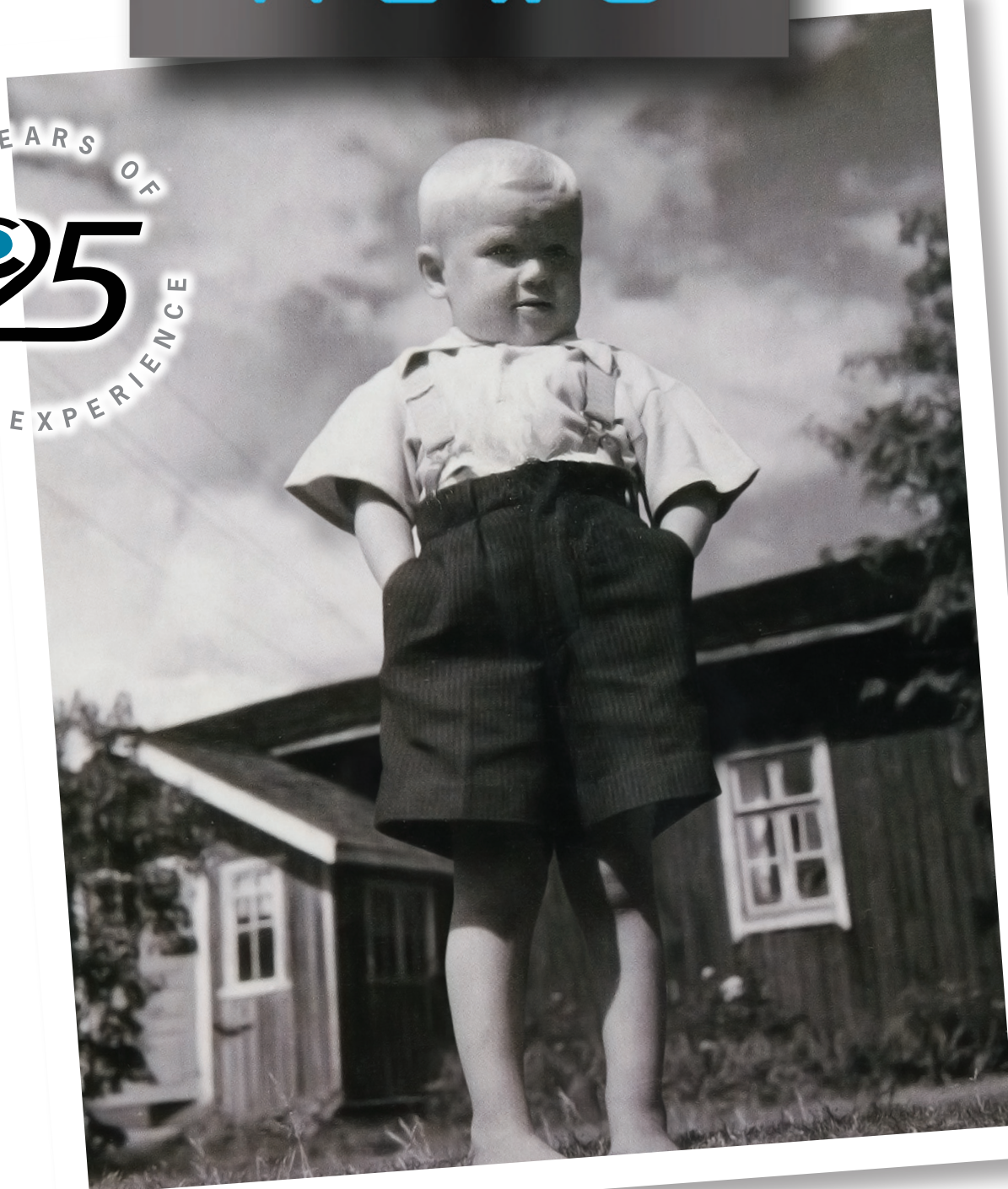


COMATEC

news

25 YEARS OF
COMATEC EXPERIENCE



Isona minusta tulee iso!

