tämä tarkoittaa yrityksen ostaman energian, lämmön tai jäähdytyksen tuottamisesta aiheutuvia epäsuoria päästöjä. Päästöt syntyvät raportoivan yrityksen energiankäytöstä, mutta vapautuvat sen kontrolloimien tilojen ulkopuolella.

**SCOPE 3** kattaa kaikki muut epäsuorat päästöt, joista yritys on vastuussa koko toimitusketjussa.

Mittametallin tehdashallissa poseeraavalla Olli Kuikalla on takana työntäyteinen kesä. ”Diplomityöstä tulee varsin kattava ja suurin osa kesästä menikin työpöydän ääressä laskelmia tehden ja tekstiä kirjoittaen. Lopputyön parissa hikoilun lisäksi on onneksi löytynyt aikaa myös kesän viettoon siirtolaputarhamökillä oleillen ja ahertaen”, Kuikka kertoo.

viime aikoina tehtyjä uudistuksia.

”Halliin asennettiin kolme vesi-ilmalämpöpumppua, rakennettiin lämmön talteenottojärjestelmä ja uusittiin taloauto-maatio. Tämä osuus remontista valmistui toukokuussa.”

”Pääsimme jo kesän aikana hyödyntämään uudistuksia, sillä normaalisti olemme käyttäneet öljyä maalaamon pesuveden lämmitykseen, mutta kesän ajan siihen on voitu käyttää prosessissa syntyvää hukkalämpöä. Öljyn kulutus on ollut koko kesän ajan pyöreä nolla”, Kolehmainen kertoo.

Ilman uudistusta öljyä olisi kesällä kulunut satoja litroja.

**JATKOSSA** lämmöntalteenotto lämmittää koko kiinteistöä. Isommat uudistuksen vaikutukset tulevatkin näkyviin vasta talven aikana.

”Odotamme, että talvella öljyä kuluu vain huippukuormissa kovilla pakkasilla.”

Tehtaalla on aikaisemmin kulunut öljyä 50 000–70 000 litraa vuodessa.

Heinolan Hevossaarella sijaitseva Mittametallin halli on suuruudeltaan noin 4700 neliötä.

Teollisuushalli on valmistunut 1990-luvulla. Viime vuosien aikana halliin on tehty lukuisia remontteja ja uudistuksia.

”Ovet on uusittu ja valaistus on uusittu vähän sähköä kuluttaviin led-valoihin. Rakennus on periaatteessa uutta vastavassa kunnossa”. Kolehmainen kertoo.

Vain katto alkaa olla elinikänsä päässä, ja sekin uusitaan ensi syksyn ja kevään aikana. Kun kattoremontti on tehty, katolle asennetaan aurinkopaneelit.

”Sen jälkeen meillä on puhdas energia, eikä tarvitse maksaa edes sähkönsiirtomaksuja.”

K-Raudan konseptien kehityspäällikkö Christina Holopainen pitää kädessään moottorisahahyllyä, jonka asennuskulma on säädettävissä. Tämänkin tuotteen yksityiskohdat ovat syntyneet neuvottelussa yhdessä Mittametallin Jari Kolehmaisien kanssa.



# K-Raudan kalusteita hyvällä yhteistyöllä

Kun K-Rautaan on tulossa uusia tuotteita myyntiin, Christina Holopainen piirtää ehdotuksen myyntikalusteesta ja kilauttaa Jari Kolehmaiselle.

**JOS K-RAUDAN** konseptien kehityspäällikkö **Christina Holopaiselta** kysyttäisiin parasta ammattilaista tekemään yhteistyötä myymäläkalusteiden suunnittelussa, vastaus mitä luultavimmin johtaisi Heinolan Hevossaareen. Holopaisella ja Mittametallin perustajalla **Jari Kolehmaisella** on takana pitkä historia yhteistyötä. Erityisen kiinnostavaa asiassa on kuinka he molemmat kehuvat sumeilematta toistensa ammattitaitoa.

