

Muovitetoinen



Meltex Oy:n asiakaslehti 2013

www.meltex.fi



Kasvua asiakasta kuunnellen



Viime vuosi oli yksi menestyksekkäimpiä Meltexin 20-vuotisessa historiassa. Yli 150 työntekijän voimin teimme noin 50 miljoonan liikevaihdon. Tämä mahdollistaa toiminnan suunnitelmallisen kehittämisen niin, että tuotevalikoimamme täyttää entistä paremmin asiakkaidemme tarpeet eri puolilla Suomea.

Olemme alusta lähtien vannoneet sen periaatteen nimiin, että tuotevalikoiman on muotouduttava asiakkaiden lähtökohdista. Jotta tämä onnistuu mahdollisimman täsmällisesti, tarvitaan sekä omaa tuotantoa että toisten valmistamia tuotteita. Olemme määrätietoisesti kasvattaneet oman tuotannon osuutta ja jatkamme tällä tiellä. Siitä ovat osoituksena meneillään olevat tuotannolliset investoinnit Jyväskylässä, Kuhmoisissa ja Sipoossa. Viimeksi kuluneen vuoden aikana on kaikilla tehtaillamme joko jo otettu käyttöön tuotantolinjoja tai päätetty investoinnista. Kempeleellä puolestaan investoimme myymälän ja sisävaraston lisätiloihin. Kuopioon avaamme kokonaan uuden toimipisteen kesän 2013 aikana.

Pääkaupunkiseudulla kasvumme nojaa neljään toisiaan tukevaan toimipisteeseen. Siellä olemme kasvaneet etenkin LVI-tuotekaupassa – perinteisten tukijalkojemme infrarakentamisen ja talonrakentamisen tuotteiden ohella. Olemme erityisen ylpeitä osaamisestamme talojen perustusten ja tonttimaan kuivatukseen liittyvissä salaoja- ja sadevesijärjestelmissä.

Pelkkä tuote ei kuitenkaan takaa menestystä eikä hyvää asiakaspalvelua. Me meltexläiset näemme kunnia-asiana palvella asiakkaitamme heidän omista lähtökohdistaan. Se tarkoittaa sitä, että toimintamme ei saa olla liiaksi tuotantolähtöistä. Moni onkin luonnehtinut toiminta- ja tuotantotapaamme myyntiorientoituneeksi, minkä mielelläni allekirjoitan. Meille tämä merkitsee sitä, että olemme mahdollisimman lähellä asiakasta, jota herkäällä korvalla kuunnellen pyrimme kehittämään myös tuotantoamme.

Hyvään palveluun kuuluu myös avoin, puhutteleva viestintä. Siksi olemme päättäneet lähestyä yhteistyökumppaneitamme tällä lehdellä, Meltexin asiakaslehden ensimmäisellä numerolla. Jatkossa haluamme kertoa myös meistä, emme vain tuotteistamme. Toivomme, että tämä lehti tuo organisaatiomme ja toimintatapamme entistä tutummiksi. Hyviä lukuhetkiä ja hyvää yhteistyön vuotta 2013!

Antti Kuukkanen
myyntijohtaja

TÄSSÄ LEHDESSÄ



Logistiikka on nopeatempoista palapeliä 4

Salaojaputkivalmistajasta tuli merkittävä tekninen tukkuri 5

Tony Burman luotsaa tuotantoa 6

Jensin orkesteri viihtyy yhdessä 7

Noutomyynti palvelee kaikkia ammattirakentajia 8



Salibandy yhdistää Meltexin väkeä 9

Tuplaputki matkasi tehtaalta työmaalle 11

Kaivokselassa valikoima laajimmillaan 14



JULKAISIJA Meltex Oy

PÄÄTOIMITTAJA

Antti Kuukkanen, myyntijohtaja

VASTAAVA TUOTTAJA

Panu Sandholm, tuotepäällikkö

TOIMITTAJA

Vesa Tompuri/Aviador Oy

ULKOASU & VALOKUVAUS

Matti Vuohelainen/Siniset sivut

PAINO T-print Ky, Hyvinkää

PAPERI 130 g G-Print

KANNEN KUVA Matti Vuohelainen

MELTEX

Ilmanvaihdon huipulle: MX-ilmanvaihtotuotteet

Meltex on kehittänyt ja tuonut markkinoille uuden, kotimaisen tuoteperheen talojen poistoilmanvaihtoon ja alapohjien tuuletukseen. MX-ilmanvaihtotuotteet ovat tiiviitä, turvallisia, tyylikkäitä ja vaivattomia asentaa.



MX-ilmanvaihtotuotteet -tuoteperheestä löytyvät läpiviennit yleisimmille jyrkille katoille, poistoputket ilmanvaihtokoneiden ulospuhallushajottimiksi, tuuletusputki viemäriin tuuletukseen, huippuimurit esimerkiksi kohdepoistoihin sekä tuuletuspaalu rakennusten alapohjien tuuletukseen tai ilmanottoaukoiksi.

MX-ilmanvaihtotuotteet ovat vuosien kehitystyön tulos. Suunnittelussa on huomioitu energiatehokkuus, Suomen vaihtelevat sääolot, rakennusmääräysten vaatimukset, tuotteiden vaivaton asennettavuus sekä turvallisuus, kaikki tyylistä tinkimättä.

Tuotteiden keskeiset tekniset ominaisuudet on testattu VTT Expert Services Oy:n toimesta ja tuotteille on saatavana arvoiltaan erinomaiset painehäviö- sekä muut asiaankuuluvat kaaviot.

MX-ilmanvaihtotuotteita on saatavana Meltexin tukkumyynnistä ja myymälöistä.

- MX-ilmanvaihtotuotteilla on kahden vuoden takuu
- Useita väri vaihtoehtoja
- Selkeät, kuvalliset asennusohjeet



”Jokainen tilanne on varmistettava ennen kuin menee lupaamaan asiakkaalle varmasti. Katteettomia lupauksia ei koskaan saa antaa”, Mikko Partanen sanoo.

Logistiikka

on nopeatempoista palapeliä

Kun Meltexiltä tilaa haluamansa kuorman rakennustarvikkeita, logistiikkaosaston luonnollisena tehtävänä on toimittaa se perille täsmällisesti ja kustannustehokkaasti. Jotta tämä onnistuu, logistinen järjestelmä on oltava huolella rakennettu.



Ennen kaikkea tarvitaan osaavia ammattilaisia, jotka osavat reagoida tiheään tavaraliikenteen muutostilanteisiin. Meltexissä tätä työtä johtaa **Jukka Honkonen**.

Hän on meltexiläisten joukossa yksi kokeneimmista ja nähnyt yhtiön kasvun päivittäisten tavaravirtojen lisääntymisen näkökulmasta. Aiemmin ajojärjestelijänä toiminut Honkonen nimitettiin logistiikkapäälliköksi, kun aiempi logistiikkapäällikkö **Jaakko Ahonen** siirtyi ostotehtäviin.

”Osto ja logistiikka ovat lähellä toisiaan olevia tehtäväkokonaisuuksia. Vähintään yhtä tärkeää on, että me logistikot teemme yhteistyötä tuotannon ja myynnin kanssa. Osto ja tuotanto tekevät parhaansa, että piha on täynnä tavaraa, ja meidän tehtävämme on huolehtia siitä, että sitä lähtee myös eteenpäin”, Honkonen sanoo pieni pilke silmäkulmassaan.