4-9 Comatecin historiaa "Tämä on hieno tarina"

Mukana myös Petri Leinon, Jorma Nordforsin ja Kauko Lehtosen kommentit



10 Case Comatec: Kome Oy Haastattelussa Kome Oy:n toimitusjohtaja Harri Komulainen

12 Comatec ja Sanni Leinonen: Huipulle!



14 Comatec & ABB Marine: Potkurista potkua Johtaja Lasse Mäkelin

16 Henkilökuvassa Rantotekin Jouni Tuononen



18 Case Comatec: Corenso United Käyttöpäällikkö Teemu Javanainen

20 Mantsisen malliin Pekka Gröhn

22 Miten meistä tuli huippuosaajia? Comatecin omat keuhut



Savon syvämmestä!

Kuulin tässä eräänä päivänä hauskan tokaisun savolaisuudesta: savolainen myyntimies on kuulemma sellainen, joka *uottelee aggressiivisesti tarjouspyyntöjä...*

Minun juureni ovat Savon sydämessä Heinävedellä. Savolaisuudesta huolimatta olen jo pienenä poikana todennut, että isona minusta tulee iso! Ei ihminen kauheasti elämän aikana muutu, vaan se sama tarmo ja tekemisen into ovat säilyneet läpi vuosien. Comatec perustettiin vuonna 1986, joten torstaina 24.3.2011 juhlimme 25-vuotispäiviämme. Työn merkeissä, tietysti. No, saattaahan sitä muutaman maljan kohottaa...

Näihin vuosiin mahtuu huikeata onnistumisen iloa ja toisaalta opettavaisia lamajaksoja. 90-luvun lama oli aivan omaa luokkaansa. Asiakkaamme maksoivat palveluksiamme huonekaluilla ja taitaapa vieläkin yksi maksumiksi saatu pallokirjoituskone olla tallella. Mutta niinpä on asiakaskin. Bisnesmaailman sanotaan olevan kovaa ja kylmää, mutta minusta tämä on ihmisten välistä kanssakäymistä. Suhde perustuu luottamukseen ja siihen, että tunnemme toisiamme ja jaamme yhteiset haasteet.

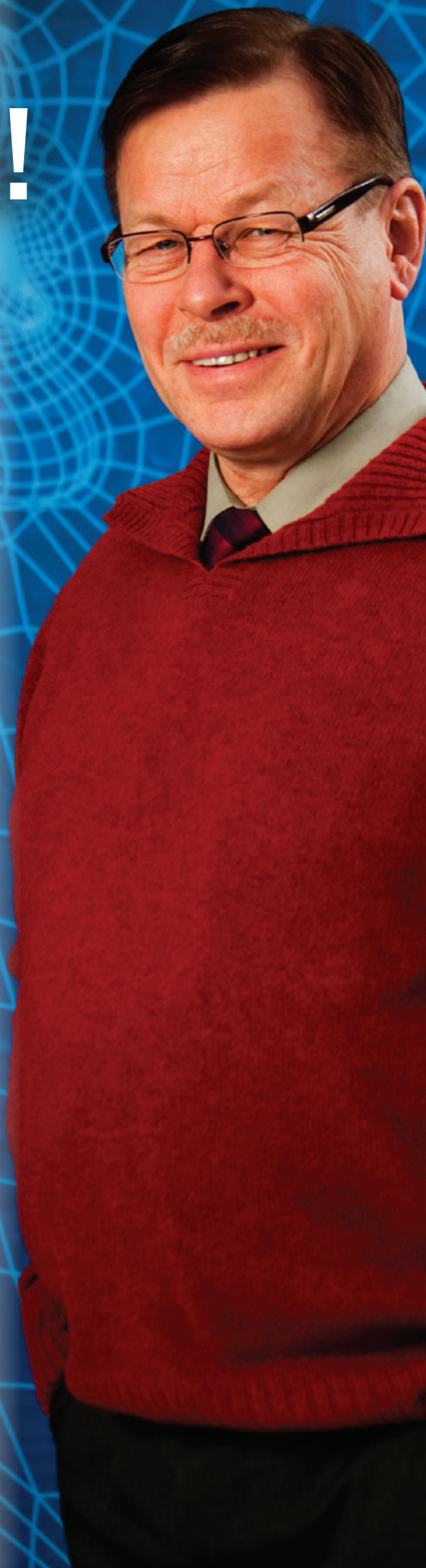
Kaikkeen tekemiseen tarvitaan osaavia tekijöitä ja hyviä yhteistyökumppaneita. Silti suunnannäyttäjäksi tarvitaan visionääriä ja Pelle Pelotonta, ja sellainen koen olevani. Olen aina rohkeasti lähtenyt katsomaan mitä on nurkan takana, hakenut kasvua uusilta paikkakunnilta ja uudistanut tekemistämme. Nyt olemme jälleen uuden tekemisen edessä, meillä oli vaihtoehtona jatkaa nykyisellään, säilyä kotimaisena toimijana ja kotimarkkinoilla.

