MITTARI

MITTARI ON MITTAMETALLI OY:N ASIAKASLEHTI mittametalli.fi



UUDET KONEET PARANTAVAT PALVELUA

Tässä lehdessä esittelemme mm. uusia työkalujamme ja upeita paluumuuttajiamme

Teemme taas valtavasti sänkyjä valtamerilaivaan

Valmistamme jälleen sänkyjen runko-osat yli tuhanteen hyttiin, nyt uusimpaan Icon 4 -risteilyalukseen

VALTAMERIRISTEILIJÖITÄ valmistavan Meyer Turun slogan henkii harvinaisen vahvaa itsevarmuutta:

”Meille mikään ei ole mahdotonta.”

Ja lause näyttää olevan totta! Telakalla valmistetaan risteilyvarustamo Royal Caribbeanille maailman suurimpia valtameristeilijöitä. Noin kuukausi sitten vesillelaskettu Legend of the Seas on edeltäjiensä tavoin suurin Suomessa koskaan valmistettu teollinen tuote. Työn alla on jo neljäs Icon-luokan alus. Myös siihen Mittametalli valmistaa tuotteita.

Mittametallilta tuotteet tilaa Meyer Turun tytäryhtiö Piikkio Works Oy.

”Mittametalli valmistaa runko-osat Icon 4 -aluksen kaikkien miehistöhyttien sänkyihin, kertoo Piikkion projektiostaja **Satu Torvinen**.

Laivaan tulee yli tuhat miehistöhyttiä, ja osa hyteistä on kahdelle hengelle. Heinolassa valmistetaan runko-osat lähes 2 000 sänkyyn.

Piikkio Works on kokoonpanotehdas. Hyttimoduli on tehtaan oma tuote, muut osat tulevat alihankkijoilta.

”YHTEISTYÖMME Mittametallin kanssa on aina sujunut hyvin ja hyvässä hengessä”, Satu Torvinen kiittelee.

”Siitä kertoo varmasti se, että Mittametalli on aikaisemmin toimittanut miehistöhyttien sänkyjen runko-osat sekä Icon 2 että Icon 3 -aluksiin. Ja nyt siis on vuorossa Icon 4 -risteilijä”

”Toimitamme Mittametallille töistä piirustukset, joista Mittametalli tekee luonnollisesti omat piirustuksensa. Niiden pohjalta annamme valmistusluvan.”

Hyttitehdas on moderni ja toimii hieman kuin liukuhihnoja käyttävä autotehdas. Aikataulut ovat erittäin tiukat.

ÄSKETTÄIN Piikkio teki aluevaltauksen raideliikenteen puolelle. VR:lle tulee uusia vaunuja ja kuuden uuden makuuvaunun kaikki hytit valmistettiin Piikkiössä.

”Toivomme täällä Piikkiössä, että tulevaisuudessakin saamme tehdä yhteistyötä VR:n kanssa”, Torvinen sanoo.

Piikkio Works



Risteilyaluksen miehistöhytti on saanut kalusteet.



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

Mittametallissa lasketaan kaikki GHG-protokollan mukaiset päästöt, eli Scope 1–3.

SERTIFIOITU JOHTAMISJÄRJESTELMÄ
DNV
ISO 9001 · ISO 14001

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.

HIILINEUTRAALI PAINOTUOTE

ClimateCalc CC-000084/FI
PunaMusta Magazine

Mittarin toteutus: Arto Forsblom



Vahva vuosi 2025 – Kasvua, kehitystä ja kumppanuuksia

HYVÄT ASIAKKAAT, yhteistyökumppanit ja mittametallilaiset.

Vuosi 2025 on ollut Mittametallille poikkeuksellisen vahva – niin kasvun, kehityksen kuin kumppanuuksienkin näkökulmasta. Tilauskantamme on noussut ennätykselliselle tasolle, ja olemme saaneet tehdä töitä täysillä vastataksemme kasvavaan kysyntään. Tämä kertoo ennen kaikkea siitä, että asiakkaamme luottavat meihin – ja siitä olemme aidosti kiitollisia.

Kasvu ei kuitenkaan synny sattumalta. Se on seurausta pitkäjänteisestä työstä, osaavasta henkilöstöstä ja rohkeista investoinneista. Olemme ottaneet käyttöön uusia koneita ja laitteita, kehittäneet johtamisjärjestelmiämme ja panostaneet pidemmälle vietyjen kokonaisuuksien toimittamiseen. Näin nostamme jalostusastetta ja tarjoamme asiakkaillemme entistä enemmän – suunnittelusta kokoonpanoon, kaikki saman katon alta.

MITTAMETALLIN menestys rakentuu luottamukselle, toimitusvarmuudelle ja kyvylle vastata asiakkaiden vaativiin tarpeisiin. Juuri epävarmoina aikoina nämä tekijät korostuvat.

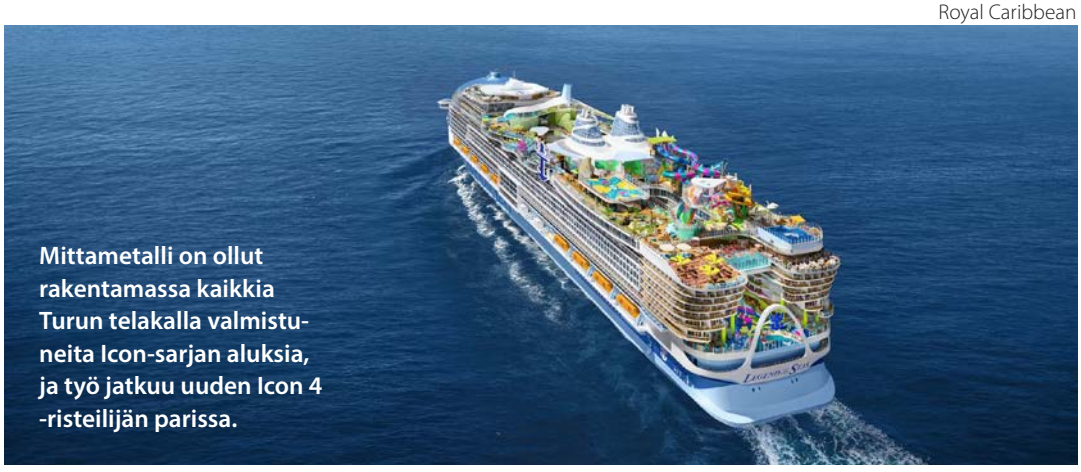
Olemme ylpeitä pitkäaikaisista kumppanuuksistamme, kuten Meyer Turun kanssa tehtävästä yhteistyöstä, joka jatkuu nyt jo neljännen Icon-luokan risteilyaluksen myötä.