’Me’ tarkoittaa Honkosta, ajojärjestelijä **Mikko Partasta** ja lastaajatiimiä, joiden kiireet kasvavat, mitä lähemmäs ke-

sää edetään. Yleensä pääsiäisen aikoihin vauhti kiihtyy huomasti; silloin on intensiivisimmillään jälleenmyyjien ennakotilausten toimitusjakso.

Ennakkojen toimituksiin tarvitaan normaalisti Meltexin omien logististen resurssien lisäksi koko yhteistyöverkoston kapasiteetti. Yhtiöllä on kattavat sopimukset kaikkien valtakunnallisten kuljetusyhtiöiden kanssa, joten resursseista ei mikään toimitus jää kiinni.

Jokainen toimitus optimoidaan erikseen. Tässä auttaa tietotekniikka, mutta sekään ei korvaa kokeneen ja pätevän henkilöstön osaamista. Honkonen mainitsee arvostavasti ajojärjestelijä Mikko Partasen, joka päivittäin järjestää ja yhdistelee kuljetuksia niiden koon, koostumuksen ja toimitusosoitteen mukaan. ■





Salaojaputkivalmistajasta tuli merkittävä tekninen tukkuri

Vuonna 1993 perustettu Meltex on kasvanut koko ajan tasaisesti ja hallitusti. Ensimmäisen oman tuotteen, peltosalaojaputken, valmistus alkoi Uuraisilla vuonna 1994. Asiakaskunnan muodostivat tuolloin salaojitusurakoitsijat, joiden merkitys on tänäkin päivänä Meltexille suuri.

Kun Meltex vuonna 2000 muutti nykyisiin tiloihinsa Pallokkaan Jyväskylän lähelle, yhtiö oli jo merkittävä valtakunnallinen toimija. Yhtiö palkkasi runsaasti lisää henkilökuntaa sekä myyntiin että tuotantoon. Viimeistään tässä vaiheessa vakiintui Meltexin aktiivinen strategia, jonka mukaisesti tuotannon tuli olla kiinteässä yhteydessä asiakkaiden tarpeisiin, joiden selvittäminen oli myyntihenkilöstön tehtävä.

Myös maahantuonti laajeni, ja myyntiohjelmaan saatiin uusia tuotteita, kuten esimerkiksi aluskatteet ja suodatinkankaat. Suodatinkankaat kuuluivat ja kuuluvat maanrakentajien tarvitsemiin perustuotteisiin, ja aluskatteita käyttävät muun muassa talotehtaat, joista näin tuli uusi ryhmä Meltexin hallitusti laajenevaan asiakaskuntaan.

Toimipisteitä eri puolille Suomea

Kun oma tuotanto Keski-Suomessa ja asiakaskunta eri osissa Suomea oli vakiintunut ja laajentunut riittävästi, oli aika ottaa seuraava strateginen askel. Sopiva aika koitti vuonna 2005, jolloin Meltex avasi ensimmäisen myymälänsä Etelä-Suomeen.

Meltexin Espoon myymälän käynnistettyä toimintansa jatkoa seurasi nopeassa tahdissa. Jyväskylän tehtaan yhteyteen perustettiin uusi myymälä vuonna 2006, Tuusulaan vuonna

2007 ja Kempeleeseen Oulun lähelle vuonna 2008. Samana vuonna Meltexiin fuusioitiin pääkaupunkiseudulla toiminut Kumuko Oy, jolla oli vahva asema erityisesti maarakentajien keskuudessa. Samainen yksikkö henkilöstöineen siirtyi sittemmin Vantaan Kaivokselaan uusiin, isompiin tiloihin.

Myymälöiden perustamissarja sai jatkoa vuonna 2010, jolloin Tampereen myymälä avasi ovensa. Vuonna 2011 Meltexin tuotanto täydentyi merkittävästi, kun yhtiö osti Kuhmoisissa muoviputkia valmistaneen IPS-Putki Oy:n ja Sipoossa kaivoja valmistaneen IPS-Muovi Oy:n.

Tällä hetkellä Meltexillä on meneillään laajoja investointeja kaikilla kolmella tehdaspaikkakunnallaan: Jyväskylässä, Kuhmoisissa ja Sipoossa.

Kun tuotanto kasvaa, tarvitaan luonnollisesti lisää ihmisiä töihin. Tämän vuoden aikana Meltexin palveluksessa aloittaa arviolta 15 uutta työntekijää eli henkilöstömäärä kasvaa noin kymmenellä prosentilla. Tuotannon määrä tonneissa mitattuna kasvaa vastaavasti noin 15 prosentilla. Kaikilla näillä investoinneilla on tarkkaan harkittu perusta, jonka varassa on hyvä kehittää olevia asiakassuhteita ja rakentaa uusia. ■



Tehtasalue 2010-luvulla Jyväskylässä.



Tony Burman luotsaa tuotantoa

Kun Tony Burman aloitti vuosituhaten vaihteessa Meltexillä, yhtiö tunnettiin parhaiten peltosalaojatuotannostaan. Peltosalaojat ovat tärkeä tuoteryhmä tänäänkin, mutta se on saanut rinnalleen polyeteeniset, kunnallistekniikassa käytettävät putket ja paljon, paljon muuta.

”Nimikkeiden määrä on kasvanut muutamasta kymmenestä tuhansiin, mutta ei missään nimessä laadun kustannuksella. Edelleen pidämme pyhänä periaatteenamme valmistaa kaikki tuotteemme paremmin kuin käyttökohteissa vaadittava minimilaatu edellyttäisi”, hän sanoo.

Kun ominaisuudet ovat kohdallaan, ei tarvitse pelätä reklaamaatioita. Itsestänselvyytenä tätä ei kuitenkaan sovi Burmanin mielestä pitää, ja siksi tarvitaan systemaattista laadunvarmistusta. Sitä varten Meltexin tehtailla on omat laboratoriot.

”Muoviputkilla rengasjäykkyys on yksi keskeisimmistä ominaisuuksista, usein myös vetolujuus. Muun muassa niitä testaamme tiheästi kaikessa putkituotannossamme. Varsinkin värillisissä putkissa, kuten kaapelinsuojaputkissa, on lisäksi tärkeää selvittää tuotteiden UV-säteilykestävyys. Tätä varten teemme myös jatkuvasti käytännön testejä. Niihin soveltuvat yksinkertaiset maalaisjärkiset havainnoinnit siitä, miten väri mahdollisesti muuttuu, kun tuotetta pitää erittäin pitkään auringossa”, Burman kertoo.