Uskomme kuitenkin, että rahkeemme riittävät pidemmälle. Kotiläksyt on tehtävä, järjestelmien on toimittava, esimieskoulutuksissa luotava yhteiset pelisäännöt. Maailmalla kilpailijoita riittää, mutta silti uskomme, että suomalainen Comatec saa siellä jalansijaa. Miten? Niin kuin tähänkin asti - tekemällä asiat paremmin kuin muut.

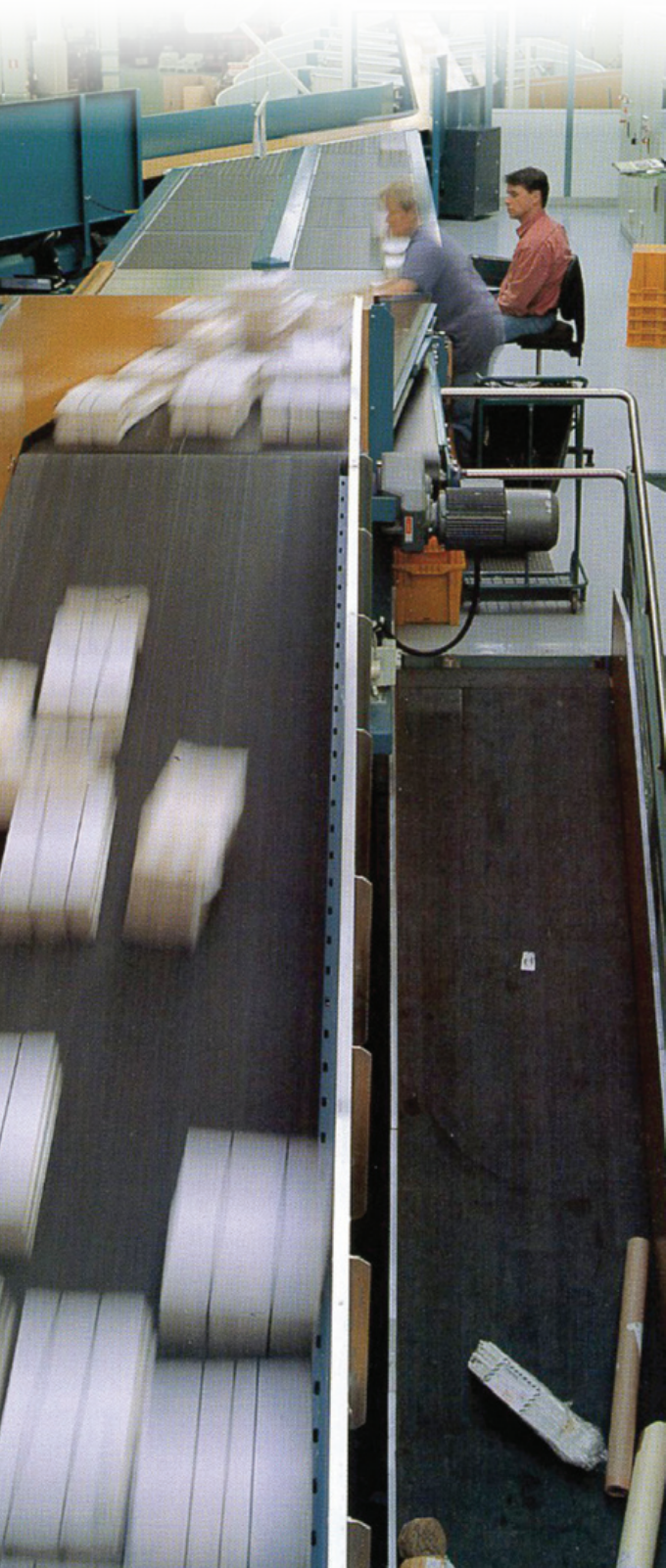
Olen nyt 60 ja risat, edelleen intoa täynnä kuin pikkupoika. En haaveile vielä eläkepäivistä vaan katson pidemmälle; olen varma, että Comatecia tarvitaan myös vuonna 2041. Tekemisen perusta säilyy, suunnittelemme jatkossakin tuotantolaitoksia, liikennevälineitä, liikkuvia työkoneita ja kattilalaitoksia. Liikennevälineet voivat kulkea kaasulla ja junat magneetilla. Katse on suunnattu tiukasti tulevaisuuteen, joten miten olisi, varataanko liput levitaatiojunaan Tampereelta Helsinkiin, vaikka sunnuntaille 24.3.2041, juhlistetaan siinä samalla Comatecin 55-vuotispäiviä? Reissu itsessään ei vie kuin puoli tuntia, mutta ehtii siinäkin ajassa kuulumisia vaihtaa ja kahvit juoda. Minä tarjoan.