KATSEEMME on vahvasti tulevaisuudessa. Haluamme kasvaa, tehostaa toimintaamme ja laajentaa markkinoitamme – ei vain reagoiden, vaan ennakoiden.

Investoimme nyt, jotta olemme valmiita, kun tilaisuudet tulevat. Meillä on osaaminen, teknologia ja tahto. Meillä on asiakkaat, jotka arvostavat laatua ja kumppanuutta. Ja ennen kaikkea meillä on mittametallilainen asenne – se, joka näkyy jokaisessa Mittametallin henkilössä sekä asiakaskohtaamisessa. Jatketaan rohkeasti tästä eteenpäin – kohti uusia mahdollisuuksia!

Ystävällisin terveisin,
Marko Kojo
Toimitusjohtaja, Mittametalli Oy

Royal Caribbean



Mittametalli on ollut rakentamassa kaikkia Turun telakalla valmistuneita Icon-sarjan aluksia, ja työ jatkuu uuden Icon 4 -risteilijän parissa.

Vihreä siirtymä on Oilonin puolella

Oilon on mukana hankkeessa, joka vähentää Suomen hiilidioksidipäästöjä kaksi prosenttia. Kumppaneina ovat mm. Fortum ja Microsoft.

HEIKKI PITKÄNEN on kutsunut Mittarin toimittajan työhuoneeseensa Oilonin pääkonttoriin, joka sijaitsee Lahdessa.

Pitkänen on innostunut, eikä suotta.

”Hanke jossa olemme nyt mukana, on Oilonin historian suurin niin taloudellisesti kuin työmäärältään”, Pitkänen kertoo.

Microsoft ja Fortum julkistivat jo kolmisen vuotta sitten maailmanlaajuisesti ainutlaatuisen yhteishankkeen, jossa Microsoft rakentaa uuden datakeskusalueen pääkaupunkiseudulle. Fortumin rooli jättihankkeessa on lämmittää hukkalämmöllä pääkaupunkiseudun koteja. Ja siihen Fortum tarvitsee Oilonin kaltaisen osaajan.

Oilonin tehtävä on rakentaa datakeskukseen tekniikka, joka ottaa hukkalämmön talteen.

OILON on energia- ja ympäristöteknologiaan keskittynyt lahtelainen perheyritys. Kun yritys perustettiin 1960-luvun alussa, se kehitti ja valmisti raskasöljypolttimia kiinteistöjen lämmitykseen.

Öljypolttimista tuli menestys ja Oilon valmistaa niitä edelleen – Lahden lisäksi myös tehtaissaan Kiinassa ja Pohjois-Amerikassa.

Mutta ennen kaikkea Oilon haluaa nykyään ja tulevaisuudessa palvella vihreää siirtymää. Syy on selkeä:

”Nykyään vihreä siirtymä mahdollistaa Oilonille mittavan bisneksen”, vahvistaa Heikki Pitkänen.

HARVA YRITYS on muuntanut itsensä yhtä tyylikkäästi öljyn polttajasta ilmastonmuutoksen ehkäisijäksi. Oilonin logossa on vihreä kasvin lehti ja yrityksen asiakaslehden nimi on Oilon Leaf.

Keskeinen pohjatyö vihreän siirtymän osaamiseen tehtiin jo 2000-luvun alussa, kun Oilon innostui maalämmöstä. Toiminta maalämpöpumppujen kanssa on pohja yrityksen nykyiselle vihreälle liiketoiminnalle.

Microsoftin ja Fortumin hankkeessa ketju toimii niin, että datakeskus tuottaa valtavan määrän lämpöä, joka otetaan talteen Oilonin valmistamilla laitteilla.

”Plus teknikkamme toimii niin, että pystymme myös jäähdyttämään Microsoftin servereitä datakeskuksessa”, Heikki Pitkänen kertoo.

OILON toimittaa alueelle ison määrän jättikokoisia lämpöpumppuja.

”Hankkeeseen valmistamamme lämpöpumput ovat suunnilleen tämän huoneen kokoisia”, Pitkänen havainnollistaa.

> **”On pakko sanoa, että Mittametalli on erittäin tuotekehitysorientoitunut toimittaja, joka auttaa meitä valmistettavuudessa ja siinä, että tuote olisi kustannustehokas.”**
>
> HEIKKI PITKÄNEN
> Head of Category Management
> **Oilon Group Oy**

Hämmästyttävintä koko hankkeessa on, että sen avulla Suomen hiilidioksidipäästöjen määrän on laskettu pienenevän peräti kaksi prosenttia.

Fortumilla on pääkaupunkiseudulla mittava kaukolämpöjärjestelmä, jonka avulla se siirtää päästöttömän hukkalämmön asiakkailleen. Hukkalämpö kattaa noin 40 prosenttia Fortumin asiakkaiden kaukolämmön tarpeista. Nykyään kodit ja liiketilat lämpenevät fossiilisilla polttoaineilla tai puuhakkeella.

Koneiden toimitukset hankkeeseen ovat jo käynnistyneet ja viimeisiä koneita valmistetaan parhaillaan Oilonin Kokkolan tehtaalla.

Hankkeen on määrä olla valmis ja toiminnassa vuoden 2026 aikana.