Näin Holopainen:

”Täytyy Jaria kehua, että meille on ollut äärettömän helppoa tehdä yhteistyötä. Jarilla on laaja osaaminen metallikalusteiden suunnittelussa ja rakentamisessa. Hän tietää, että vaikka minä olen kriittinen, minun ehdotukseni voi kyseenalaistaa aina siihen saakka, kunnes päätös ratkaisusta on syntynyt.”

Ja näin Kolehmainen:

”Christina on ihan toiveasiakas, koska hänellä on aina selkeä ajatus siitä, minkälaisen tuotteen hän haluaa. Hän osaa esittää juuri oikeat kysymykset ja on tarkka tuotteen lopputuloksesta, mutta toisaalta hän on myös valmis tekemään kompromisseja, jos pieni muutos tuo ison hintaedun. Usein neuvottelemme suunnitelman yksityiskohdat hyvinkin valmiiksi saman puhelinkeskustelun aikana.”

**MENNÄÄN** ajassa hieman taaksepäin katsomaan miten kehityspäällikkö Christina Holopaisen ammatillinen vahvuus on syntynyt.

Holopainen aloitti Keskolla 1980-luvun lopulla nuorena arkkitehtinä tekemään hankesuunnittelua silloisessa rakennustoimistossa. Elettiin aikaa ennen ketjuliikkeiden vallankumousta. Esimerkiksi Keskolla oli paljon eri toimialojen kauppoja, ruokaja rautakauppojen lisäksi oli mm. kenkäkauppoja, vaatekauppoja ja noutotukkuja. Vuosituhannen vaihteessa kaupan alan



rakennemuutoksessa tehtiin runsaasti ketjumutoksia, ja tuolloin oli lähes trendinä käyttää työssä ulkomaisia konsultti-toimistoja. Holopainen näki läheltä kun esimerkiksi Britanniasta kutsuttiin ihmisiä tekemään uudistuksia Suomeen.

”Jossain vaiheessa päätin viestittää esimiehilleni, että kyllä meillä itselläkin olisi näihin konseptimuutoksiin ammattitaitoa. Ja se kannatti, sillä pääsin tekemään juuri niitä asioita, joista todella olin kiinnostunut”, Holopainen kertoo.

Christina Holopainen on saanut tehdä Keskossa monipuolista uraa, joka on pitänyt sisällään mm. K-Supermarket- ja K-Rauta-ketjun konseptikehitystä. Viimeiset seitsemän vuotta hän on toiminut konseptien kehityspäällikkönä K-Raudassa.

”Kalustekehitys on ollut vuosien varrella tärkeä osa työtäni. Viime vuodet olen saanut keskittyä enemmän kehitystehtäviin. Aiemmissa työtehtävissäni toimenkuvaani on liittynyt myös paljon esim. suunnittelutehtäviä, jotka ovat olleet konseptin soveltamista käytännössä. Uskon, että tämä on

luonut hyvän pohjan sille ymmärrykselle, miten uusien konseptiratkaisujen tulee olla muuntojoustavia.”

**MINKÄLAINEN** on Holopaisen mielestä hyvä myymäläkaluste?

”Onnistunut myymäläkaluste ei suinkaan ole vain hieno – kuten joskus ennen ajateltiin – vaan se on laadukas ja huomaamaton ja tarjoaa hyvät mahdollisuudet tuotteen kaupalliseen esillepanoon unohtamatta kustannustehokkuutta. Nämä seikat on tärkeä ymmärtää myymäläkalusteiden kehittämisessä”, Holopainen kertoo.

”Kaupan alalla tärkeää on myös kalusteiden muuntojoustavuus. Olisi hyvä, jos kalustetta voitaisiin käyttää vielä viiden vuoden kuluttua, jolloin tuotteet ovat kenties ehtineet vaihtua erilaisiksi.”

Hyvän esimerkin myymäläkalusteiden uusista konseptiratkaisuista tarjoaa Holopaisen mukaan lattiapäällysteiden osastokonseptin uudet esillepanoa parantavat varusteluosat, joiden avulla valikoima voidaan esitellä asiakaslähtöisesti sekä havainnollisesti ja kaupallisesti.

