

Muovitetoinen



Meltex Oy:n asiakaslehti 2014

www.meltex.fi



Uusia tuulia

Rakennustarvike- ja LVI-alan kauppa on Suomessa murrosvaiheessa monesta syystä. Ensinnäkin tuotetietoa kuten hyväksyntätodistuksia, sertifikaatteja, vaatimuksenmukaisuustodistuksia ja CE-merkintöjä on tuotteille laajemmin ja ilahduttavan usein meiltä niitä jo pyydättekin. Toisaalta tekniikan, kuten LVI- tekniikka, osuus rakennustyömaan kokonaisuudesta on vuosi vuodelta suurempi osin jo määräyksien kehittymisen myötä. Kolmas tärkeä seikka on se, että työmaiden tähänkin asti kireät aikataulut ovat edelleen olleet kiristymään päin.

Nämä kaikki muutokset ovat tehneet tilaa uudentyyppiselle toimintatavalle myös tukkukaupassa. Me muovietoiset meltexläiset olemme tehneet tästä omat asiakaslähtöiset johtopäätöksemme ja päättäneet kehittää oman toimintatapamme. Ammennamme hyviksi havaituista perinteisistä toimintatavoista ja lisäämme joukkoon uutta. **Satsaamme omaan valmistukseen, sitä tukevaan maahantuontiin ja täsmälliseen logistiikkaan.** Lisäksi olemme panostaneet ja panostamme henkilöstömme osaamisen laatuun. Ammattitaitoiset myyjämme kykenevät helpottamaan työtaakkaanne kokoamalla toimitettavat tuotteet pelkkien piirustusten avulla. Tämä on tuotannollisen yhtiön modernia tukkukauppapalvelua jos mikä!

Kuluva vuosi on meille tärkeä siksi, että nyt voimme todeta Meltexin olevan aidosti valtakunnallisesti palveleva yritys. Viime vuonna avasimme myymälämme Kuopiossa, tänä vuonna on Turun vuoro. Tätä lukiessasi Turun myymälä on jo viettänyt avajaisiaan monien turkulaisten hyvin tunteman puutavaraliikkeen entisissä ehostetuissa tiloissa. Turun myymälässä palvelevat meltexläiset ovat hekin useimmille turkulaisille rakennusalan ammattilaisille entuudestaan tuttuja.

Turussa, kuten muissakin Meltex-myymöissä, on laajan tuotesortimentin mahdollistaman palvelun lisäksi oma erityistehtävänsä. Turun toimipiste toimii Meltexin ilmanvaihtotuotteiden kokoonpanopaikkana. Jyväskylän ja Kaivoksen toimipisteet toimivat keskusvarastoina. Lisäksi kaikki Meltex-myymälät kautta Suomen täydentävät toistensa kiiretarpeita. Jos jollakin alueella on äkillinen tavallista suurempi tarve jostakin varastoitavasta tuotteesta, pikainen logistiikka takaa sen, että mahdolliset lisätarpeet täyttyvät minimiajassa. Lisäksi ammattitaitoiset kuljettajamme huolehtivat siitä, että tieto asiakkaalle kulkee reaaliajassa aina, kun se on tarpeen.

Uusia tuulia tarvitaan ja niitä on tarjolla - puhalletaan yhdessä!

Hyviä lukuhetkiä toivottaen

Antti Kuukkanen
myynti- ja markkinointijohtaja

TÄSSÄ LEHDESSÄ



Meltex palvelee nyt myös Turussa	4
Kuopion Meltex paahtaa jo täysillä	6
Airbos urakoi Länsi-Puijossa	7
Oulun Meltexillä hanskataan koko pohjoinen	8
Sikla räätälöi omakotitalot	9



Tavaraa liikkuu ja rokki soi	11
Lämmönsiirtoputket matkaavat Sipoosta Grönlantiin	14



JULKAISIJ Meltex Oy
PÄÄTOIMITTAJA
Antti Kuukkanen, myynti- ja markkinointijohtaja
VASTAAVA TUOTTAJA
Panu Sandholm, viestintäpäällikkö
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 huipulla