Aurinkoista kevättä!

Aulis Asikainen
sudettisavolainen ja kova poika kasvamaan



Kun makuun on päästy



Toimitusjohtaja **Aulis Asikainen** mainitsee muun tarinan lomassa aivan ohimennen kaksi yksityiskohtaa, jotka kertovat paljon siitä, miksi Comatec Oy:stä on kasvanut 25 vuodessa alansa huippuosaaja ja noin 300 työntekijän konserni.

Toinen niistä on oikeastaan ruokaohje, ja siihen palataan myöhemmin.

Toinen on muisto runsaan kahden vuoden takaa, taantuman synkimmiltä ja epävarmimmilta hetkiltä.

– Vietin jouluna 2008 kolme-neljä päivää Heinäveden mökillä yksinäni ja mietin, mitä tapahtuu laman jälkeen. Siitä syntyi tämä konsepti.

Siis: mitä tapahtuu laman jälkeen, ei laman aikana. Katse tiukasti tulevaisuudessa.

– Toinen vaihtoehto oli jatkaa resurssiliiketoimintaa, jolloin hinta on kilpailutekijä numero yksi. Tai sitten kehitetään vaativampaa ratkaisuliiketoimintaa, jolloin myös osaaminen ja isompien kokonaisuuksien hallinta ratkaisevat.

– Haluamme kasvaa ja kansainvälistyä, eikä maailmalle mennä tuntikauppaa tekemällä. Olemme tehneet puolitoista vuotta kotiläksyjä. Odotan, että projekti- ja ratkaisuliiketoiminta alkaa näkyä hyvin merkittävästi liikevaihdossa 2013-2014, Asikainen sanoo.

– Haluamme olla 20-30 vuoden päästä metalli- ja konerakennuksessa samaa luokkaa yrityksenä kuin Pöyry on nyt.