Tuotanto kuuntelee asiakasta

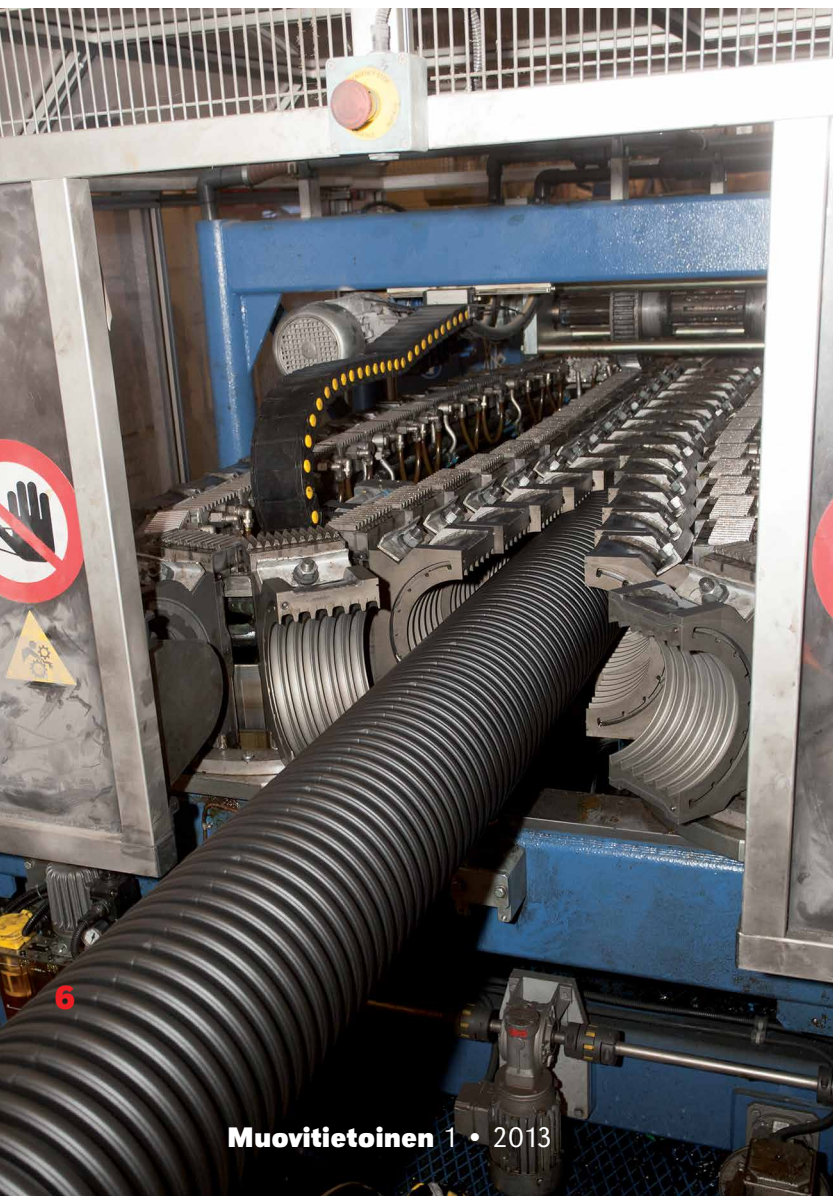
Mistään ulkomaailmasta piittaamattomasta tutkijankammiotoiminnasta ei kuitenkaan ole kysymys. Kaikella testaamisella on tiivis yhteys käytäntöön ja viime kädessä asiakkaiden tarpeisiin. Näin toteutuu Meltexin periaate, jonka mukaan tiedon tulee kulkea sekä myynnistä tuotantoon ja päinvastoin että yritykseltä asiakkaille.

”K kaikkein tärkeintä on kuitenkin ottaa vastaan viestejä asiakkailta ja toimia niiden pohjalta. Tässä auttaa paljon se, että olen toiminut sekä myynnissä että tuotannossa”, Tony Burman pohtii.

Tänä keväänä hänen työpanoksensa kohdistuu myös uuden tuotannon rakentamiseen. Jyväskylään huhtikuussa valmistuva polyeteenisten ’tuplputkien’ uusi tuotantolinja nostaa Meltexissä näiden tuotteiden yhteenlaskettua tuotantokapasiteettia huomattavasti. Suurin Jyväskylän tehtaalla valmistettavan putken halkaisija on 315 millimetriä, kun taas Kuhmoisten tehtaalla skaala ulottuu aina 900 millimetriin asti.

”Suurempien putkikokojen johdosta Kuhmoisten valmistuskapasiteetti on tonneissakin isompi. Yhdessä nämä kaksi muoviputkitekhdastamme palvelevat kattavasti asiakaskuntaamme kaikissa käyttökohteissa”, Burman kiteyttää.

Lisäksi omaa tuotantoa on Sipoon tehtaalla, jossa valmistetaan eristettyä putkea sekä kaivoja. Myös Jyväskylän tehtaalla valmistetaan talo- ja kunnallisteknisiä kaivoja sekä pelto- ja mittatilauskaivoja. ■



Antti Lämsä (kuvassa vasemmalla), Jaakko Kontio, Sirpa Malin, Heikki Hiltunen ja Jens Boe muodostavat nuorekkaan, mutta kokeneen 'tukkumyyntiorkesterin'.

Jensin orkesteri viihtyy yhdessä

Myyntipäällikkö Jens Boe tukkumyyntiimeineen aloittaa jokaisen työviikon yhteisellä vapaamuotoisella neuvonpidolla. Jyväskylässä työskentelevien Heikki Hiltunen, Jaakko Kontion ja Antti Lämsän lisäksi ryhmään kuuluu Sirpa Malin, joka yhtenä koko yhtiön kokeneimmista tuo vankkaa taustanäkemyistä yhteisiin kokouksiin.

”Säännöllinen palaveeraaminen on tärkeää, koska itse kulakin meistä on sellaista jatkuvasti muuttuvaa ja täydentyvää markkinatietoa, mitä on tärkeää jakaa muillekin. Samalla valamme toisiimme hyvää yhteistä henkeä, mikä näkyy sitten myös tavassa, jolla kommunikoimme ulospäin”, perustelee Jens ja lisäksi pilke silmäkulmassa, ettei ole itse lähtenyt yhteishengen kohotustalkoihin sählyn keinoin, vaan tarttuu mieluummin kitaraan.

”Musiikki on toistaiseksi säästänyt minut urheilulta”, hän lohkaisee.

Tiimissä liikunnallista harrastusta sen sijaan on riittämiin. Hyvää fysiikkaa tarvitaan myös jaksamiseen, niin nuori kuin meltexläisten keski-ikä onkin. Esimerkiksi Heikki Hiltunen kertoo reissaavansa työn merkeissä eri puolilla Suomea useita kymmeniä vuorokausia vuodessa.

”Mielestäni on oleellista tavata asiakkaita henkilökohtaisesti. Itselläni asiakkaita on eri puolilla Suomea, esimerkiksi Turun saaristossa lauttayhteyksien takana. Sinne tuotteita toimitettaessa korostuu logistiikkamme täsmällisyys: jos lautalta myöhästyisi viisikin minuuttia, toimitus olisi perillä vuorokauden myöhässä”, Hiltunen kertoo.

Ammattilainen arvostaa täsmällisyyttä

Meltexin tukkumyyntiryhmässä jokaisella on omat nimikko-asiakkaansa ja -asiakasryhmänsä. Tämä on järkevää, koska näin asiakas voi olla varma, että langan päässä tai pöydän toisella puolella on ammattilainen, joka tuntee hänen ja hänen viiteryhmänsä toistuvat tarpeet ja pääsee helposti sisälle siihen, mikä kussakin rakennuskohteessa on oleellista.

”On selvää, että meidän on ammattilaisten palvelijana sekä tunnettava tuotteet että oltava tarkalla jyvällä siitä, mihin ja miksi niitä käytetään. Tämä pätee riippumatta siitä, toimittameko tuotteet suoraan työmaalle vai jälleenmyyjämme varastoon”, Jens Boe toteaa.