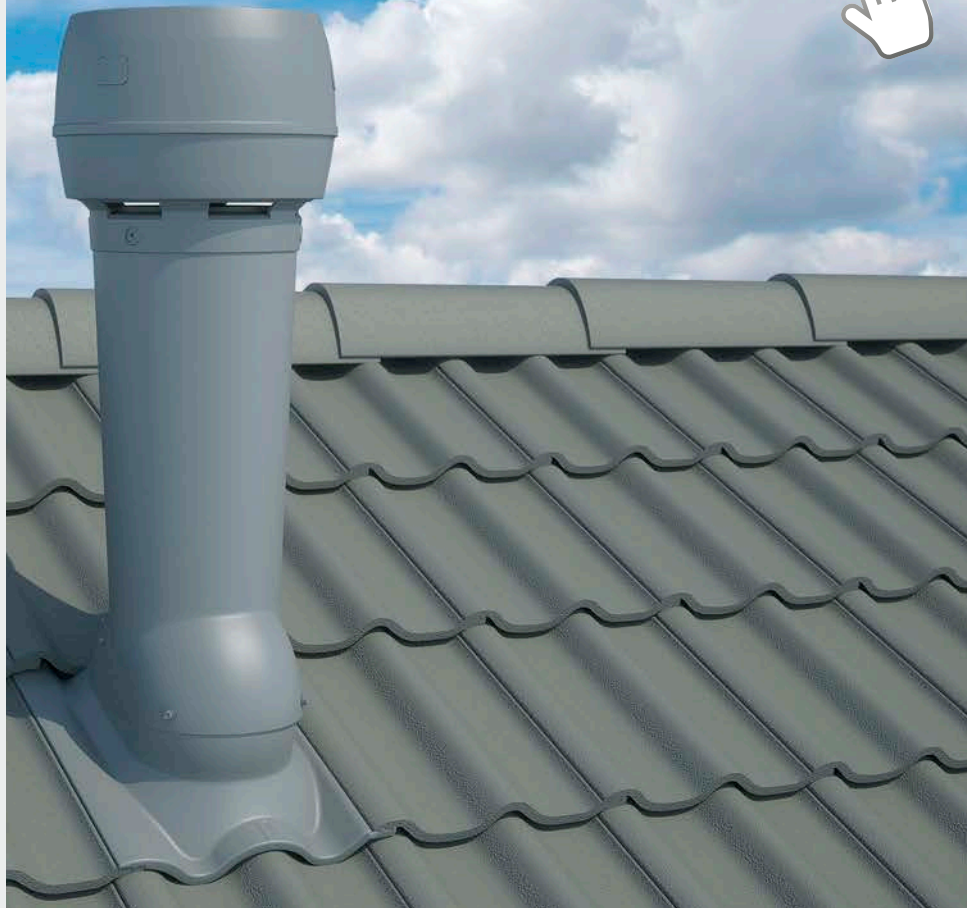
MX-ilmanvaihtotuotteet viimeistelevät poistoilmanvaihdon tehokkaasti ja tyylistä tinkimättä.

- » Kattoläpiviennit jyrkille katoille
- » Huippumurit eri teholuokissa
- » Poisto- ja tuuletusputket
- » Tuuletuspaalut

Kuusi syytä valita MX-ilmanvaihtotuotteet

1. Kätevä asennus
2. Sopii yleisimmille jyrkille katoille
3. Läpivienneissä avarampi juurikupu on helpompi eristää
4. Huippumureiden rungoissa integroidut sähköt
5. Pienet painehäviöt, hyvät virtausarvot
6. Tuotteilla kahden vuoden takuu

Katso lisää syitä: meltex.fi/ilmanvaihto



Heikki Hiltunen pitää uuden myymälän avaamista ja siihen liittyviä perusteellisia valmisteluja työuransa tähänastisena huippukohtana.



Kuva: Jussi Vierimaa

Meltex palvelee nyt myös Turussa

Meltexin huhtikuinen startti Turun seudulla tuo Varsinais-Suomeen uuden myymälän, joka palvelee monipuolisesti niin alueen jälleenmyyjä ja maarakentaja kuin myös LVI-liikkeitä ja -asentajia sekä rakennusliikkeitä ja omatoimirakentajia. Myymäläpäällikkö Heikki Hiltusen odotukset ensimmäisen sesongin myynnille ovat korkeat.

Tasavahva valtakunnallinen palvelukonsepti sisältää rakennustarvikkeiden tukkukaupan alalla itsestään selvästi myös Varsinais-Suomen. Meltexille Turun myymälän avaaminen huhtikuussa on luonteva laajennus.

Myymäläpäällikkö Heikki Hiltunen, 31, siirtyi vetämään Turun myymälähanketta työskenneltyään muutamia vuosia Meltexin valtakunnallisessa tukkumyynnissä. Varsinais-Suomi olikin hänelle tuttua aluetta juuri jälleenmyyjäasiakkaiden kautta. ”Lähellä olevat Meltex-myymälät ovat aina olleet hyvä juttu myös jälleenmyyjillemme, sillä myymälä toimii



myös nopeana noutovarastona ja vieläpä tukkumyyntiä laajemmalla tuotevalikoimalla”, Hiltunen sanoo.

”Nyt isoa kysyntää syntyi jo ennen avajaisia – niin LVI- kuin rakennustuotteissakin. Varastonimikkeidemme määrä Turussa on laskettu heti alussa tuhansissa. Eräänlaisena erikoisuutena on huippuimureiden ja muidenkin LVI-tuotteiden kokoonpanotoiminta, joka palvelee sekä paikallisia asiakkaita että Meltexin myymälöitä muilla paikkakunnilla”, Hiltunen kertoo.

Sopivat tilat uudelle Meltex-myymälälle löytyivät Turusta Orikedon alueelta, kun neuvottelut samassa osoitteessa noin 30 vuotta toimineen Puutavaraliike Nakolinnan kanssa johtivat tulokseen. Perheyriksen vetäjä **Mikko Nakolinna** toteasi pelkän puutavaramyynnin riittämättömäksi ja päätyi siksi myymään kiinteistön huomattavasti laajempaa rakennustarvevalikoimaa varastoivalle ja myyvälle Meltexille.