Tyhjästä huoneesta

Insinööritoimisto Comatec Oy perustettiin 24.3.1986, mutta sen historia lähtee jo edellisestä syksystä, kun Aulis Asikainen perusti Tampereelle oman toiminimen ja ryhtyi yrittäjäksi.

– Siitä olen ihan tyytyväinen, että yhtiö on lähtenyt liikkeelle aidosti nollasta.

– Muistan ikäni ensimmäisen työpäivän. Sarvis Oy:ta ajettiin silloin alas, ja sain Sarviksen tiloista parinkymmenen neliön huoneen. Minulla ei ollut mitään käsitystä, mistä saisin töitä. Yritin sytyttää valoja, mutta huoneen katossa ei ollut lampuakaan.

– Istuin melkein tunnin lattialla hämärässä ja mietin, mitä alan tehdä. Mutta töissä olin mielestäni.

Asikainen lähti tyhjästä toimistostaan, hankki kaksi piirustus-pöytää ja puhelimen, ja alkoi kerätä asiakkaita. Konepajan kak-

kosmiehen paikalta irtisanoutuneella insinöörillä oli toki tuttuja ja kova itseluottamus. Työtä alkoi tulla.

– Olin ollut kymmenen vuotta työelämässä ja lähdin täysin tyhjän päälle. Kakruista vanhin oli kouluun menossa, ja velkaa oli silmät, korvat täynnä. Rakensin silloin vielä mökinkin Heinävedelle, ja velkarahalla tietenkin. Jotain hulluutta siinä täytyi olla. Ja silloin vielä naurattikin, Asikainen muistelee.

Ison laman yli

Jo 1987 yritys muutti pienteollisuustaloon Kalevantien varteen, missä sen päämaja yhä on, nyt jo yli 2000 neliömetrin tiloissa. Comatec suunnitteli muun muassa Postin lajittelukeskuksen tekniikkaa.

80-luvun loppu oli Suomelle vauhdikasta aikaa, mutta 90-luvun alussa iskivät lama ja kaksi devalvaatiota. Nuori yritys joutui tosistietiin.

– Meillä oli kymmenkunta kaveria hommissa. Se oli kovaa aikaa, mutta selvisimme ilman lomautuksia tai irtisanomisia. Posti ja Outokumpu Oy työllistivät Suomessa aika paljon, USA:sta saatiin varastojen suunnittelua pari vuodeksi ja Saksaan suunniteltiin kuljetusjärjestelmiä. Ihan kivoja hommia, jotka auttoivat yrityksen vuoteen 1995 asti.

Alkuperäisistä osakkaista Martti Ala-Vainio lähti 1991 ja Kauko Lehtonen ostettiin ulos 1997, mutta hyvät välit säilyivät.

– Nytkin mennään Martin ja Kaken kanssa 25-vuotisjuhlalounaalle.



Katse huomissa

Laman jälkivaiheissa 1995 Comatec otti askeleen tulevaan. Raidekaluston valmistaja Transtech Oy siirsi suunnittelutoimintonsa Tampereelta Ouluun. Kuusi työntekijää siirtyi Comateciin, sekä töitä että junaosaamista mukanaan.

Kahden laman ja muiden murrosvaiheiden yhteinen piirre on, että Comatecissa on aina haluttu ajatella tulevaisuutta ja asiakkaiden tarpeita jo ennakoiden.

– Levitaatiojunat tulevat aikanaan Eurooppaan ja korvaavat lentoliikennettä. Sen takia meillä on junaosaamista, Aulis Asikainen sanoo nyt.

– Laivat jalostuvat kuljetusten ja hauskanpidon välineinä. Työkoneita tarvitaan edelleen, ja ihmisiä pitää liikuttaa. Energiapuolelle tarvitaan kattilalaitoksia, ja kaivannaisteollisuus tulee olemaan Suomessakin iso tekijä. Näin nämä nykyiset toimialamme ovat mukana tässä kehityksessä.

– 30 vuoden kuluttua Oy Suomi Ab elää kolmesta asiasta: työn tekemisestä, puusta ja uranikaivoksista.