Jaakko Kontio on erikoistunut palvelemaan kuntien infarakentajia. Tämänkin asiakaskunnan kohteissa ovat usein sidosryhmänä yksityiset urakoitsijat, koska kuntien oma rakennustoiminta on viime vuosina vähentynyt.

”Palvelu kohdistuu tällöin sekä rakennuttajaan eli kuntaan että sen käyttämään urakoitsijaan. Tärkeää on ymmärtää toimitusten täsmällisyyden suuri merkitys. Kun noudatamme sovittua toimitusaikaa, työmaa ei koskaan seiso toimitusviävästyksen takia, minkä taloudelliset heijastusvaikutukset ovat isot”, Kontio sanoo.

Kontion toteamus sisältää sen Meltexin periaatteen, että tavaraa on löydyttävä silloin, kun sesonki rävähtää käyntiin. Infratyömaille se tapahtuu kevästä riippuen maalisi- tai huhtikuussa. Vauhdikas startti on silloin lähellä, kun aurinko alkaa toden teolla sulatella lumia. Tällöin on varauduttava siihen, että puhelinten pirinätiheys saattaa moninkertaistua minä päivänä tahansa.

Jälleenmyyjien auttaja ja palvelija

Ennen kuin maan vapautuminen roudasta saa rakentajat täyteen vauhtiinsa, niin meltexläiset kuin Meltexin jälleenmyyjät valmistautuvat sesonkiin huolella. Yhteisillä rakentajapäivillä ja messuilla, joista osa toki ajoittuu lämpimään vuodenaikaan, esitellään muun muassa tuoteuutuuksia. Meltexin rooli on tällöin toimia omien tuotteidensa asiantuntijana. Ehkä kaikkein intensiivisin yhteinen ponnistus on kuitenkin tilausennakoita sopiminen.

”Ennakoiden merkitys on suuri sekä jälleenmyyjillemme että meille, jotta molemmat osaamme mitoittaa varastomme oikean kokoisiksi. Näissä merkeissä keskustelemme yleensä koko talvikauden”, Jens Boe kertoo.

Yhteisen neuvonpitonsa kautta tukkumyyntiryhmälle muodostuu käsitys eri tuotteiden kokonaistarpeesta alkavalla kaudella. Tämä viesti on tärkeää viedä tuotantoon niin omille tehtaille kuin myös välitettävien tuotteiden valmistajille.

”Meidän ryhmämme asiakkaiden kannalta Jyväskylän ja Kuhmoisten tehtaamme ovat avainasemassa. Toki tunnemme molempien tuotantokyvyn, mutta joskus tekee hyvää vieraillla koko tiimin voimin esimerkiksi Kuhmoisissa, palauttamassa molemminpuolisesti mieliin tarpeet ja mahdollisuudet”, Boe pohtii.

Tärkeintä on silloinkin hänelle ja koko tukkumyyntitiimille asiakaspalvelun terävöittäminen entisestään. Kun kotipesä tietää, mitä tehdä ja miten toimia yhdessä, palvelukin on parhaimmillaan. ■

Panu Sandholm tutkii putkiyhdet-
tä, yhtä tuhan-
sista Meltexin
nimikkeistön
tuotteista.



"Sijainti on luonteva siksikin, että näinhän Meltex aikanaan aloitti: myynti oli jo tuolloin oman tuotannon kyljessä", perustelee myymäläpäällikkö **Arttu Natunen**.

Runsaat noutovalikoimat riittävät useimpien rakentajien pikaisiin työmaatarpeisiin. Jos tuotekohtainen noutotilaus on suuri, voi aina hankkia täydennystä kivenheiton päässä tehdasalueella sijaitsevasta keskusvarastosta.

Myös kuusi muuta Meltexin toimipistettä, jotka sijaitsevat Tampereella, Kempeleellä, Espoossa, Tuusulassa, Vantaalla ja pian myös Kuopiossa ovat yhtä hyvin varustetut. Niiden kaikkien toiminnallisena lähtökohtana on palvelulla korkeatasoisesti jokaista asiakasta – tilauksen ja asiakasyrityksen koosta riippumatta.

"Meillä asioivat säännöllisesti niin suuret rakennusliikkeet kuin pienet rakennus- ja LVI-urakoitsijat. Myös yksittäiset asentajat käyttävät palvelujamme, kesäaikana myös omakotirakentajat, jotka toki ovat ensisijaisesti jälleenmyyjiemme asiakkaita. Myymälät toimivatkin myös lähialueen jälleenmyyjien noutovarastona", Natunen kertoo.

Noutomyynti palvelee kaikkia ammattirakentajia

Työmailla toisinaan yllättävät akuutit tarvitetarpeet ratkeavat helposti, jos tarve kohdistuu Meltexin valmistamiin tai välittämiin tuotteisiin. Esimerkiksi yhtiön Jyväskylän myymälä toimii tehtaan kupeessa, noutoasiakkaiden näkökulmasta vaivattomassa paikassa.

Perinteisesti tärkeimmän asiakasryhmän muodostavat maanrakentajat, mutta myös talonrakentajien ja LVI-ammattilaisten määrä asiakaskunnassa on kasvanut viime vuosina merkittäväksi.

Ammattilaiset kysyvät, Meltex vastaa

Jotkut asiakkaat saattavat tiedustella myös myytävien tuotteiden asennuspalveluja. Meltex on rajannut oman toimintansa niin, että sen tehtävä on toimia asiantuntijamyyjänä.

"Toki annamme mielellämme arvokkaita vinkkejä asennusyrytyksistä, jotka tiedämme osaaviksi ja luotettaviksi", Natunen sanoo.

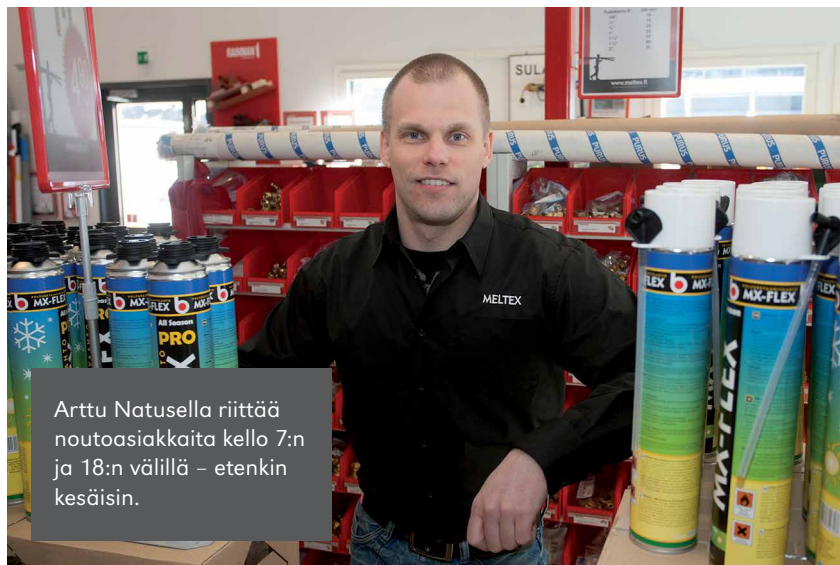
Arvossaan ovat myös tuotteiden käyttöön liittyvät neuvot, jotka ovat usein tarpeen myös ammattirakentajille. Eri materiaaleilla on fysikaaliset ja kemialliset käytettävyyalueensa, ja tällöin on syytä varmistaa Meltexin asian-

tuntijan avulla, että tulee valituksi oikea tuote oikeaan paikkaan.