”Meillä oli aikaisemmin K-Raudoissa sadoilla hyllyillä erilaisia lattiamateriaaleja. Hyllyt olivat vieressä eikä mikään materiaali noussut sieltä, koska kaikista tuotteista oli samanlainen mallipala. Asiakkaat eivät usein edes ymmärtäneet mikä ero on vinyyliillä, parketilla tai laminaatilla.”

”Nykyään meillä on aivan yhtä laaja valikoima, mutta se on esitelty inspiroivasti ja asiakasviestintää on lisätty. Meidän tehtävämme on rakentaa esillepano niin, että asiakas löytää haluamansa tuotteet. On tärkeää, että asiakas voi myös itsenäisesti tutustua, jolloin myyjän aikaa vapautuu varsinaiseen myyntityöhön ja osaston ylläpitämiseen.

JATKUU SEURAAVALLA AUKEAMALLA



**”Keskon arvoihin kuuluu avoin ja reilu kilpailutus.”**

CHRISTINA HOLOPAINEN  
Konseptien kehityspäällikkö  
**K-Rauta**

**NO MINKÄLAINEN** on konseptien kehittäjän mielestä hyvä yhteistyökumppani kalusteiden suunnittelussa?

”Hyvä yhteistyökumppani kuuntelee, vastaa asiakkaan tarpeeseen, hänellä on kokemusta ja hän ymmärtää mitä ollaan tekemässä. Ja lisäksi hän omaa kustannustehokasta ajattelua”, Christina Holopainen sanoo.

”Jarín kanssa yhteistyö on toiminut äärettömän hyvin esimerkiksi siitä syystä, että hänellä syntyy myös aivan yllättäviäkin ideoita, joilla asioita voi ratkaista. Uskon, että tämä tulee juuri pitkän kokemuksen ja Jarín persoonan kautta.”

”Yleensä työ Jarín kanssa käynnistyy niin, että minulla on tarve saada tietynlaisia kalusteita tai niiden lisäosia. Olen piirtänyt jonkinlaisen luonnoksen ja me tapaamme tai lähetän kuvan Jarille sähköpostilla.

Holopainen korostaa, että hyvä asiakassuhde ei synny hetkessä.

”Meidän välisestä suhteestamme voidaan puhua kumppanuudesta. Jari tietää hyvin, että en kysele yleensä turhia kalusteita vaan minulla on selkeä tarve

ratkaista jokin asia uudella tavalla. Tarvarantoimittajan kannalta on varmasti turhauttavaa jos tulee suunnittelupyyntöjä, jotka eivät koskaan johda mihinkään.”

**KÄYTÄNNÖSSÄ** useimmat projektit etenevät samalla kaavalla. Ensin kalusteet suunnitellaan, sen jälkeen valmistetaan prototyypit, joita sitten pilotoidaan yhdessä tai useammassa myymälässä. Pilotoinnin aikana selviää, toimivatko tuotteet käytännössä. Niiden toimiessa halutulla tavalla ne otetaan osaksi konseptia ja ne ovat kaikkien K-Rauta-kauppojen tilattavissa.