”Käytännössä puutavarabisnes vaihtui Meltexin monia-

Olavi Simola on ahkeroinut talven ajan Meltexin uuden toimipisteen sisätilojen muuntotöissä.

laiseen rakennustarvikekauppaan. Itse siirryin Meltexin palvelukseen, kuten myös pitkäaikainen luottomieheni **Olavi Simola**”, Nakolinna kertoo.

Puutavaraliikkeen vanhat tilat osoittautuivat lähes muutoksitta täsmälleen sopiviksi Meltexin ja sen asiakaskunnan tarpeisiin. Talven ja alkukevään ajan tilojen huonejakoa muutettiin hieman muun muassa niin, että myyntihenkilöstö sai lisää tiloja. Myös Meltexin omien MX-ilmanvaihtotuotteiden kokoonpano-osastolle riitti kylliksi tilaa.

”Sisällä oli tehtävä vain joitakin ovi- ja ikkunavaihtoja oli – sisustus- ja sisäpintojen kunnostustöiden lisäksi. Ulkona oli luonnollisesti muutettava värit uuden yritysilmeen mukaisiksi”, Hiltunen jatkaa.

Mainio sijainti

Asiakkaitaan optimaalisesti palvelevan tukkuliikkeen on oltava valmis varastoimaan suurta määrää nimikkeistöä, koska hyvin johdettujen rakennustyömaiden tarpeet tulevat

usein yllättäen. Kattavan valtakunnallisen toimipisteverkoston ja kehittyneen logistiikan ansiosta harvemmin kysytyjen tuotteidenkin toimitusajat saadaan minimiin.

”Meillä tulee olemaan myynnissä erityisen runsaasti maarakennus- ja LVI-asiakkaita palvelevia tuotteita”, Mikko Nakolinna kertoo.

Hän kertoo havainneensa jo vuosia sitten nyt Meltexin käyttöön tulevan tontin mainion sijainnin, joka luo perusedellytykset sujuvalle ja täsmälliselle logistiikalle.

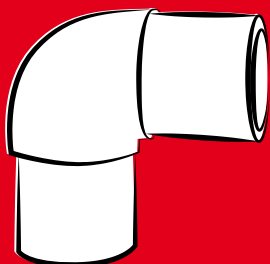
”Tänne pääsee helposti myös raskaalla kalustolla. Sijaitsemme aivan Turun ohikulkutien tuntumassa. Meitä ei voi olla näkemättä”, Nakolinna toteaa.

Mikko Nakolinnan kanssa jo neljännesvuosisadan ajan työskennellyt Olavi Simola kertoo olevansa todella innoissaan uudesta pestistä.

”Oli hienoa päästä Mikon mukana uuteen yritysympäristöön. Minun lisäksi huhtikuussa aloittaa kaksi uutta rakennustarvikemyyjää, tulevat työkaverini”, Simola kertoo. ■



Tuliko mutka matkaan?



Ei hätää. LVI-tuotevalikoimamme on laajentunut.

Kysy lisää! » p. 020 777 0220

Kuopion Meltex paahtaa jo täysillä

Viime kesänä Kuopiossa avattu Meltexin myymälä on valmistautunut ensimmäiseen täyteen sesonkiinsa huolella. Mittava valikoima sekä rakennus- että LVI-tuotteita on koottu asiakkaiden saataville Kuopion Kelloniemeen.

Meltexin Kuopion myymälä palvelee muun muassa Kempeleen myymälän tavoin erittäin laajaa maantieteellistä aluetta. Palvelu ja kuljetukset ulottuvat paitsi Pohjois-Savoon myös Pohjois-Karjalaan ja Etelä-Savoon, ajoittain myös Kainuuseen. Nämä seudut ovat entuudestaan tuttuja sekä myymäläpäällikkö **Mikko Salolle** että yritysmyyjä **Juha Turuselle**, jotka kumpikin ovat asuneet Itä-Suomessa suurimman osan tähänastisista vuosistaan. Kumpikin on myös kokenut meltexläinen, ja nyt on aika siirtää yrityksen kulttuuri ja toimintatavat Savon sydämeen.

”On aika paljon etua siitä, että tuntee paikkakunnat ja niillä asuvat ja työskentelevät ihmiset. Aika hartiavoimin on silti saanut tehdä töitä, jotta kaikki asiakkaat noteeraavat uuden toimijan”, Mikko Salo pohtii.

Mikko Salo opiskeli aikanaan tradenomiksi Jyväskylässä ja jatkoi opintojaan Kuopiossa. Juha Turunen on puolestaan ansainnut aikaisemmin leipänsä timpurina. Nämä toisiaan täydentävät taustat ovat tuoneet lisäarvoa koko tiimin osaamiseen. Osaamiseen kuuluu toisaalta myös arkista puurtamista varastossa; Meltexin Kuopion myymälässä kaikki osaavat sopivasti kaikkea ja pystyvät näin ollen tuuraamaan toisiaan tarvittaessa eri tehtävissä.

Meltexin toimintatapoihin kuuluu esimerkiksi se, että yhtiön myyjät laskevat tarvikemäärät asiakkaiden lähettämien kuvien perusteella. Tämä vähentää asiakkaiden työmäärää ja nopeuttaa tuotteiden keräilyä myymälässä. Kun kuljetuskin järjestetään luotettavina ja kokenein voimin, voidaan todella puhua hyvästä palvelusta.