Tutkimus apuna

Comatec selvisi hengissä 90-luvun lamasta ja alkoi saada jalansijaa. Toimialan tulevaisuus kiinnosti niin,





Valtakunnallinen yrittäjäpalkinto 2007



että yritys teetti yliopistolla strategisen toimiala-tutkimuksen 1997.

– Noin sadalta suurimmalta konepajalta tuli se viesti, että kolmessa vuodessa koko toimiala siirtyy 2D-suunnittelusta 3D:hen. Päätimme alkaa kehittää 3D-suunnittelua, ostimme koneita, ohjelmia ja koulutusta. Liikevaihdossa se näkyi vasta 4-5 vuoden päästä.

– On tärkeää, että olemme pysyneet toimialalla emmekä ole rönsyilleet. Olemme metallin ja koneenrakennuksen osaaja. Siinä on tehty aika iso valinta.

– Emme toisaalta ole lähteneet myöskään konepajatoimintaan. Tiesin ennestään mitä se on. Monet kilpailijat ovat kompastuneet siihen, että ovat hakeneet valmistuksesta toista tukijalkaa.

Hauskaa oli, rahaa tuli

Transtechista tulleista Jorma Nordforsista ja Petri Leinosta tuli 90-luvun lopulla myös Comatecin osakkaita. 2000-luvun alku oli loistavaa aikaa, Aulis Asikainen muistelee.

– Ennen kaikkea hauskaa oli, ja rahaakin tuli. Sitä kesti monta vuotta. Vuonna 2005 ruvettiin miettimään, miten tämä hauskuus vain jatkuu. Asikainen pitää vuoden 1997 strategista toimintasuunnitelmaa yhtenä yhtiön merkkipaaluista. Vuoden 2005 uusi strategiaprojekti oli toinen.

– Kolme asiaa tuli eteen. Asiakaskunnan tärkeimmäksi tarpeeksi nousi toimitusaikojen lyhentäminen. Toinen tärkeä tekijä on se, että laadun pitää olla kunnossa. Riippumatta siitä mihin maanosaan laitteita suunnitellaan, niiden pitää toimia.

– Vasta kolmantena tuli hintakysymys. Nämä havainnot ryydittävät meitä eteenpäin tänäkin päivänä. Comatec kasvoi 2000-luvun alkuvuodet sekä orgaanisesti että yritysostojen kautta. Yrityskaupat ovat olleet hyvä tapa lisätä uskottavuutta ja volyyimia ja saada jalansijaa uusille paikkakunnille, Aulis Asikainen sanoo. Nyt konserni toimii kahdeksalla paikkakunnalla Suomessa, ja keväällä toiminta käynnistyy myös Tallinnassa.

Hauskuuden rajat

Syksyllä 2008 alkoi kansainvälinen lama.

– Lokakuun viimeisellä viikolla kaikki pysähtyi kuin halolla lyötynä. Se toi rajat meidänkin hauskanpidolle. Varsinkin vuosi 2009 oli aika rankkaa aikaa. Ei ollut kovin kivaa.

– Ensimmäinen lama opetti, että kassavirran pitää olla kunnossa. Toinen lama meni siksi helpommin. Joulun 2008 pohdintoista Heinäveden metsien keskellä alkoi muotoutua uusi suunnitelma ja konsepti.

– Perustettiin kuusi strategiatyöryhmää miettimään, mitä meille tapahtuu tulevaisuudessa. Analysoimme tulevan liiketoiminnan; mitä olemme, mitä osaamme, mitä asiakkaat meiltä odottavat.



- Suomalainen tapa on usein nähdä kaikki mustana, ajatellaan ettei täällä kannata tai ettei täällä osata. Kyllä osataan, ja hyvä, kielitaitoinen kiinalainen insinööri maksaa ihan yhtä paljon.
- Suomalainen insinööri on osaava, rehellinen ja laatu tietoinen. Aika luotettava kaveri. Sitä kyllä arvostetaan.