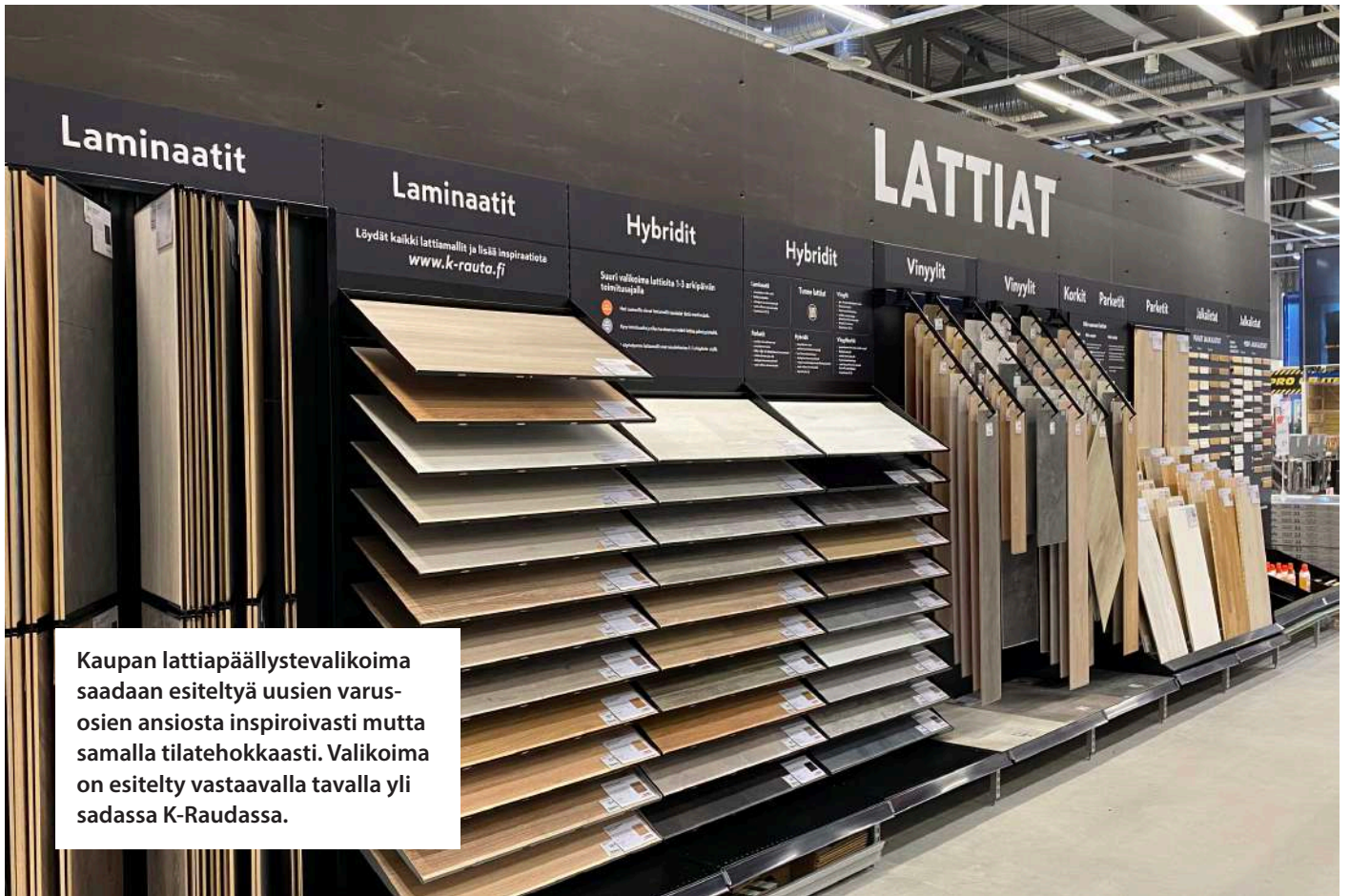
Mutta vaikka tuotteet on suunniteltu Mittametallin avustuksella ja Mittametalli on valmistanut prototyypit, itse iso kauppa ei tule Heinolaan kuin Manulle illallinen.

”Itse tuotteiden valmistamisen me totta kai kilpailutamme aina Keskon arvojen mukaisesti. Keskon arvoihin kuuluu avoin ja reilu kilpailutus”, Holopainen korostaa.

”Jari tietää tämän asian jo suunnitteluvaiheessa. Toki koska hän on mukana alusta lähtien ja Mittametalli on valmis-



Kaupassa varastoitavien lattia-  
materiaalien mallipalat ovat  
myyntipakkausten yläpuolella.  
Isommista mallipinnoista asiak-  
kaan on helpompi hahmottaa  
valmis kokonaisuus.