”Varsinkaan LVI-tuotteissa ei kilpailuvaltiksi riitä ainoastaan kilpailukykyinen hinta, vaan valistunut asiakas arvostaa myös toimitusvarmuutta ja laatua”, Salo toteaa.

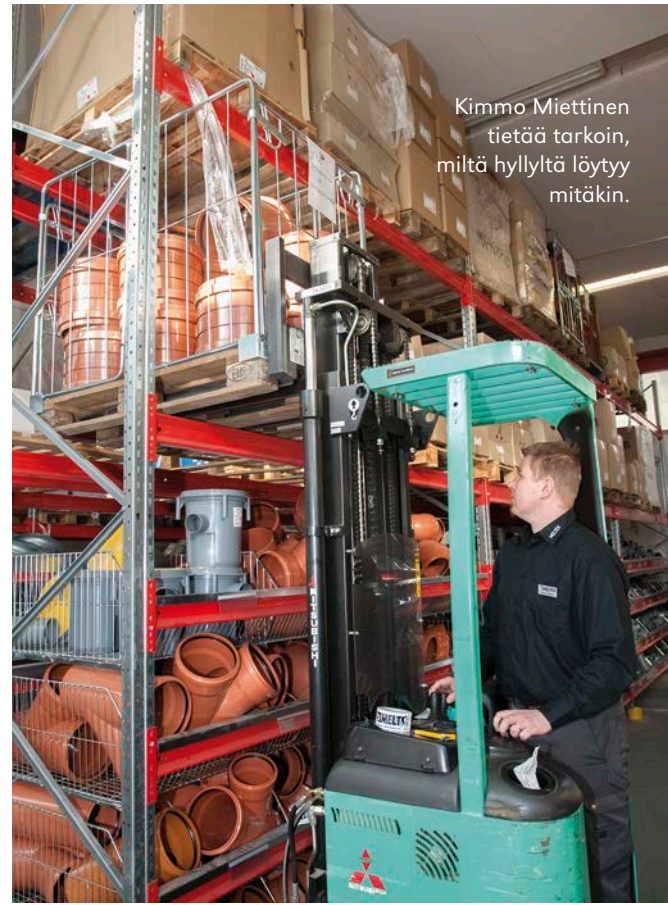
Asiakkaat löytävät jo

Meltex on saavuttanut lyhyessä ajassa vankan maineen Kuopion talousalueella ja vähän kauempanakin. Mikko Salo ja Juha Turunen pitävät äärimmäisen tärkeänä, että kullakin maantieteellisellä alueella on löydettävä omat nyanssinsa asiakastyössä menestyäkseen.

”Meidän alueellamme esimerkiksi vesiosuuskunnat ovat erittäin merkittäviä putkituotteiden käyttäjiä. Vesiosuuskunnathan rakentavat säännöllisesti pitkiäkin runkolinjoja”, Turunen kertoo ja poistuu hetkeksi tekemään kauppoja.



Mikko Salo (vasemmalla) ja Juha Turunen ovat pyörittäneet Kuopion Meltexin yritysmyyntiä alusta alkaen.



Kimmo Miettinen tietää tarkoin, miltä hyllyltä löytyy mitäkin.

Kuopion myymälässä työskentelee kaikkiaan viiden henkilön tiimi. Rakennustarvikemyyjä **Kimmo Miettinen** on Salon ja Turusen tavoin työskennellyt Meltexin Kuopion toimipisteessä alusta lähtien.

”Viime alkukesä meni aika tarkkaan hyllyjen pystytyksen ja tuotteiden varastoinnin merkeissä. Kun kauppa on alkanut toden teolla käydä, minä olen muiden myyjiemme tapaan välillä tarttunut trukin ohjaimiin”, Miettinen kertoo ja rientää nostamaan lavaa korkeuksista.

Juha Turunen palaa hetken kuluttua tyytyväisen näköisenä. Syynä on tietenkin menestyksellinen puhelinmyyntineuvottelu: LVI-osa poikineen on taas vaihtanut omistajaa. ■

Airbos urakoi Länsi-Puijossa

Meltexin tulo Kuopion alueen rakennusmarkkinoille on tuonut yhtiölle lyhyessä ajassa joukon tyytyväisiä asiakkaita ja Meltexille itselleen vahvan tilauskannan sekä rakennustarvikkeiden että LVI-tuotteiden toimittajana.

”Meidät on perinteisesti tunnettu erityisesti maarakentajien palvelijana. Yhden vuoden aikana talousalueeltamme kertynyt kokemus osoittaa, että myös LVI-sektorille on merkittävää imua”, myymäläpäällikkö **Mikko Salo** kertoo.

Kuopion seudulla vahvana LVI-urakoitsijana tunnettu Airbos Oy on yksi Meltexin palveluja säännöllisesti käyttävistä yrityksistä. Yhtiö toteuttaa tällä hetkellä LVI-urakoita esimerkiksi uudella Länsi-Puijon asuinalueella.