MITTAMETALLI ja Oilon ovat tehneet yhteistyötä hyvin kauan. Heikki Pitkäsellä tuntuu olevan yhteistyöstä vain hyvää sanottavaa.

”Mittametalli on poikkeuksellinen toimittaja siinä mielessä, että heillä on hyvää suunnitteluosaamista. Mittametallilla on siihen henkilöstöä ja resursseja, Pitkänen sanoo.

”Meillä on myös hyviä suunnittelijoita, mutta he eivät välttämättä tunne kaikkia valmistusteknisiä mahdollisuuksia. Kun menetelmät muuttuvat ja koneet kehittyvät, jokin asia on ehkä järkevämpää valmistaa hieman eri tavalla kuin oli ajateltu.

”On pakko sanoa, että Mittametalli on erittäin tuotekehitysorientoitunut toimittaja, joka auttaa meitä valmistettavuudessa ja siinä, että tuote olisi kustannustehokas.”

”On tuttua, että Mittametallin väki ehdottaa meille rakenteisiin pieniä muutoksia, jotka kasvattavat kustannustehokkuutta. Se on halvempi meille, ja se on halvempi heille.”

Oilonilla on siis ymmärretty täydellisesti miksi Mittametallille on tärkeää olla mukana asiakkaan tuotekehitysprojetissa, eikä vain työn toteuttajana.

Mittametalli valmistaa Oilonille kaikkien datakeskusalueelle tulevien koneiden kuoret ja kotelorakenteet, jotka toimivat myös äänieristimenä.



Heikki Pitkänen Oilonin Lahden tehtaan aulassa.







Kotelorakenteita on saapunut Mittametallista Oilonin tehtaalle, jossa lämpöpumput asennetaan paikoilleen.

Dyna-Cell

Automaattinen särmäyspuristin

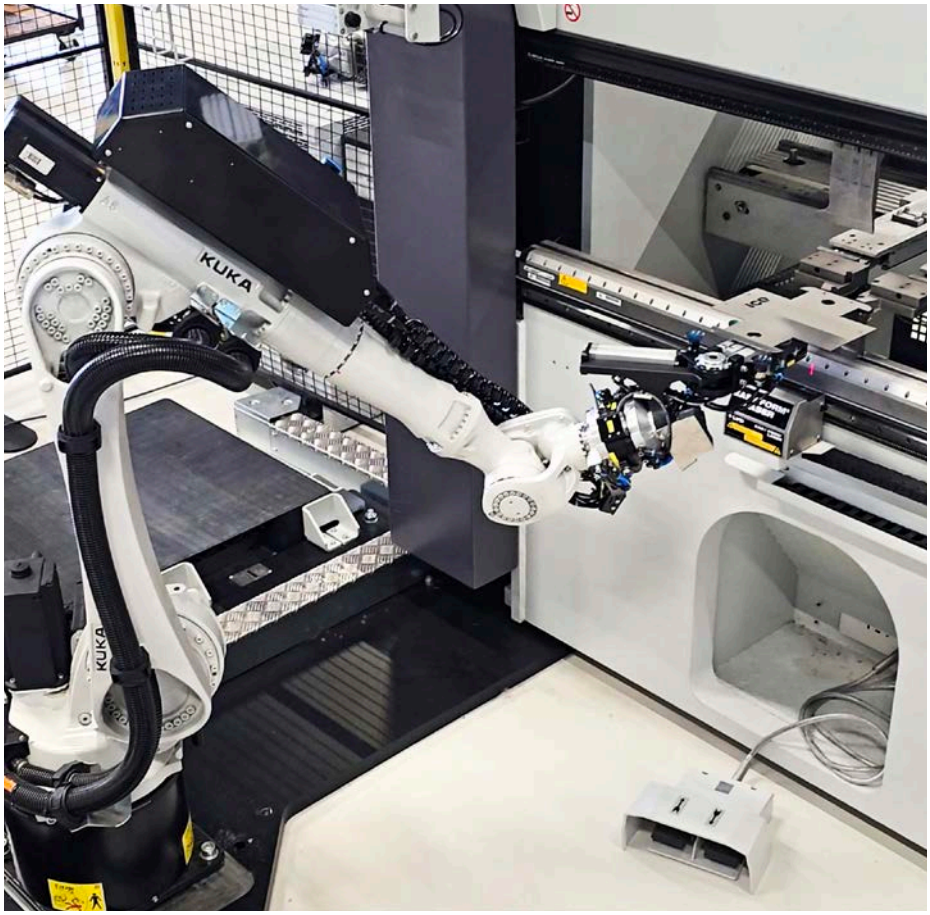
Dyna-Cell automatisoi pienten ja keskikokoisten osien taivutuksen nopeasti, kustannustehokkaasti ja huipputarkasti.

Osakoot:
35 x 100 mm – 400 x 600 mm

Dyna-Cell mahdollistaa tehokkaan suuremman sarjan valmistuksen, alarajan kulkiessa kohtuullisen pienissä sarjoissa.

Särmäyspuristimen ja robotin nopea automaattinen ohjelmointi.

Katso Mittametallin video QR-koodilla





LVD ToolCell

Särmäyspuristin automaattisella työkalun vaihdolla ja kulman mittauksella

Automaattinen työkalunvaihto.

Etäohjelmointi.

Automaattinen kulmanmittaus ja -korjaus.

135 tonnia / 3 m työleveys.
Toolcell mahdollistaa piensarjojen tehokkaan valmistuksen.

Katso Mittametallin video QR-koodilla



Laserhitsauskone

Teho 3 kW

Huomattavasti nopeampi ohuen ruostumattoman hitsauksessa.

Pieni lämmöntuotto ja pienet muodonmuutokset.

Ruostumattoman teräksen hitsaus ei vaadi jälkikäsittelyä.

Hitsaussauma on luja ja kaunis.