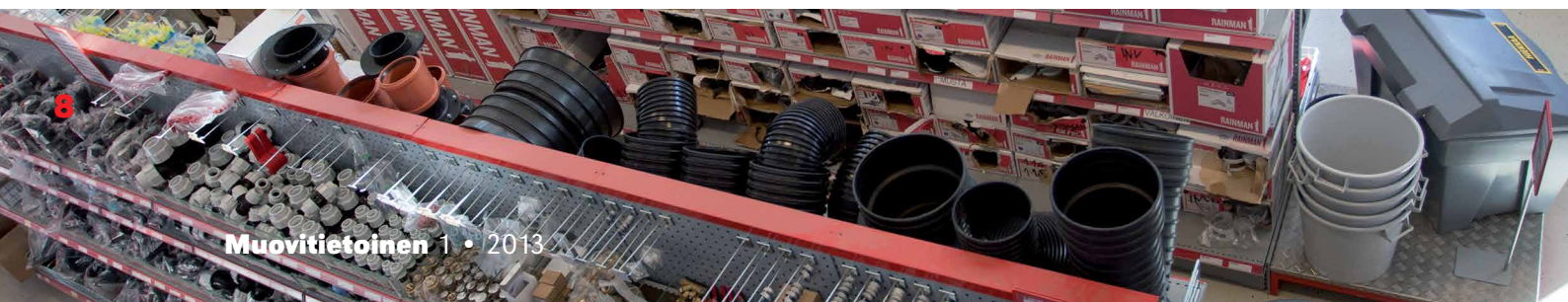
"Aika suuri osa omasta tehtäväkuvastani koostuu tämäntyyppisestä neuvonnasta. Asiakkaat haluavat varmistua esimerkiksi siitä, kuinka korkeaa lämpötilaa eri putkimateriaalit kestävät", kertoo tuotepäällikkö **Panu Sandholm**, jolla on Meltexin teknisestä neuvonnasta päävastuu.

LVI-tuotteista Sandholm pitää muun muassa eristettyjä putkia vaativina tuotteina. Niiden käyttöön liittyy aina annos 'insinööritiedettä': on selvitettävä käyttöolosuhteita ja laskettava lämpöhäviöitä.

"Joskus on tehtävä pikavauhdilla salapoliisityötä, koska tuhansien tuotteiden ja niiden eri käyttökohteisiin soveltumisen hallinta ulkomuistista ei ole mahdollista, vaikka taustatietämys olisi kuinka hyvä", Sandholm sanoo. ■



Arttu Natunella riittää noutoasiakkaita kello 7:n ja 18:n välillä – etenkin kesäisin.





Maaliskuisena sunnuntai-iltana joukko urheilullisia nuoria miehiä suuntaa kulkunsa Jyväskylän Hutungin hallille, pukeutuu mustiin peliasuihin ja aloittaa treenit.

Salibandy yhdistää Meltexin väkeä

On Meltexin viikottainen salibandyvuoro, johon osallistuu peräti puolet yrityksen paikallisesta henkilökunnasta. Moni on tottunut liikuntaharrastuksiin jo lapsena, ja jotkut ovat harrastaneet pallopelejä toisissaan. Nykyään on tärkeintä tavata työkavereita muuallakin kuin töiden merkeissä – ja joskus koettaa ottaa 'päänahka' joltakin toiselta firmajoukkueelta.

"Viime keväänä ja syksynä sähköjoukkueemme oli Jyväskylän seudun Hirviliigassa. Nyt keväällä olemme pitäneet taukoa ja keskittyneet joka viikkoisten treenien ohella muutamaa ystävyssotteluun", kertoo joukkueen toihumieheksi itseään kutsuva **Jaakko Valkonen**.

Valkonen muistelee sähköharrastuksensa firman riveissä alkaneen vuonna 2007. Töihin hän oli tullut Meltexiin jo pari vuotta aikaisemmin, aluksi logistiikan järjestelytehtäviin ja sittemmin ostajaksi. Nykyään Valkosen työnkuva on kehityspäällikkö, jossa tehtävässä hän keskittyy sekä oman tuotannon että Meltexin koko tuotesortimentin teknisten ominaisuuksien testaamiseen ja niiden mahdollisesti tarvittavaan parantamiseen.

Salibandykentällä työt ja tehtäväkuvat kuitenkin unohtuvat. Kentällä ei ole merkitystä, onko maalintekijä tai syöttäjä töissä myynnissä, tuotannossa, varastossa vai kehitystehtävissä. Pääasia

on, että yhteishenki pelaa ja vastustajan verkko soi.

Ystävyssottelu kääntyi Meltexin eduksi

Kovin totinen yhteenotto ei ole luvassa, sillä vastassa on yhteistyökumppanin Proteco Turvatekniikan joukkue. Tosissaan silti on päätetty pelata, ja se näkyy. Sekin penkiltä kuuluvien toteamusten perusteella näkyy, ettei tänä keväänä ole pelattu sarjaa; juoksuvoimaa alkaa löytyä vasta pienen totuttelun jälkeen. Sama väliaikainen tottumattomuus oli ehkä syynä sille, että aluksi vain Protecon joukkue PiPa maalasi.

Tässä vaiheessa meltexiläiset ryhdistäytyivät, ja ottelu alkoi kääntyä. Ensin **Keijo Virenius** tasoitti, ja heti perään **Aleksi Suomäki** vei joukkueen johtoon.

Protecon tasoitettua Suomäki maalasi toistamiseen, ja Jaakko Valkonen vei lukemat 4-2:een. Ottelua oli pelattu jo päälle puoli tuntia, ja juoksuvoimaisiksi äityneet joukkueet päättivät jatkaa tauotta täyden tunnin. Ottelun lähestyessä loppuaan vastustajakin piristyi ja laittoi meltexiläiset tiukoille. Keijo Virenius toisen osuman ja Aleksi Suomäen hattutempun ansiosta ottelu kuitenkin päättyi lukemiin 9-8.

Salibandy ei ole ainoa meltexiläisten yhteinen liikuntaharrastus. Neljä yhtiön työntekijää osallistui tänä keväänä ensi kertaa Finlandia-hiihtoon. **Jaakko Kontio**, **Heikki Hiltunen**, **Panu Sandholm** ja **Antti Lämsä** pääsivät kukin vapaan tyylin viisikymppisen kunnialla maaliin, vieläpä kohtuulliseen runsaan neljän tunnin aikaan. ■



Jaakko Valkonen on joukkueen toihumies eli organisaattori.

Eristetyt putket soveltuvat moneen käyttöön

Meltexin taipuisia, eristettyjä putkistorjestelmiä on valmistettu ja myyty vuodesta 1995 alkaen yli 1,7 miljoonaa metriä Suomeen ja muihin pohjoismaihin.

Meltexin Sipoon tehtaalla valmistetaan eristettyjä putkia lukuisiin käyttökohteisiin, yleisimmin rakennusten välisiin lämmitys- ja käyttöveden putkituksiin. Itsesäätävällä lämpökaapelilla varustettua paineputkea käytetään vesijohtona kohteissa, joissa on jäätyminen riski. Maalämpöjärjestelmien yleistessä myös maalämmön siirtoputkia valmistetaan yhä enemmän.