”Meillä on keskinäisestä, viime vuonna alkaneesta yhteistyöstä jo hyvät kokemukset. Koko tuotesortimentti on saatu työmaille ajallaan ja muutenkin sovitusti”, kertoo Airbosin **Sami Korhonen**. ■



Länsi-Puijon alueelle rakenteilla oleva omakotialue on työllistänyt viime ajat Airbos Oy:n Sami Korhosta. Kaikki LVI-tuotteensa hän on hankkinut Meltexin Kuopion myymälästä.

Kuusi vuotta toiminut Meltexin Oulun seudun myymälä Kempeleessä on laajentanut viiden viime vuoden ajan tontti- ja kerrosalojaan joka vuosi. Toiminnan tunnusluvut ovat kehittyneet samansuuntaisesti alusta eli vuodesta 2008 asti. Kovan draivin salaisuus on tietysti henkilöstö: kaikki kahdeksan nuorta ja koulutettua osaajaa ovat tehneet tarvittaessa kaikkea ja varsinkin olennaisimman.



Oulun Meltexillä hoidetaan koko pohjoinen

Tavallista varhaisempi kevät on näkynyt myös Oulun seudulla normaalia vilkkaampana rakennus- ja LVI-tuotteiden kysyntänä jo maaliskuusta alkaen. Kempeleen Meltexillä tahti on ollut ja on erittäin rivakka siksikin, että viime elokuussa valmistunut varastopiha-alueen ja sisävarastotilojen laajenus on mahdollistanut varastotuotteiden lukumäärän merkittävän kasvun.

”Erityisesti LVI-tuotteiden –rakennustuotteita unohtamatta – nimikemäärät ovat nyt huimasti aikaisempaa suuremmat: noin 3000 kappaletta”, kertoo myyntipäällikkö **Teemu Pohjonen**, myymälää alusta asti pyörittänyt

LVI-insinööri ja teknisen tukkukaupan rautainen ammattilainen.

Pohjosen nuorena ja energisessä tiimissä on muitakin LVI-tekniikan opistokoulutuksen käyneitä: **Joonas Halmetoja** ja **Mika Haahtikari**, jotka vastaavat myynnistä yrityksille. Myyntitiimin voimahahmoihin kuuluu myös **Pasi Auvinen**, joka on kulkenut työurallaan matkan sähköspesialistista LVI-osaajaksi.

”Perustekniikan tajuamisen näkökulmasta on lähes sama, kulkeeko johdossa vettä tai sähköä”, Auvinen lohkaisee.

Tekniikan hallitseminen ei tietenkään ole asiakaspalvelutyössä itsetarkoitus.

Yhä vaativammassa toimintaympäristössä se tuo kuitenkin asiakastyöhön merkittävää lisäarvoa. Meltexin toimintatavan mukaista on esimerkiksi se, että asiakas voi lähettää myyntiyhteyshenkilölleen piirustukset ja muut tärkeät tekniset dokumentit. Kun myyjä on myös tekniikan ammattilainen, hänellä on piirustusten lukutaitoa, mikä tuo tehokkuutta ja luotettavuutta asiakkaan hankintoihin.

”Paras esimerkki taitaa olla se, kun eräässä hankkeessa asiakas lähetti lupakuvat nippa nappa edellisen vuorokauden puolella ja aamulla tuotteet jo lähtivät työmaalle”, Halmetoja kertoo.





Sikla räätälöi omakotitalot

Erikoistekniikkaa ja Juhla-Mokkaa

Rakentaminen on jatkunut Oulun seudulla vilkkaana jo vuosia. Nuorena yrityksenä Meltex on saanut lyhyessä ajassa lohkaistuksi reippaan siivun sekä kertarakentajien että etenkin suurten rakennusliikkeiden hankinnoista.

”Mehän olimme aluksi lähinnä pohjarakennustuotteiden toimittaja. Sitä olemme toki edelleen, mutta nyt LVI-sektori on noussut rinnalle yhtä tärkeäksi. Tämä on mielestäni järkevää, koska asiakkaiden hankkeisiin sisältyy entistä enemmän LVIS:ää. Jopa talotehtaat sisällyttävät taloteknisiä komponentteja toimituksiinsa”, Teemu Pohjonen sanoo.

Sen lisäksi, että Meltexin Kempeleen varastosta löytyvät käytännössä kaikki tavalliset tekniset LVI- ja rakennustarvikkeet, Teemu Pohjosen tiimi on venynyt asiakaspalvelun hengessä toimittamaan myös harvinaisempia tuotteita ja työmaiden arkisia tykötarpeita.

”Kahvia asiakkaiden työmaillekin löytyy. Myös isoja maitoeriä on kysytty, siihen vedimme rajan. Teknisistä erikoisuuksista voisi mainita esimerkiksi kaasutiiviit liitososat Ruskon kaatopaikalle, jonne rakennettiin hiljattain biokaasuvoimala. Muovipinnoitettuja betoniviemäreitäkin olemme toimittaneet. Tällaisia erikoisuuksia tarvitaan Oulun kaupungin alueella ja koko Pohjois-Pohjanmaalla, koska maaperä on monin paikoin erittäin syövyttävää sen luonnollisen rautaoksidipitoisuuden takia”, Teemu Pohjonen kertoo.