Hitsattavat materiaalit
RST – max 5 mm
Teräs – max 5 mm
ALU – max 4 mm

Katso Mittametallin video QR-koodilla

Hankinnat varmistavat laadun ja tehokkuuden

Mittametalli on äskettäin investoinut kahteen särmäyspuristimeen ja laserhitsauskoneeseen

UUSI LVD ToolCell särmäyspuristin ja laserhitsauskone ovat olleet toiminnassa jo jonkin aikaa. Dyna-Cell-merkkinen automaattinen särmäyspuristin otetaan käyttöön lähikuukausina.

Koska ToolCell-särmäyspuristin painaa 20 tonnia, koneen perustusten pitää olla kunnossa.

Hallin lattiaan tehtiinkin syvä kuoppa, joka täytettiin raudoitetulla betonilla.

Miten asiakkaanne hyötyvät tekemistänne investoinneista, yrittäjä **Jari Kolehmainen**?

”Asiakkaat hyötyvät monipuolisesti. Investointiemme ansiosta meillä paranevat esimerkiksi laatu ja toimitusvarmuus. Voimme tehdä tuotteita aikaisempaa enemmän ja tarkemmin, ja myös entistä vaikeampia kappaleita.”

”Robottikonetta voidaan ajaa miehittämättömänä viikonloppuisin ja öisin.”

Koneiden tarkkuus on tuonut mukanaan sen, että harjoituskappaleita ei enää tarvita.

Kanttikoneiden mukana tulleet ohjelmistot lukevat step-tiedostoja, joista syntyy särmäysohjelma sekä levityskuva leikattavalle aihiolle.

Näin vältetään virheellisistä taivutusarvoista johtuvat mittavirheet.

”Tuleville vuosille meillä on alustava investointiohjelma, joten ei tämä tähän jää”, Kolehmainen toteaa.

TOIMITUSJOHTAJA Marko Kojo nostaa esiin myös erilaisen näkökulman: Mittametallin kiinnostavuusarvo tulee nousemaan osaajien silmissä.

”Sellainenkin tärkeä asia uusissa koneissa on, että toivomme osaavan työvoiman kiinnostuvan meistä entistä enemmän. Yritämme viestittää alan tekijöille, että meillä pääsee tekemään huippulaitteilla töitä”, Kojo sanoo.

”Joka haluaa itse kehittää osaamistaan, niin meidän konekantamme mahdollistaa sen. Meillä saa tehdä töitä huippukoneilla, ja kun niitä oppii käyttämään, sitä osaamista ei kukaan voi ottaa pois.”

Back again!



Mittametallin paluumuuton ennätys on tuotantojohtaja Petteri Nyyssösen nimissä. Nyyssönen on kolminkertainen paluumuuttaja Jari Kolehmaisen firmoissa. Ja aina takaisin ilmaannuttuaan mies on entistä rautaisempi ammattilainen.

MITTAMETALLI on yritys, josta harvemmin lähdetään ovet paukkuen. Ennemminkin toimitaan niin, että jos siirrytään toiseen työpaikkaan, jatketaan Mittametallin kanssa yhteistyötä esimerkiksi ostajana.

Tuotantojohtaja **Petteri Nyyssönen** on tästä toiminnasta loistava esimerkki. Nyyssönen kertoo tyytyväisenä kuinka hän on koko työuransa ajan – noin 25 vuotta – ollut joko Mittametallin perustajan **Jari Kolehmaisen** työkaveri tai yhteistyökumppani.

Nyyssönen on tullut Kolehmaisen yrityksiin töihin kolme kertaa ja lähtenyt kaksi kertaa. Viimeksi Nyyssönen palasi Heinolan Hevossaaren halliin tuotantojohtajaksi puolisen vuotta sitten.

Työtä on paljon, sillä niin on tilauksiakin. Viime kädessä on tuotantojohtaja Nyyssösen vastuulla, että asiakkaat saavat tilaamansa tuotteet.

25 VUOTTA sitten Petteri Nyyssönen aloitteli työuraansa kalustevalmistajalla, joka oli Lankapaja Oy:n asiakas. Lankapaja oli Jarin isän **Eino Kolehmaisen** perustama firma, jossa Jari työskenteli 20 vuotta.

”Olin ensimmäisessä työpaikassani viitisen vuotta, ja koko ajan teimme Jarin kanssa yhteistyötä”, Nyyssönen kertoo.

Kun Jari Kolehmainen sitten luopui Lankapajan osuudestaan ja osti Metatelinenimisen firman, hän houkutteli Nyyssösen ensimmäisen kerran töihin yritykseensä.

”Tulin Metatelineeseen projektipäälliköksi. Teimme myymäläkalusteita ja meillä oli isoja asiakkaita. Toiminta oli suurta.”

Liikevaihto kasvoi, firman nimi vaihtui Puumeksi ja Kolehmainen toteutti jälleen yrityskaupan – luopui Puumesta ja perusti yhtiökumppaninsa kanssa Mittametallin.



”Asiakkaiden luottamus on kaikista tärkeintä.”

PETTERI NYYSSÖNEN
Tuotantojohtaja

Siinä vaiheessa Nyyssönen siirtyi tuotantopäälliköksi Lehtovuori Oy:lle Lahteen. Nelisen vuotta Nyyssönen viihtyi ulkokalusteiden parissa ja teki koko ajan yhteistyötä Kolehmaisen kanssa. Lehto-



Tuotantojohtaja Petteri Nyyssönen on palannut Mittametalliin.

vuoren päätös muuttaa Tampereelle toi jälleen muutoksen.

”Kun juttelin Jarin kanssa, että mitähän tässä pitäisi tehdä, kun en välittäisi muuttaa, niin ratkaisu löytyi nopeasti. Vuosi oli 2015 ja Nyyssönen aloitti uransa Mittametallissa.

Vuodet kuluivat ja hetken ajan Nyyssönen hoiti jopa toimitusjohtajan hommaa, kunnes alkoi taas miettimään tulevia siirtojaan. Hän oli aistinut, että ”Jarilla siintää mielessä päästä pikkuhiljaa pitkällä työurallaan jäähdyttelyvaiheeseen”.