Eristetyt putket valmistetaan määrämittäisinä, joten niitä on saatavana juuri sopiva määrä rakennustarpeen mukaan. Tarjous kannattaa kysyä tukkumyynnistä tai lähimmästä Meltex-myymäälästä.

Joustava eristys helpottaa asennusta

Eristeenä toimiva ristiinsilloitettu umpisoluinen PEX-solumuovi takaa putkille hyvät lämmöneristysarvot (0,037 W/mK) ja joustavan sekä kestäväen rakenteen. Putkien joustavuuden ansiosta niiden asentaminen ja käsittely on helppoa; putki voidaan asentaa pitkinä linjoina ja esteet on helppo kiertää ilman turhia liitoskohtia.

PEX-solumuovieristettä ei ole kiinnitetty suoja- eikä virtausputkeen, joten putken lämpölaajeneminen tapahtuu ongelmitta. Rakenteen ansiosta putki pysyy purkamisen jälkeen suorana ja rakenne kestää asennukset hyvin myös pakkasella. Korrugoitu suojaputki suojaa virtausputkea ja mahdollistaa suuren rengasjäykkyyden. Sen ansiosta myös asennussyvytydet ovat matalat, mikä vähentää maansiirtotöitä.

Meltex eristetyt putket

- Jäätymättömät vesijohtot
- Rakennusten ulkopuoliset lämpö- ja käyttövesiputkitukset
- Maalämmön siirtoputket
- Haaroituskaivot ja liittimet

Lisätietoja: www.meltex.fi



Tuplaputki matkasi tehtaalta työmaalle

Meltexin toimintatavan mukaista on ulottaa vastuu toimitettavista tuotteista työmaalogistiikkaan ja käyttökohteeseen asti. Jyväskylässä helmikuussa valmistunut sadevesiputkierä päätyi hallitun logistisen ketjun mukaisesti vantaalaiselle asuinkerrostalotyömaalle.



Tuplaputki matkasi tehtaalta työmaalle

Meltexin autonkuljettaja **Sammy Nykänen** soittaa maaliskuise-
na maanantiaamuna kotoaan Vantaan
Asolasta töihin saadakseen tietää, onko
tällä kertaa järkevää suunnata ajoreitti
Sipoon tehtaalle vaiko Vantaan Kai-
vokselan keskusvarastoon. Vastaus on
'Kaivoksela', jossa odottaa täysi kuor-
ma vietäväksi asiakkaalle Vantaan Pak-
kalaan.

Samalle alueelle on NHP-Yhtymä,
Meltexin asiakas, rakentanut ennenkin.
Kaikille kolmelle aiemmalle kerrostalo-
työmaalle Meltex on toimittanut kaikki
kunnallistekniikassa tarvittavat tuotteet:
sadevesi-, salaoja- ja viemäriputket yhe-
teineen, muhveineen ja muine putkitar-
vikkeineen.

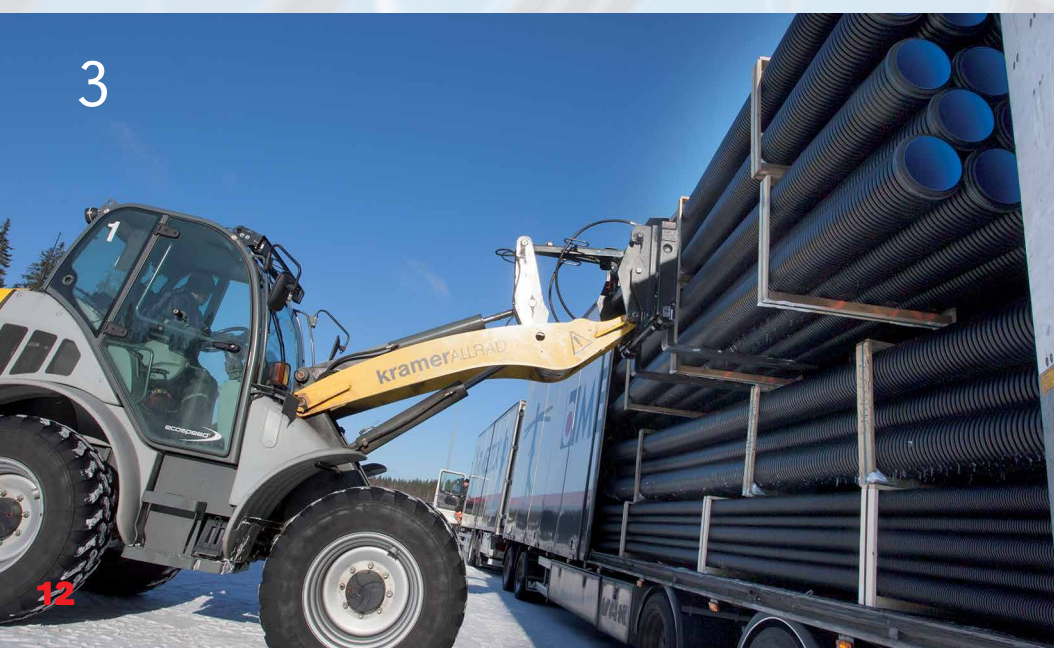
"Hyvin ovat toimitukset pelanneet.
Aina on tullut kaikki ajoissa ja vir-
heettömästi. Myös putkien asennusta
helpottavat liukasteet ovat tulleet sa-
massa kuormassa", sanoo maaraken-
nusmies-putkiasentaja **Kari Jantunen**
NHP-Yhtymä Oy:stä.

Pakkalanrinteen työmaalla on sii-
nä määrin varastointitilaa, että oli asi-
akkaan edun mukaista toimittaa koko
kuorma kerralla. Autonkuljettaja Sam-
my Nykäsen ilmoittettua tulostaan ajois-
sa asiakkaalla oli kuorman vastaanotta-
ja paikalla, mikä luonnollisesti helpotti
ja nopeutti kuorman purkamista.

1 Sami Häkkinen valvoo tuplaputken
valmistumista.

2 Pyy Korhonen pakkaa putkierää
kuljetuskuntoon.

3 Jarkko Paavilainen lastaa kyytiin
tuplasadevesiputkea Meltexin tehtaalla
Jyväskylässä.



”Tämäntyyppisellä työmaalla purkuun riittää puoli tuntia. Tuloajan sopiminen etukäteen on luonnollisesti paikallaan, mutta se ei ole aivan yhtä kriittinen tekijä kuin vaikkapa Helsingin keskustan saneeraustyömailla. Siellä on toimittava minuuttiaikataululla, jotta asiakkaan asennusjärjestys menee suunnitellusti”, Sammy Nykänen toteaa.

Toimitukset etuajassa

NHP-Yhtymän suunniteltu kunnallisteknisten asennusten aloitus Pakkalanrinteellä osui maaliskuun kolmannelle viikolle. Varmuuden vuoksi Meltex toimitti tarvittavat 134 tuplasalaojaputkea, 65 sadevesiputkea ja 19 viemäriputkea liitostarvikkeineen jo maanantaiaamuna. Asennukset alkoivat keskiviikkona ja etenivät sen jälkeen nopeasti.

Koko pohjarakennusurakka, johon sisältyy kunnallistekniikan lisäksi myös muun muassa alapohja- ja sokkelinvierustäyttöjä on valmis luovutettavaksi pääurakoitsijalle kesään mennessä.