Kaupan lattiapäällystevalikoima saadaan esiteltä uusien varusosien ansiosta inspiroivasti mutta samalla tilatehokkaasti. Valikoima on esiteltävä vastaavalla tavalla yli sadassa K-Raudassa.

tanut prototyypit, hän tuntee tuotteet parhaiten ja tietää miten ne kannattaa valmistaa. Siinä mielessä Mittametalli on hyvässä asemassa tekemään kilpailukykyisen tarjouksen tuotteiden valmistamisesta.”

”Meillä on juuri yksi pilotointi päättynyt. Kaksi K-Rautaa on testannut kesän ajan valmistamiamme uusia kalusteita ja nyt lähdemme tarjoamaan niitä kaikille K-Raudoille. Seuraava kehitysprojekti on samaan aikaan käynnistymässä. Sen pilotoiminen alkaa ensi keväänä ja levittäminen vastaavasti taas syksyllä”, Holopainen kertoo.

**TÄMÄN PÄIVÄN** rautakaupat ovat suurempia kuin ennen, mutta henkilökuntaa niissä on vähemmän kuin ennen. Christina Holopaisen tehtävä on osaltaan varmistaa, että rautakaupat ovat kuitenkin asiakaslähtöisempiä kuin menneinä aikoina. Siksi kalusteratkaisut ja kaupalliset esillepanot ovat tärkeitä ja kasvattavat myymälän myyntiä ja asiakaslähtöisyyttä.

K-ryhmä toimii Suomessa pääasiassa ketjuliiketoimintamallilla, jossa itsenäiset

K-kauppiat harjoittavat vähittäiskauppaa Keskon vähittäiskauppaketjuissa. K-Rauta on yksi näistä ketjuista.

”Teemme kehitystyötä kaiken aikaa, ja työtä todella riittää. Meidän on koko ajan pystyttävä luomaan ratkaisuja, joihin kauppiat uskovat. Kauppiat ovat yrittäjiä, ja heille luonnollisesti tärkeintä ovat myynti ja asiakastytyväisyys.”

**KESKOLLE** tärkeää ovat paitsi menestyvät K-Rauta-myymälät, myös hyvin toimiva verkkokauppa. Hyvin toimiva verkkokauppa ja myymäläverkosto tukevat toisiaan ja vastaavat paremmin myös ulkomaiseen kilpailuun.

Niin, ja muuten niistä ulkomaisista konsulttitoimistoista, jotka vuosittain vaihteessa kävivät kauppaamassa ideoita Suomessa. Myös nykyään heitä vierailee täällä, mutta osat ovat vaihtu-neet.

Tänä päivänä he käyvät Suomessa ottamassa oppia siitä, miten Christina Holopainen kollegoineen on kehittänyt suomalaisten myymälöiden laatua ja toimivuutta.



”Meidän on koko ajan pystyttävä luomaan ratkaisuja, joihin kauppiat uskovat.”

CHRISTINA HOLOPAINEN  
Konseptien kehityspäällikkö  
**K-Rauta**



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

# Yksi meistä

**Nimi ja ikä:** Risto Pettinen, 64 v.

**Tehtävä:** Vastaan lähettämöstä, ja teen myös kokoonpanoa, kuten juuri nyt.

**Koulutus:** Olen saanut merkonomin ja puuseppän koulutuksen.

**Työura:** Aikoinaan tein puusepäntöitä. Ensimmäisen kerran tulin töihin tähän halliin lähes 20 vuotta sitten, kun **Jari Kolehmainen** johti Metatelinettä ja jatkoin täällä myös Jarin hommissa Puume Oy:ssä puuseppänä ja myöhemmin työnjohtajana.

Muistan hyvin miten aloitin Mittametallissa. Työt olivat loppuneet juuri Puumella ja Jari soitti minulle ja kertoi, että hän tarvitsee kokoonpanoon tekijää. Puume oli ollut pois tästä hallista jo pari vuotta ja tänne takaisin tulo oli kuin olisi palannut takaisin lomalta. Osa työnte-

kijöistä oli jo tuttuja ennestään. Tulin tänne ja aloitin kasamaan ilmanpuhdistuslaitteen runkoja. Siitä tämä monipuolinen Mittametallin ura alkoi.