”Mietin, että minulla ei ole rahkeita ostaa Mittametallia pois, joten päätin siirtyä Oilon Group Oy:lle. Mittametallista taisin puhua sen verran hyvää, että yritysten yhteistyö kasvoi”, Nyyssönen kertoo.

Ja vihdoin, kuluvan vuoden keväällä tapaamisessa Jari Kolehmaisen kanssa tuli esille, että Mittametalli kaipaa tuotantojohtajaa. Ja niin bumerangi kääntyi kohti kotia, eli Heinolan tuttua tehdasta.

MITTAMETALLIIN Nyyssönen palasi tilanteessa, jolloin tehdashallissa todella on tekemistä ja säpinää. Aika ajoin tulee tietysti vastaan myös haasteita, mutta Nyyssönen haluaa nostaa esiin mahdollisuudet.

”Meillä on kaikki tämän alan peruskoneet oikealla tasolla, ja uusia koneita hankitaan tarpeen mukaan”, hän sanoo.

”On valtavan hieno asia miten meihin luotetaan. Tämän hetken tilauskantamme on ennätyskorkea.”

”Sen lisäksi merkittävää on, että myös lähitulevaisuuden tilauskantamme on hyvä, joka tässä muutoksia täynnä olevassa maailmassa on jopa tärkeämpää kuin kahden vuoden tilauskanta. ”

Kuten kaikki kasvuyritykset, Mittametalli etsii koko ajan osaavia ja motivoituneita työntekijöitä. Välillä se on haastavaa, mutta onneksi heitä on myös löytynyt.

”On pakko mennä eteenpäin jos meinataan kasvaa – ja me aiomme kasvaa, Petteri Nyyssönen sanoo.

Kuopion kupeesta lähteneellä Nyyssösellä on insinöörin koulutus ja organisointi- ja ongelmanratkaisutaidot hallussa.

Ja myös huumorin taito on tallessa.

Haastattelun lopuksi hän huikkaa hymyn kera: ”Toivotaan, että sait savolaisen miehen sepustuksesta jotain järkeä.”

Back again! -osio jatkuu seuraavalla aukeamalla.

Back again!



Myynti- ja prosessikehityspäällikkö Jenni Mikkola halusi tulla kuvatuksi vuosien takaa tutussa ympäristössä putkilaserin osastolla.

Bumerangit ovat palanneet joukolla

Vaikuttaa siltä, että Mittametalli kerää pois karaneet hyvät tyypit takaisin

VUOSI oli 2013 kun nuori **Jenni Mikkola** oli saanut työpaikan Mittametallista. Työhaastattelussa hänelle oli esitetty yllättävä kysymys:

”Onhan sinulla voimassa oleva passi?”

Vastaus oli myönteinen, ja suunnilleen seuraavana päivänä Mikkola istui muutamien uusien työkavereidensa kanssa lentokoneessa matkalla Pohjois-Italian Levico Termen kaupunkiin.

”**Jari Kolehmainen** oli tilannut tehtaalleen uuden putkilaserin, joka tarvitsi osaavat käyttäjät. Italiassa BLM Groupin tehtaalla meille koulutettiin putkilaserin ohjelmointia ja operointia”, Mikkola kertoo.

”Olin aloittanut työt Mittametallissa samana päivänä, kun lensimme Italiaan. Kun ystävälliset kouluttajat sitten tiedustelivat minulta kuinka kauan olen ollut töissä Mittametallissa, olisin voinut katsoa kellosta tuntimäärän”, hän muistelee nauraen.

Jenni Mikkola viihtyi hyvin putkilaseriin liittyvien toimien parissa, mutta muutamien vuosien kuluttua tapahtui se, joka lahjakkaille nuorille joskus tapahtuu: toisesta yrityksestä tarjottiin työtä ja kiinnostavaa jatkoa alkaneelle urapolulle.

UUDESSA työpaikassa kului peräti seitsemän vuotta, kunnes kohtalokas keskustelu Mittametallin toimitusjohtajan **Marko Kojon** kanssa aiheutti saman, kuin eräille muillekin: Mikkolasta tuli bumerangi, joka palasi vauhdilla Heinolan tehtaalle.

”Teen nykyään enimmäkseen myyntiin liittyviä hommia osana monisyistä tiimiä”, myynti- ja prosessikehityspäällikkö Mikkola hymyilee.

Merkittävä osa Mittametallin asiakkaista on vakioasiakkailta, joihin Jenni Mikkola pitää yhteyttä ja huolehtii siitä, että asiakkaiden tarpeet tulevat kuulluksi ja valmistus pääsee alkamaan.

”Marko on tosi hyvä ottamaan kontaktia uusiin tahoihin ja luomaan esikeskustelua. Monesti käy niin, että kun Marko saa yhteyden auki, minä jatkan työn maaliin”, Mikkola kertoo.

Mikkola kiittelee, että myyntityötä helpottaa valtavasti se, että Mittametallissa on huomattavan laaja-alainen tuotanto ja kuten paikallinen slogan kuuluu, kaikki palvelut saman katon alla.

”Mittametalli on tarjouskilpailussa monesti vahvoilla silloin, kun meillä pystytään tekemään kaikki vaiheet samojen seinien sisäpuolella – ja tämä tapahtuu verrattain usein.”

”MINULTA odotetaan työssäni myös tiettyjen toimintojen kehittämistä, mutta nyt alkuaikana myynnin kenttä on vienyt kokonaan työaikani. Toiveeni olisi päästä kehittämään sekä toimiston, että toimitusketjun toimintoja. Meillä on visioita esimerkiksi tiettyihin toimintoihin tulevista automatisoinneista.”

”Erittäin tärkeää on päästä kehittämään myynnin ja tuotannon rajapintaa, sillä se on piste, joka tunnetusti saattaa mahdollistaa virheet tuotteissa”, Jenni Mikkola sanoo.