Meltex tunnetaan Oulun ja Lapin läänissä sekä rakennus- että LVI-tuotteistaan Ivalosta Kainuuseen ja Oulusta käsi-varren Lappiin. Yritysmyynti tällä maantieteellisesti laajalla alueella on kasvanut siinä määrin ripeästi, että Pohjosen ryhtyy kesään mennessä ensisijaisena tehtävänsä vastamaan ”pohjosen” yritysmyyntistä. Tämä merkitsee sitä, että Kempeleessä aloittaa samaan aikaan myymäläpäällikkö – kolmas rekrytoitava lyhyessä ajassa, huhtikuun alussa aloittaneiden kahden uuden varastomiehen lisäksi. ■



Kempeleläisyritys Siklatalot Oy ei ole mikä tahansa talotehdas. Seitsemän vuoden ikäinen yritys on kehittänyt omaperäisen ja asiakaslähtöisen konseptin, jonka idea on välttää liukuhinnamaisia vakioratkaisuja. Pitääkseen hinnat asiakasystävällisinä, yhtiö kehitti kymmenen perusmallia, joiden pohjalta asiakkaan tarvitsema taloratkaisu on räätälöitävissä.

”Elementtejä emme valmista, vaan kaikki runko-osa tehdään kappalepuutavarasta. Sisällytämme toimituksiimme myös talotekniikan – oman suunnittelun ja asennukset lisäksi”, kertoo Siklatalojen asiakasjohtaja **Olli Murto**perä.

Noin sadan talon vuosituotantoon nykyään yltävä Siklatalot lähti aikanaan liikkeelle pienyrityksenä, mutta sen toimintatapa on johtanut merkittävään kasvuun ja toinen toistaan tyytyväisempiin asiakkaisiin.

”Tavallinen ihminen ei välttämättä nykyään ehdi rakentaa itse, kuten ennen oli tapana. Osaamisellekin voi tulla äkkiä vastaan rajat, sillä tänä päivänä on dokumentoitava kaikki erittäin tarkasti. Siihen tarvitaan ammattilaista ja hyviä ammattilaisten välisiä yhteistyösuhteita. Yhteistyö meidän ja Meltexin välillä on mielestäni tästä hyvä esimerkki”, Murtoperä sanoo. ■



Hyvin taipuu



Meltexin taipuisia, eristettyjä putkistojärjestelmiä on valmistettu ja myyty vuodesta 1995 alkaen yli 2 miljoonaa metriä Suomeen ja muihin pohjoismaihin.

Eristetyt putket

Käyttökohteita

Aluelämpöjärjestelmät
Lämmitys- ja käyttövesijärjestelmät
Jäähdytysvesiverkostot
Maalämmön siirtoputket
Jäätymättömät vesijohdot

Virtausputki

PE-paineputki tai PEX-putki.

Eriste


Joustava ja taipuisa ristiinsilloitettu, umpisoluiainen PEX-solumuovi. Lambda-arvo 0,037 W/mK.

Suojakuori

Korrugoitu polyeteeni (HDPE)



Eristetyt putket valmistetaan määrämittaisina juuri sopivaksi rakennustarpeen mukaan. Kysy tarjous tukkumyynnistä tai lähimmästä Meltex-myymälistä!

A man in a high-visibility yellow and blue work jacket is shown in profile, working with large rolls of yellow material. He is using a blue ratchet strap to secure the rolls. The background shows more rolls of material, some wrapped in plastic with 'MELTEX' labels. The scene is set outdoors, likely at a construction site or a storage yard.

Tavaraa liikkuu ja rokki soi

Meltex toimittaa rakennustarvikkeita myös suoraan työmaille. Kaivoksella kuljetukset ajetaan omalla kalustolla. Myynnin, ajojärjestelijän ja kuljettajien saumaton yhteistyö takaa, että ketju on katkeamaton loppuun asti.

Kello 8.30



Tavaraa liikkuu ja rokki soi

Kukonlaulun aikaan Vantaan Kai-vokselassa työskentelee vasta harva. Meltexin ajojärjestelijä Pasi Pajamäki on yksi heistä. Aamukuuteen mennessä hän käy läpi päivän keikat, jotta kaikki kahdeksan Meltexin autoa pääsevät vitkastelematta liikkeelle asiakkaiden työmaille.

”Kokkina aikanaan tuli treenatuksi monen asian hanskaamista yhtäaikaa ja nopeasti. Ajojärjestelijänä Meltexissä on vierähtänyt jo kymmenen vuotta”, ajojärjestelijä **Pasi Pajamäki**.

Meltexin kuljettajista kokeneimmilla on ”Padeakin” pitkäaikaisempi ura jo tehtynä. **Simo Simpanen** aloitti kuorma-auton ratissa parikymppisenä, heti armeijan jälkeen. Sen jälkeisistä 17 ammattiautoilijavuodesta liki puolet hän on ajanut Meltexillä.

”Koko Etelä-Suomi on käynyt tutuksi. Joka viikonpäivälle on omat vakiosuuntansa. Keskiviikkona ja perjantaina ajan yleensä Hankoon ja Tammisaareen, muut päivät täyttyvät keikoista pääkaupunkiseudulla”, Simpanen kertoo.