”Tärkeä rooli koko urakan sujuvuuden kannalta on Meltexin täsmällisillä toimituksilla. Kun iltapäivällä tilaa, seuraavana päivänä on tavara työmaalla. Ja aina on löytynyt asiansa osaava henkilö heti langan toiseen päähän”, kiittelee NHP-Yhtymän vastaava työnjohtaja **Hannu Ahonen.** ■

4 Putkikuorman matka Jyväskylästä Vantaan Kaivoksen keskusvarastolle on osa ajantasaista kuljetusketjua.

5 Meltexin jakeluautonkuljettaja Sammy Nykänen purkaa putkikuormaa työmaalla Vantaalla Pakkalanrinne 6:ssa.

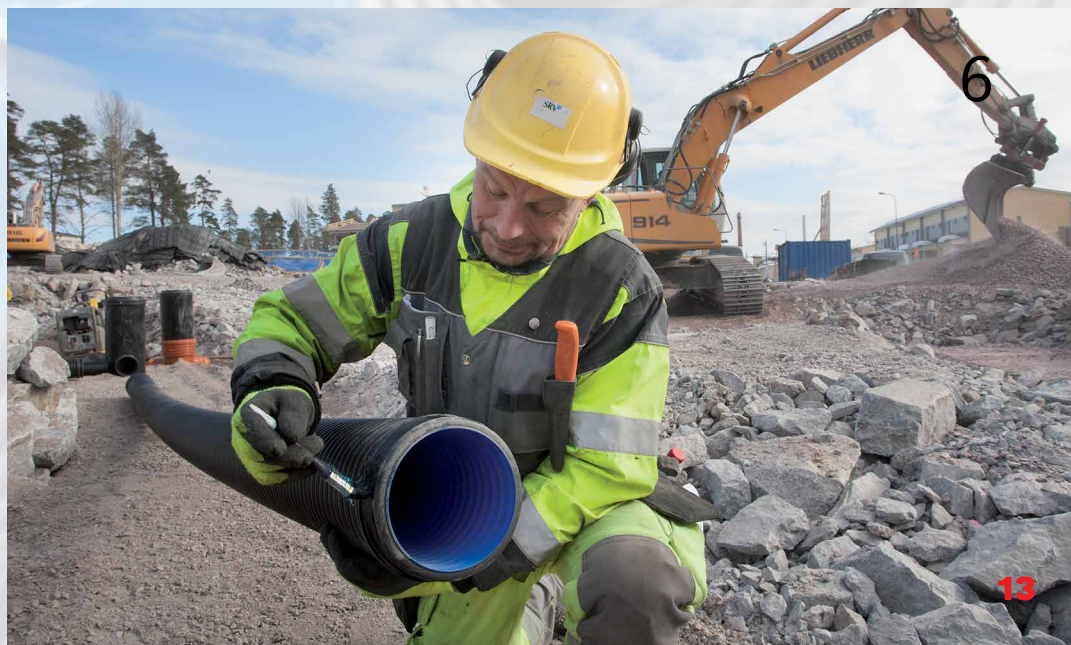
6 Kari Jantunen NHP-Yhtymästä asentaa 200-millistä tuplasadevesiputkea. Ammattimies asentaa Meltexin putket nopeasti.



4



5



6

13

Kaivokselassa valikoima laajimmillaan

Jos rakennustyömaa seisoo viivästyneen toimituksen takia, kustannukset herkästi paisuvat. Tämän estäminen on Meltexin kunnia-asia. Vantaan Kaivokselan osaavalla henkilöstöllä on tehtävän täyttämiseksi käytettävissään kattavan tuotevalikoiman lisäksi yhdeksän omaa jakeluautoa.

Asiakkaiden arvostuksen voi saavuttaa luotettavalla tavalla toimien. Kumppanuuteen tarvitaan useimmiten myös uutta näkökulmaa asiakkaan tarpeiden täyttämiseksi.

”Me olemme päättäneet panostaa järkevästi rajatun, kustannustehokkaasti hankitun tuoteiston logistiikkaan. Olemme päätyneet tähän strategiaan, koska monien asiakkaidemme työkohteet ovat saneerauskohteita, jotka sijaitsevat ahtailla tonteilla ja joita toteutetaan erittäin tiukassa aikataulussa”, Kaivokselan LVI-osaston myyntipäällikkö **Jouko Tyrkkö** toteaa.

Tyrkkö on luotsannut Kaivokselan LVI-osastoa runsaan vuoden. Kevät 2012 oli hänen mukaansa otollinen ajankohta kehittää uutta toimintaa vaativalla ja tiukasti kilpaillulla toimialalla, koska tuolloin tukkuyrityskentässä tapahtui merkittäviä muutoksia.

”Tehtävä on ollut haastava ja samalla realistinen, koska takanapäin oli neljännesvuosisadan kokemus ja sinä aikana muodostunut näkemys LVI-alan ammattilaisten todellisista tarpeista. Sain lisäksi rekrytoiduksi tänne päteviksi tietämiäni tuttuja ammattilaisia. Ja kun asiakkaat sekä koti- ja ulkomaiset päämiehet luottivat Meltexiin alusta alkaen, sen varaan oli hyvä perustaa”, Tyrkkö sanoo.

Tuonnin ja valmistuksen synergia

Jouko Tyrkkö korostaa sen suurta merkitystä, että Meltexin LVI-tuoteisto voidaan hankkia suoraan oman segmenttinsä johtavilta kotimaisilta ja ulkomaisilta valmistajilta.

”Kilpailukyky tulee myös siitä, ettei hankinnoissa ole välikäsiä. Toisaalta olemme rajanneet aktiivisimman tarjontamme tiettyihin tuoteryhmiin, esimerkiksi kupari- ja valurautaputkiin. Muun muassa niissä olemme vahva toimittaja suurimmillekin talotekniikkayrityksille. Pienemmät toimijat puolestaan arvostavat mahdollisimman laajaa valikoimaa. Sitä meillä riittää noin 5500 heti varastosta löytyvän LVI-tuotenimikkeen verran”, Tyrkkö määrittelee.

Tyrkkö näkee hetimitusten merkityksen erittäin suurena, vaikka tällainen toimituskyky vaatiikin varastoinnilta ja logistiikalta paljon.

”Meidän on ymmärrettävä asiakkaan toimintaa perusteellisesti hahmottaaksemme, milloin mikäkin toimitus on vaikutuksiltaan erityisen keskeinen. Niin ikään on tajuttava eri tuotteiden väliset yhteydet asiakkaan kannalta. Näin syntyy järkeviä toimituskokonaisuuksia. Uskon, että olemme oikealla tiellä tässä asiassa.”

Tarkkaa aikataulusuunnittelua

Ammattirakentajien palvelijana profiloituneen Kaivokselan toimipisteiden tilauskirjat ovat täydet jo keväällä, vaikka varsinainen rakentamissesonki alkaakin vasta lumien sulettua. Joka arkiamu keskusvaraston omat jakeluautot lähtevät tarkan suunnitelman mukaisesti asiakkaiden työkohteisiin eri puolille Uuttamaata.

Keskeinen rooli täsmällisessä logistiikassa on kuljetuspäällikkö **Pasi Pajamäellä**.

”Seuraavan päivän suunnittelu alkaa iltapäivällä. Aamukuudelta tulen paikalle ja käyn vielä kerran läpi päivän alustavan suunnitelman. Silti

Myyntipäällikkö Jouko Tyrkkö seuraa päivittäin muun muassa kuparin ja valuraudan raaka-ainehintoja. ”Kuparin hintakehitys on muuttunut yhä vaikeammin ennakoitavaksi. Oikea ostoaikankohta on keskeinen kilpailukytekijä.”