”Haluamme saada reklamaatiot aivan minimiin – mieluusti täysin nollille.”

Hieno paluu menestyvään yritykseen

TUOREIN paluumuuttaja **Ville Nurkkala** kiittelee sitä, kuinka hyvältä tuntuu palata takaisin Mittametalliin.

”Oli lämmin fiilis tulla aikoinaan ensimmäisen kerran ja suhtautuminen täällä oli todella ystävällinen, kun läksin muualle. Se, että on hyvä tulla myös takaisin, kertoo paljon yrityksestä”, Nurkkala kiittelee.

Nurkkala on Mittametallin toistaiseksi uusin paluumuuttaja. Hän aloitti vain pari viikkoa ennen tämän lehden painoon menemistä yhtiön operatiivisena johtajana.



Operatiivinen johtaja Ville Nurkkala.

Työtehtävä tarkentuu ajan myötä, mutta keskeistä on Nurkkalan mukaan muun muassa se, että ”katsotaan päivittäin operatiivisia toimintoja eli tekemistä johdetaan ja kehitetään koko ajan”.

Ville Nurkkalan paluu sijoittuu aikaan, jolloin Mittametallin tilauskirjat pullistelevat.

”Käsitykseni mukaan Mittametallin paikka on tällä hetkellä alan kärkijoukossa”, Nurkkala sanoo.

Se on paikka, jossa on hyvä olla, mutta jossa myös toiminnan edelleen kehittäminen on ehdottoman tärkeää.

”Olen tulossa tekemään taloon paitsi toiminnan johtamista, myös yleistä kehitystyötä”, hän sanoo.

”Tiedän, että minulla on laaja vastuu, ja mielestäni parasta onkin juuri se, kun saan kehittää toimintoja kaikkialla.”

Lilli Koivula valvoo hitsauksen laatua

Kauniista saumasta hyötyvät niin yritys kuin asiakkaatkin

MITTAMETALLIN erityisen ammattitaitoinen hitsausosasto saa **Lilli Koivulalta** kehuja. Hän on toiminut ulkopuolisena asiantuntijana hitsauksen koordinoinnissa yli kymmenen vuoden ajan.

Hitsausfanaatikoksi tunnustautuvana häntä ilahduttaa Mittametallin laadukas hitsaustyö – tämä kehitys saa uuden ulottuvuuden, kun yritys ottaa käyttöön EN ISO 3834-2 -hitsauksen laatujärjestelmän vuoden 2025 aikana. Järjestelmä auditoidaan keväällä 2026 muiden laatujärjestelmien rinnalla. Sertifioitu laatujärjestelmä osoittaa Mittametallin sitoutumisen laatuun ja jatkuvaan kehittymiseen.

Koivulan yritys, Stako Oy, palvelee hitsaavaa ja valmistavaa teollisuutta tarjoten hitsauksen koordinointiin liittyviä palveluja ja standardihitsausohjeita.

”Kaikenlaista muutakin laatuun ja tuottavuuteen liittyvää kehittämistoimintaa tehdään, kuten tuotannon modernisointia, automatisointia ja lay-out suunnittelua”, Koivula toteaa.

STAKO OY:N toiminta aloitettiin Koivulan omistaman hitsauksen alihankintaa tehneen yrityksen nimissä 2013, jolloin hän valmistui IWS-kurssilta. Ajoitus oli loistava, sillä 1.7.2014 alkanut EN 1090 standardisarjan mukainen kantavien teräsrakenteiden CE-merkintävelvollisuus lisäsi hitsauskoordinoijan palveluiden kysyntää. Standardi edellyttää hitsauksen koordinoinnin järjestämisen ja hitsauksen suorittamisen pätevöitetyn henkilön toimesta.

Liiketoiminnan kasvaessa palvelut siirrettiin vuonna 2015 perustettuun Stako Oy:hyn. Mittametallin kanssa yhteistyö on alkanut jo vuonna 2014 ja palvelulaajuuteen kuuluvat muun muassa avustaminen tarjousvaiheen vaatimusten katselmoinnissa, projektien dokumentoinnissa ja kaikissa hitsauksen laatuvaatimuksiin liittyvissä kysymyksissä. Lisäksi Koivula valvoo hitsaajien pätevyyskokeet ja huolehtii siitä, että yrityksellä on käytettävissään ajantasainen tieto standardien vaatimuksista.

> **”Erityisesti haluan kiittää Mittametallia siitä, että hitsaajien pätevyyskokeet ovat aina menneet läpi ensimmäisellä yrittämällä.”**
>
> LILLI KOIVULA
> **Stako Oy**

Ulkoista hitsauskoordinointia on toisinaan kyseenalaistettu, mutta Koivulan mukaan sen etu on ajantasainen standardien tuntemus. Hitsauskoordinoijan työ onkin usein standardien tuntemukseen ja soveltamiseen liittyvää neuvontaa ja dokumentointia.

”Työtä pystyy kyllä tekemään pelkäs-

Mittametallin hitsausosasto

Kaksi MIG-hitsausrobottia

- Kaksi kääntöpöydällä varustettua MIG-hitsausrobottia. (Kääntöpöytien leveydet 2 m ja 2,5 m).
- Uusin robotti on varustettu Froniuksen CMT virtalähteellä. Tämä CMT-prosessi on ”kylmä” verrattuna perinteiseen hitsaukseen ja mahdollistaa monipuolisen käytön myös erittäin ohuiden materiaalien kanssa.

G-Weiken kuitulaserhitsauskone

- G-Weiken uuden, 3 kW tehoisen kuitulaserhitsauskoneen nopeus on 2–10-kertainen TIG/MIG-hitsaukseen verrattuna. Hitsaussauma on luja ja kaunis.
- Yleisimmät laserhitsattavat materiaalit ovat: Ruostumaton teräs max 5 mm, hiiliteräs max 5 mm, alumiini max 4 mm.