Autonasentajan poikana hän pitää automaailmaa itselleen luonnollisena uravalintana. Tien päällä olo on Simpanelle mieleen, ja asiakkaiden kanssa on tultava toimeen.

”Kuuluu asiaan aina soittaa kuorman tulosta. Ja reittikin saattaa olla hyvä käydä läpi, jos on vaikkapa mökille menossa tavaraa. Pikkuteillä on päästävää kääntymään. Aina ei pääse, ja silloin tullaan peruuttamalla takaisin”, Simpanen toteaa ja kääntää päälle Radio Rockin.

Lastauskin kysyy ammattitaitoa

Ennen kuin tien päälle on päästy, on myös tänä keskiviikkoamuna pitänyt

8.30 Simo Simpanen ottaa Pasi Pajamäeltä vastaan päivän rahtikirjat.

8.32 Pumppukärky on kätevä peli pientavaran lastaamisessa.

8.35 Putkituotesesonki alkaa yleensä huhtikuussa.

8.32



8.35



luonnollisesti käyttää tehokas tovi työmaatoimitusten lastaamiseen. Kaikki – rahtikirjan vastaanotto, tavaroiden kerääminen, nosto lavalle ja kuorman sidonta – sujui runsaassa puolessa tunnissa.

”Sidonta on tehtävä huolella. Yleensä lava on täysi. Jollei se ole aivan täysi, on tarkkaan mietittävä, kummalle puolelle liinat kiristää, ettei lasti liiku. Ja ajaessa on tietysti yhtä lailla oltava huolellinen, siis vältettävä äkkijarrutuksia ja liikaa vauhtia mutkissa”, Simpanen toteaa ja vaihtaa välillä Radio Cityyn, toiseen mielikanavaansa.

Navigaattorin valo loistaa ikkunalla, tosin tällä kertaa ”työttömänä”. Kokenut kuski löytää parhaat reitit neuvotta. Kahdeksalta lähdetään Kaivokselasta tien päälle, ja perillä pohjoisepoolaisella omakotityömaalla ollaan puoli yhdeksältä. Sinne menee tällä kertaa Meltexin Kempeleen konttorin myymä vessa.

Samalla reissulla haetaan putkikuorman täydennystä Meltexin Espoon varastolta. Sekin sujuu optimaalisen tehokkaasti, osoite kun sijaitsee reitin varrella. Kello yhdeksältä Simo Simpanen soittaa omakotirakentaja-asiakkaalle ja kertoo kuorman saapumisesta. Lyhyt puhelinneuvottelu asiakkaalle sopivimmasta purkupaikasta tuo nopean ratkaisun. Kun tämä asia on selvä, Simo Simpanen kantaa tuotteet rakenteilla olevaan taloon ja matka jatkuu.

”Kieltämättä fyysisestäkin voimasta on tässä hommassa iloa. Onhan meillä tietysti hiabit ja muut apuvälineet aina tarvittaessa. Meikäläisellä menee voimalajeja nuorena harrastaneena siinä viisikymmenkiloiset nyytit kantaenkin.”


Intohimoisena kalastajana vapaa-aikaansa viettävä Simpanen mittaa asioita kiloissa mielellään muutenkin. Kaloista mittavin itse pyydetty on Espoonlahdesta uisteltu 9,5-kiloinen hauki. ■

8.41 Kuorma on sidottava kunnolla.

9.09 Kokenut kuski tuntee reitit – usein ilman navigaattoriapuakin.

9.38 Perillä Espoossa tuotteet siirtyvät asiakkaalle vauhdilla.





Ari Änäkäinen on tottunut erikoisputkien tuotannon ammattilainen. Lämpimän veden siirtoon tarkoitetuissa eristetyissä putkissa on useita komponentteja, joiden on sovittava täsmällisesti yhteen ja kestävä suuria lämpötilanvaihteluita.

Meltexin Sipoon muoviputki- ja -kaivotehtaalla riittää vilskettä varhaisesta kevästä myöhäiseen syksyyn. Tehdas investoi hiljattain kolmanteen putkien tuotantolinjaansa. Kolmelta linjalta riittää tavaraa nopealla toimitusajalla sekä kotimaanmarkkinoille että vientiin, jonka kaukaisin osoite on Grönlannissa.

Lämmönsiirtoputket matkaavat Sipooosta Grönlantiin

Muovituotteiden teollinen perinne Sipoon Svartbölesä juontaa jo 1970-luvulta. Meltexin toimitusjohtaja **Reijo Areva** on ollut henkilökohtaisesti mukana kehittämissä tuotantoa jo viime vuosituhannen puolella.

”Sipoon tehtaalla rooli Meltexissä täydentää kolmen tehtaan muodostamaa kokonaisuutta järkevällä tavalla. Sipoon muovikaivotuotanto esimerkiksi täydentää kaivotuotantoa Palokassa”, hän toteaa.