Kuljetuspäällikkö Pasi Pajamäki (istumassa) ja LVI-myyjä Jan Kivinen käyvät läpi seuraavan päivän toimituksia.



tilanne voi elää lyhyessä ajassa, ja tähän on kyettävä reagoimaan nopeasti”, hän kertoo.

Aikataulullisesti kriittisimpiä ovat usein Helsingin keskustan saneeraus-työmaat, koska niiden pihoilta ei aina voida osoittaa urakoitsijalle lainkaan varastointitilaa. Näihin työkohteisiin on ehdittävä ehdottomasti ajoissa, jottei oma vuoro mene ohi.

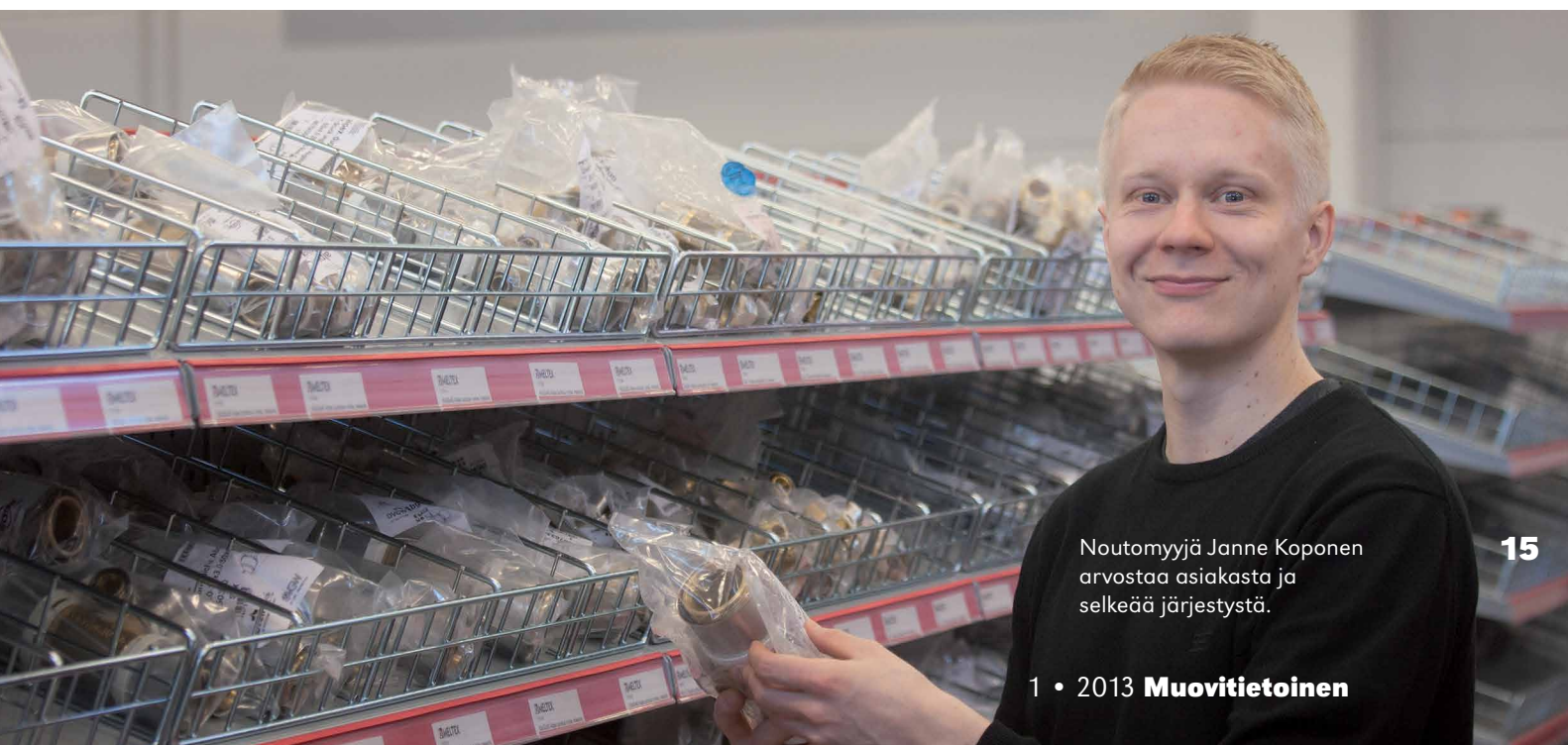
”Pyrin aina ottamaan pelivaraa niin, etteivät esimerkiksi ruuhkien aiheutta-

mat yllätykset pääse sekoittamaan aikataulua ja häiritsemään asiakkaan töiden sujuvuutta. Tietysti kuljettajien oma osaaminen on erittäin tärkeää”, Pajamäki toteaa.

Hän pitää oleellisena myös selvittää etukäteen työkohteissa kysymyksen tulevat kuormanpurkutavat. Tämä vaikuttaa luonnollisesti tarvittavaan aikaan, mikä on tärkeä tieto sekä asiakkaille että omille kuljettajille. Osa asiakkaista haluaa noutaa tuotteensa itse.

Tätä varten Meltexillä on kolme noutovarastoa pääkaupunkiseudulla.

”Kysymyksiin on osattava vastata, ja jollei ihan aina osaa, on otettava selvää. Monet tutut asiakkaat tietävät tarkkaan, mitä hakevat. Heidän kanssaan kommunikointi saattaa keskittyä kuulumisten vaihtoon”, sanoo noutomyyjä **Janne Koponen**, ’epäpääkaupunkilaisesti’ SaiPa:n kannattajaksi ilmoittautuva jääkiekon ystävä. ■



Noutomyyjä Janne Koponen arvostaa asiakasta ja selkeää järjestystä.



**Valtakunnallinen
tukkumyynti**
Puh. 020 777 0010
myynti@meltex.fi

Meltex Espoo
Metsälammentie 2
02810 ESPOO
Puh. 020 777 0060
espoo@meltex.fi

Meltex Kaivoksela
Taivaltie 2
01610 VANTAA
Puh. 020 777 0111
kaivoksela@meltex.fi

Meltex Tampere
Patamäenkatu 8
33900 TAMPERE
Puh. 020 777 0090
tampere@meltex.fi

Meltex Kuopio
Kellolahdentie 21
70460 KUOPIO
Puh. 020 777 0130
kuopio@meltex.fi

Meltex Tuusula
Kelatie 24
01450 VANTAA
Puh. 020 777 0070
tuusula@meltex.fi

Meltex Kempele
Kuokkamaantie 146
90440 KEMPELE
Puh. 020 777 0080
kempele@meltex.fi

Meltex Jyväskylä
Puuppulantie 111
40270 PALOKKA
Puh. 020 777 0050
jyvaskyla@meltex.fi

**AVATAAN
KESÄLLÄ
2013**

Jyväskylän tehdas
Puuppulantie 111
40270 PALOKKA
Puh. 020 777 0010

Kuhmoisten tehdas
Kokonniementie 10
17800 KUHMOINEN
Puh. 020 777 0280
kuhmoinen@meltex.fi

Sipoon tehdas
Svartbölenie 10
04130 Sipoo
Puh. 020 777 0260
sipoo@meltex.fi