Kahdeksan käsityöasemaa

- Hitsausrobottien lisäksi käytössämme on kahdeksan käsityöasemaa MIG- ja TIG-hitsaukseen.



MAG-hitsaus ohuisiin ainepaksuuksiin on Mittametallin erikoisosaamista.



Lilli Koivula tarkastaa, että silmämääräisesti kaikki on kunnossa pätevyyskoeputkien hitseissä.



Juuren tunkeuman silmämääräistä tarkastusta peilin ja valon avulla.

tään standardien osaamisella, mutta minulle on etua yli 20 vuoden hitsauskokemuksestani", Koivula pohtii.

"Kokemukseni ansiosta puhun sujuvaa hitsaria ja kommunikointi on helppoa. Osaan tarvittaessa ohjeistaa hitsaamisessa ja näyttää esimerkkiä", Koivula perustelee.

MITEN ala on muuttunut?

"Yksi isoista muutoksista on se, että asiat ovat parantuneet. Muutosvastarinta on poistunut."

Kymmenen vuotta sitten standardien laatuvaatimukset koettiin lisäkuluiksi, mutta nykyään laadukas työ nähdään investointina – yrityksen maineen parantuminen ja asiakasreklamaatioiden väheneminen vahvistavat kehityskulkua. EN ISO 3834-2 -standardin käyttöönotto osoittaa Mittametallin sitoutumisen kehittää toimintaansa vastaamaan entistä paremmin asiakkaiden ja viranomaisten vaatimuksia.

Yrityksen hitsausosaston laadun perusta koostuu ammattitaitoisista hitsaajista, ulkoisen hitsauskoordinaattorin tuesta ja tarkasta dokumentoinnista.

"Erityisesti haluan kiittää Mittametallia siitä, että täällä hitsaajien pätevyyskokeet ovat aina menneet läpi ensimmäisellä yrittämällä. Tämä tekee minun ja hitsaajien työstä mielekästä, kun hommat toimii."

EN ISO 3834-2 tuo Mittametallille ja asiakkaille merkittäviä etuja:

Asiakkaan näkökulmasta järjestelmä varmistaa, että metallirakenteet ja hitsatut tuotteet täyttävät kotimaiset ja kansainväliset laatu- ja turvallisuusvaatimukset. Järjestelmän ansiosta työvaiheet dokumentoidaan ja hitsit ovat jäljitettävissä.

Valmistajan kannalta laatujärjestelmä tuo tuotantoon hallittavuutta, vähentää laatuvirheitä ja korjauskustannuksia sekä parantaa toimitusvarmuutta. Sertifiointi helpottaa urakoiden kilpailutusta ja avaa ovia kansainvälisille markkinoille.

Mittametallissa laadunhallinta on olennainen osa päivittäistä toimintaa, mikä takaa asiakkaille toiminnan laadun ja luotettavuuden, sekä vahvistaa yrityksen kilpailukykyä. Mittametallin panostus EN ISO 3834-2 -hitsauksen laatujärjestelmään viestii asiakkaille vastuullisuudesta ja varmistaa tuotteiden korkean laadun.



Liimalevyjen myyntiin suunniteltu ja metallista valmistettu kaluste.

Myyntiteline, suunniteltu tuotteellesi

Hyvä kaluste auttaa tuotteen myynnissä, ja metallista valmistettuna kestää vuosia

”MYYNTITELINE eroaa myymäläkalusteesta siten että se on rakennettu kulloisenkin tuotteen tai tuoteryhmän ympärille. Näin siitä saadaan tehokas kaluste, jossa itse tuotteet tulevat hyvin esiin, ei kaluste”, korostaa yrittäjä **Jari Kolehmainen**.

Kolehmainen on uransa aikana ollut mukana suunnittelemassa asiakkailleen satoja myyntitelineitä. Aikamoinen määrä niistä on edelleen yrityksillä päivittäisessä käytössä.

Metallirunkoisten kalusteiden etuna on pitkäikäisyys verrattuna yleisesti käytettyihin pahvikalusteisiin.

”Useimmiten hyvin suunniteltu tuoteteline tulee huomattavasti edullisemmaksi ja käyttökelpoisemmaksi kuin vakiokalusteista tehty ratkaisu”, Kolehmainen sanoo.

LAADUKKAAN ja toimivan myyntitelineen suunnitteleminen on aina yhteistyötä.

”Tarvitsemme suunnittelua varten asiakkaan näkemyksen kalusteen toiminnasta ja tiedot tai mallit myytävästä tuotteesta”, Kolehmainen sanoo.

”Valmistuserä voi olla muutamasta kappaleesta tuhansiin.”

”Omassa valmistuksessamme löytyvät teräslevy ja teräsputki. Osaamisemme kattaa myös puun, muovin ja lasimateriaalin käytön yhteistyökumppaneidemme avulla”, Kolehmainen korostaa.

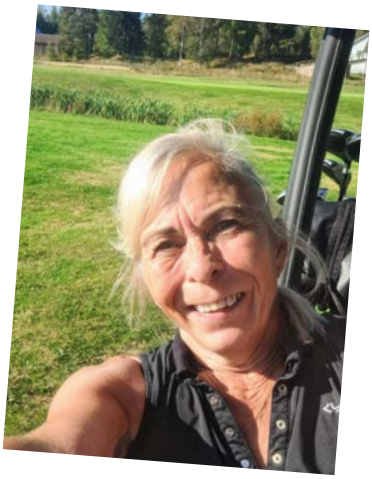
”Olemme Mittametallissa valmistaneet tuotetelineitä esimerkiksi elintarvike-, rakennus-, kosmetiikka- ja vaateteollisuuden käyttöön.”

Huikean suuri kiitos! – Ja pari kysymystä

MITTAMETALLISSA eläköityy tänä vuonna kaksi legendaarista henkilöä. Projektipäällikkö **Tapu Kolehmainen** on vastannut putkilasermyynnin lisäksi mm. henkilöstöhallinnosta ja ympäristövastuusta. Myyntipäällikkö **Jukka Merikari** on ollut Mittametallin toiminnassa alusta saakka, ja myös osakkaana. Esitimme Tapulle ja Jukalle muutaman kysymyksen, ja saimme heiltä tähän juttuun myös selfiet.