**Työsi parhaat puolet:** Niitä on paljon, mutta yksi yksi tärkeimmistä on työn monipuolisuus. Vuosien aikana olen tehnyt hyvin monenlaisia asioita Mittametallissa. Olen ollut särmällä, maalauksessa ja seisonut sillä koneella, jossa kulloinkin on tarvittu. Kun firma kasvoi ja tarvittiin lähettämön pitäjää, otin vastaan sen tehtävän. Minulla ei ole ollut tyypillistä työpäivää, vaan kaikki ovat olleet erilaisia. Ja hienoa työssäni on tietty itsenäisyys. Tiedän mitä asioita missäkin tilanteessa pitää tehdä ja teen. Siinä nämä vuodet ovat menneet joutuisasti.

**Harrastukset:** Niitäkin riittää. Monipuolinen liikunta on tärkeä, kuten myös musiikin harrastaminen monipuolisesti. Soitan enimmäkseen kitaraa ja olen kiinnostunut musiikin teoriasta.

Valokuvaus on ollut kauan tärkeä harrastus. Viime vuodet olen harrastanut makrokuvausta. Luonnossa on paljon

kiinnostavia pieniä juttuja, jotka tulevat esiin vasta makro-objektiivilla.

Ja sitten minua kiinnostaa toinen ääripää, eli tähtitaivaan kuvaaminen. Kerran olen jo lopettanut sen harrastuksen, kun palellutin pakkasessa kädet kunnolla. Nyt olen kuitenkin palaamassa siihen hieman erilaisella ajatuksella.

Linnunrata on täynnä hienoja kohteita. Ne ovat yleensä vain niin himmeitä, että paljaalla silmällä niitä ei näe. Mutta kun pystyt valottamaan näkymää kameralla tarpeeksi kauan, vaikkapa 30 sekuntia, kohde ilmestyy kuvaan. Totta kai se edellyttää hyvää jalustaa ja tähtikuvaamiseen tarkoitettua moottoroitua seurantalaitetta, sillä maapallon pyörimisestä johtuen tähdet liikkuvat taivaalla aika ripeästi.

Yksi tosi kiinnostava asia on Andromedan galaksi, joka on Linnunradan sisägalaksi. Se näkyy maahan kuun kokoisena, mutta himmeänä. Se on kuitenkin pohjoisen tähtitaivaan kirkkain galaksi.

Jo pelkästään galaksien valokuvaaminen on yksi hyvä syy odotella eläkkeelle pääsyä. Eläkkeellä en aio haalia uusia harrastuksia, mutta joskus tulisin mielelläni töihin Mittametalliin kun tarvitaan.



**Ville Leppänen**  
Suunnittelija  
Puh. 050 465 8121

## Hyvä suunnittelu tuo kustannussäästöjä

**A**loitin Mittametallissa suunnittelijana runsaat puoli vuotta sitten. Olen päivittäin tehnyt huomioita siitä, kuinka paljon nykyaikaisesti toimivan, metallituotteita valmistavan yrityksen suunnitteluosasto voi tarjota kustannushyötyjä asiakkaille.

Minulla on teollisen muotoilijan koulutus ja aikaisempaa työhistoriaa metalliteollisuudessa. Näitä oppeja ja kokemustani pystyn käyttämään myös suunnittelijan työssä. Vaikka olen enemmän suuntautunut insinööri-mäiseen suunnittelutyöhön, pidän koko ajan mukana luovemman puolen hioessani ratkaisuja ja valmistustekniikoita.

Minulle suunnittelijan työssä kiinnostavinta onkin se, että pääsen luomaan ratkaisuja ongelmiin.

**JOS SUUNNITTELIJA** suunnittelee tuotteita ilman tietoa valmistavan osapuolen konekannasta ja valmistusmenetelmistä, usein saatetaan päätyä valmistettavuudeltaan hankalaan tai kustannustehottomaan lopputulokseen.