Sipoon muoviputkituotannon kokonaisvolyymi on kymmeniä kilometrejä kuukaudessa. Meltexin monipuolista valikoimaa täydentävät yhtiön Kuhmoisten tehtaalla valmistettavat putket, joiden valmistusraaka-aine vaihtelee käyttötarkoituksen mukaan. Esimerkiksi painevesiputket

valmistetaan HD-polyeteenistä ja kiinteistöviemärit polypropeenista.

”Valmistamme polypropeenista esimerkiksi maaviemäreitä. Myyntivalikoimaamme kuuluu myös muista muovimateriaaleista valmistettuja putkia – valitsemme aina käytötarkoituksen mukaan sopivimman putken sopivimmasta materiaalista”, Areva sanoo.

Erikoisputkia vientiin

Pääasiassa ammattirakentajia palvelevana yrityksenä Meltex on panostanut myös harvoin tarvittavien tuotteiden saatavuuteen. Kattavan valikoiman muodostamiseksi yhtiö on todennut parhaaksi ratkaisuksi yhdistää maahantuonnin ja

Reijo Areva huolehtii siitä, että yhteys tuotantoon ja tuotteitaan noutaviin asiakkaisiin säilyy. Oman tuotannon kierrätysmuovista valmistettu 25-kiloinen viemärikaivon pohja pysyy toimitusjohtajan hyppysissä kevyesti.



oman valmistuksen edut. Oman tuotannon osuus Meltexin myynnistä on noin puolet.

”Suodatinkankaat ja putkieristeet ovat tuoteryhmiä, joissa olemme todenneet järjestyksessä harjoittaa tuontia. Lisäksi tuomme putkia, jotka täydentävät omaa putkituotantoamme. Kotimaassa valmistetut eristelevyt ovat meille volyymiltään suuri tuoteryhmä”, Reijo Areva toteaa.

Erikoistilauksesta Meltex valmistaa muovikaivoja ja eristettyjä putkia, joiden tuotannossa voi huomioida hyvinkin yksityiskohtaisia tarpeita. Eristetyistä, muun muassa lämpimän veden ja maalämmön siirtämiseen tarkoitettuista putkista merkittävä osa päätyy venttiin. Vienti suuntautuu voittopuolisesti Pohjoismaihin – sekä Norjaan, Ruotsiin että Tanskaan.

”Tanska tarkoittaa tässä tapauksessa myös Grönlantia. Putket menevät erittäin vaativiin olosuhteisiin.”

Kotimaassa eristettyjä putkia käytetään paljon aluelämmityksessä – ja muissakin sovelluksissa, joissa on tarpeen siirtää vettä paikasta toiseen. Tuotanto on vaativaa, sillä samaan lopputuotteeseen tarvitaan sekä eriste että 1-4 sisäputkea ja suojakuori – jäätyttömässä vesijohdoissa lisäksi saattokaapeli. Retkipatjaa erehdyttävästi muistuttava eriste on ristiinsilloitettua polyeteeniä. Näin saadaan tuot-

teiden mekaanisista ominaisuuksista vielä parempia; ristiinsilloitus esimerkiksi parantaa tuotteen lämmönkestoa.

Kaivoja laajalla skaalalla

Meltexin kaivotuotanto Sipoossa on valikoimaltaan putkien tavoin laaja. Yhteensä valmistettävien tuotteiden nimikkeistön lukumäärä nousee satoihin, vaikka päätuoteryhmiä on vain kaksi.

Kaivotuotannon lippulaivoihin kuuluvat suurihalkaisijaiset viemärikaivot. Niiden polyeteenirakenteiset pohjat valmistetaan tehtaan omasta, tuotannon yhteydessä vapautuvasta kierrätysmuovista.

”Etenkin massiiviset viemärikaivojen pohjalevyt olisivat vaikea hankkia. Nyt saamme omasta tuotannostamme riittävästi raaka-ainetta ja huolehdimme kierrätyksestä, mikä samalla parantaa tuottavuutta”, Areva toteaa.

Kaivojen kokoonpano on tarkkaa puuhaa. Toleranssit ovat pienet, koska valmiin kaivon on sovittava oikeaan paikkaan työmaalla. Myös kaivon muoviosien hitsaaminen ekstruuderimenetelmällä vaatii suurta tarkkuutta.

”Erityisesti hitsauksessa on oltava tarkka. Muutamassa kuukaudessa tämän kyllä voi oppia”, kertoo muovikaivoja tehtaalla 14 vuoden ajan hitannut **Kim Broman**. ■



Kim Broman tekee kaivosta tiiviin ekstruusiohitsauksella.

Sauli Nieminen viimeistelee mittatilauskaivoa varmoin ottein: kaivoja on käsitelty jo 80-luvun lopulta saakka.





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

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

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

Jyväskylän tehdas
Puuppোলantie 111
40270 PALOKKA
Puh. 020 777 0010

Kuhmoisten tehdas
Kokkonniementie 10
17800 KUHMOINEN
Puh. 020 777 0280
kuhmainen@meltex.fi

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

Meltex Turku
Kuormakatu 8
20380 TURKU
Puh. 020 777 0140
turku@meltex.fi

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

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

Sipoon tehdas
Svartbölentie 10
04130 SIPOO
Puh. 020 777 0260
sipoo@meltex.fi

www.meltex.fi