1. Minkälaiset muistot sinulle jää Mittametallista?
2. Mikä on Mittametallissa parasta?
3. Joko on paljon suunnitelmia mitä aiot eläkkeellä tehdä?
4. Aiotko itse palata töihin?
.





Jukka

1. Keskeinen muisto on, että Mittametallissa on aina kiire. Ja minä pidän kiireestä. Olen niin Mittametalli-mies, että vaimokin joskus muistuttaa mihin minulla kyllä riittää aina aikaa.

2. Selkeästi parasta on ilmapiiri. Se oli hieno jo silloin alussa, kun meitä oli kymmenkunta. Ja aina on kaikkien kanssa ollut tosi helppo olla tekemisissä.

3. Rakastamme matkustamista. Nytkin olemme Kroatiassa, ja pari matkaa on jo varattuna. Seuraavaksi lähdemme Lappiin. Ja sitten on liikunta ja urheilu. Ja tietenkin omakotitalo.

4. Varmasti tulen aina käymään Mittametallissa. Mittametalli tulee aina olemaan minulle tärkeä, kuten myös työkaverit, joita tapaan säännöllisesti.

Tapu

1. Erittäin paljon hyviä, lämpimiä ja mukavia muistoja työkavereiden kanssa – aina on ollut kiva lähteä töihin.

2. Halukkuus asiakkaiden todellisen tarpeen ymmärtämisessä ja sinnikkyys tehokkaiden tuotannollisten ratkaisujen hakemisessa. Arvostan korkealle Mittametallin perusasennetta – halua kehittyä.

3. Olen aiemmin yksinyrittäjänä ollut työkseni ulkona ja nyt toimistovuosien jälkeen päätän olla enemmän pihalla.

4. Hallituksen jäsenenä kuulun tiukasti vielä Mittametalliin ja hoidan keskeneräisiä projektejani loppuun. En siis palaa, vaan jatkan kevennettyä työntekoa ja ilomielin autan aina tarvittaessa.

Kolumni



Jari Kolehmainen
Yrittäjä
Puh. 040 501 4060

Kolmas kerta toden sanoo

Ensi vuonna tulee kuluneeksi 50 vuotta siitä, kun ryhdyin tekemään töitä metalliyrityksessä. Yritys oli Lankapaja Oy, jonka isäni **Eino Kolehmainen** omisti yhtiökumppaninsa kanssa.

Myöhemmin tuli aika, että johdin itse Lankapajaa 20 vuoden ajan. Kasvatin tuona aikana yrityksen liikevaihdon 500 000 markasta 6,5 miljoonaan euroon. Ja kun sitten halusin uusia haasteita, tein Lankapajasta kaupat K. Hartwallin kanssa ja siirryin seuraavaan vaiheeseen.

Uusi yritys oli nimeltään Metateline Oy, jonka nimi vaihtui jossain vaiheessa Puume Oy:ksi. Myös Puumen liikevaihto oli runsaat 6 miljoonaa euroa kun katsoin, että minun on aika mennä eteenpäin.

MITTAMETALLIN perustin yhtiökumppanini kanssa vuonna 2012. Ja nyt olen jälleen tutussa tilanteessa, sillä Mittametallin vuosiliikevaihto pyörii noissa mainitsemissani luvuissa.

Mutta tällä kertaa nostamme rimaa korkeammalle.

Meillä Mittametallissa on juuri nyt hyvä tilanne kaikilla osa-alueilla. Perustamme on erittäin hyvässä kunnossa.

Meillä on kasvava asiakaskunta, tehdashallissamme on tilaa konekantamme laajenemiseen ja rekrytoimme koko ajan töihin uusia ammattilaisia.

Tilauskantamme on hyvä ja liikevaihtomme on kasvusuunnassa.

Laatujärjestelmien 9001 ja 14001 sertifioinnit sekä uudet investointimme konekantaan mahdollistavat entistä tarkemman laadun.

Tämän lisäksi olemme panostamassa laatun muillakin keinoilla, joista kerromme myöhemmin.

ERITYISESTI minua ilahduttaa se, että meillä on ihan älyttömän ammattitaitoinen, motivoitinut ja myös harvinaisen kiva porukka, joka itse isolta osin ottaa vastuuta omasta työstään ja pystyy myös itse kehittämään omaa työtään.

Toimitusjohtajamme **Marko Kojon** rooli toiminnan kehittämisessä on luonnollisesti ratkaisevan suuri.

Kun nyt teemme Mittametallista yhdessä aikaisempaa suurempaa, tiedämme, että alemman tason lääkkeet eivät enää toimi.

Meiltä vaaditaan näkemystä, tavoitteellisuutta ja rohkeutta toimia uudella tavalla, paremmin kuin ennen.

KAIKKI PALVELUT SAMAN KATON ALLA

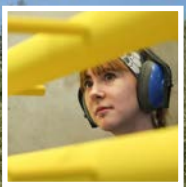

SUUNNITTELU


PUTKILASER


LEVYPROSESSI


SÄRMÄYS


HITSAUS


PULVERIMAALAUS


KOKOONPANO





Marko Kojo
Toimitusjohtaja
040 071 6306



Jari Kolehmainen
Yrittäjä
040 501 4060



Ville Nurkkala
Operatiivinen johtaja
050 595 8080



Jenni Mikkola
Myynti- ja prosessi-kehityspäällikkö
044 578 2729



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



Matti Mikkonen
Myyntipäällikkö, kalusteteollisuus
050 466 4367

Sähköpostiosoitteemme ovat muotoa etunimi.sukunimi@mittametalli.fi

Mittametalli Oy | Saarelankatu 4, Heinola | myynti@mittametalli.fi | mittametalli.fi

MITTAMETALLI