Meillä Mittametallissa pystytään hyödyntämään tehtaatme putkilaseria ja levylasereita hyvin monenlaisissa tilanteissa. Voimme niiden avulla tehdä jo leikkeissä valmistusteknisiä ratkaisuja – vaikkapa sovituksia ja liitoksia – tavoilla, joita ei pystytä perinteisillä menetelmillä helposti valmistamaan.

Nykyaikaisen suunnittelutekniikan käyttäminen mahdollistaa laadukkaan lopputuloksen ja kustannussäästöt.

**NOIN 80 PROSENTTIA** tehtaalla valmistuvista töistä menee meidän suunnitteluosastomme läpi. Minulle sopisi hyvin, jos luku olisi täydet sata prosenttia.

Mitä aikaisemmassa vaiheessa suunnittelua me suunnittelijat olemme mukana projektissa, sitä parempi se on niin Mittametallin kuin asiakkaan kannalta. Meille se on helpompi valmistaa ja asiakkaalle se on kustannustehokkaampaa.

Paras ja kustannustehokkain lopputulos saadaan, kun suunnittelija voi aloittaa tuotteen suunnittelemisen aivan alusta. Näin ei myöskään tule tehtyä turhaan päällekkäistä työtä.

Siis vinkkinä asiakkaille, käyttäkää rohkeasti meidän suunnittelupalveluitamme. Samaa työtä ei koskaan kannata tehdä kahteen kertaan.

## Tehtaalla ja ympäristössä tapahtuu



Alkukesästä kilpailtiin Mittametallin kesäolympialaisissa. Kisalajeina oli mm. tikan-, pussin- ja renkaanheittoa. Iltaa vietettiin rennosti myös kisakeittiön antimien parissa. Palkintopallille kiipesivät voittajana Pekka, toiseksi tullut Jari (vasemmalla) ja kolmannen palkinnon voittanut Marko. Onnittelut voittajille!



Paintball -turnaus 2024 keräsi syksyisenä lauantaia useita heinolalaisia yrityksiä metsäiselle pelikentälle, kisaamaan ja verkostoitumaan. Mittametallin joukkue sijoittui neljänneksi. Vuositaisen turnauksen järjestää RT -39 Heinola.



Kombikoneella kolmen millimetrin alumiinilevy leikkaantui osiksi, jotka särmäysoaston ja pulverimaalaamon jälkeen, kapaloituina, ohjautuivat lähettämöön. Helästi ja rauhoittavin sanoin pikkuisille tehtiin rahtikirjat ja niiden ensimmäinen, silminnähdessä jännittävä matka maailmalle alkoi.

Yritysinfo

# KAIKKI PALVELUT SAMAN KATON ALLA



**Jari Kolehmainen**  
Yrittäjä  
040 501 4060



**Marko Kojo**  
Toimitusjohtaja  
040 071 6306



**Jarmo Muukkonen**  
Myyntipäällikkö,  
myymälä-, meri- ja  
rakennusteollisuus  
040 827 1766



**Matti Mikkonen**  
Myyntipäällikkö,  
kalusteteollisuus  
050 466 4367



**Jukka Merikari**  
Myyntipäällikkö,  
kone- ja laitteollisuus  
040 567 2776



**Pia Suominen**  
Projektipäällikkö,  
putkilaserleikkeet  
050 599 9103



**Tapu Kolehmainen**  
Projektipäällikkö,  
putkilaserleikkeet  
040 094 7374



**Mari Mikkonen**  
Projektipäällikkö  
050 439 9390



**Sari Volanen**  
Asiakaspalvelu,  
taloushallinto  
050 430 6465

Sähköpostiosoitteemme  
ovat muotoa:  
etunimi.sukunimi@mittametalli.fi

**Mittametalli Oy**  
Saarelankatu 4, Heinola  
myynti@mittametalli.fi  
www.mittametalli.fi

**MITTAMETALLI**