Evästä menestykseen

Comatec Oy:lla on aikomus jatkaa kasvuaan, yhä osaamistaan laajentaen ja asiakkaiden tarpeisiin vastaten. Seuraavan 25-vuotistaipaleen maalina on nousta metalli- ja koneenrakennus alalla siihen kokoluokkaan, jossa esimerkiksi Pöyry on nyt – maailmanlaajuinen konsultointi- ja suunnitteluyhtiö, jolla on tuhansia työntekijöitä ja yli puolen miljardin euron liikevaihto.

Edellisten ja seuraavien 25 vuoden menestystekijöihin liittyy se Aulis Asikaisen mainitsema ruokavinkikin. Se on vastaus kysymykseen, mikä Comatecin 25 vuodessa on ollut parasta.

- Yrittäminen. Tämä on ollut kivaa. Vaikka välillä on tullut turpiinkin, on se ollut sen arvoista.
- Tämä on vähän kuin leikkaisi joulukinkusta kämmenen kokoisen viipaleen ja levittäisi päälle sentin mansikkamarmeladia. Se on herkkua, ja siinä vastakohdat toimivat hyvin yhteen.



**Rahaa
pitää tulla
ja
hauskaa
pitää olla.**

Juha Näsi

Tämä on hieno tarina



Onhan tässä aika paljon saatu aikaiseksi, myöntää Petri Leino, Comatec Oy:n aluejohtaja ja osakas vuodesta 1998.

"Olemme pystyneet koko ajan uudistumaan ja tuomaan uusia palveluja."

Petri Leino

– Olimme silloin aikalailla haastajana, alalla on ollut isoja pelureita ja isoja toimistoja. Olemme nousseet haastajasta merkittävään rooliin. Tampereella olemme saavuttaneet suurimman suunnittelutoimiston aseman, ja uusia toimistoja on perustettu sekä itse että yrityskauppojen kautta.

– Onhan se ihan hieno tarina.

Leinon mielestä pitkäaikaiset asiakassuhteet ovat olleet Comatecin vahvuus.

– Asiakkuuksia on rakennettu määrätietoisesti. Asiakkaat on saatu pidettyä tyytyväisinä ja volyymia on pystytty koko ajan kasvattamaan.

– Olemme pystyneet koko ajan uudistumaan ja tuomaan uusia palveluja.

Näin olemme voineet tuoda koko ajan lisäarvoa asiakkaillemme.

Petri Leino tuli itse taloon vuonna 1995 Transtech Oy:n lopettaessa suunnittelutoimintonsa Tampereella. Uudessakaupungissa syntynyt ja Tampereella opiskellut insinööri ehti olla raidekaluston valmistajan leivissä noin kaksi ja puoli vuotta.

Vuonna 1998 hänestä tuli Comatec Oy:n osakas.

– Näytti, että kehittämisen mahdollisuuksia oli paljon. Lama vaikutti vielä, ja silloin lähdettiin aika alhaalta. Näin itsekin mahdollisuuksia työkonepuolella, ja lähdin käymään niitä aktiivisesti läpi.

– Vuodet 2000-2008 olivat hirmu hyvä kasvujakso, parikymmentä prosenttia vuodessa ihan orgaanista kasvua, ja yritysostot lisäksi.

Nyt maisema näyttää laman jälkeen jälleen valoisalta.

– Syksyllä tapahtui jonkinlainen hyppäys. Nyt on ollut ihan positiivinen filis. Kaikilla asiakkailla ei vielä mene ihan täyttä vauhtia, mutta monella kulkee jo aika lujaakin.



Piha-aidan yli taloon

Osastopäällikkö Jorma Nordfors hyppäsi Comateciin 1990-luvun puolivälissä miltei kirjaimellisesti piha-aidan yli.

– Kun Transtech Oy lopetti toimintansa Tampereella 1995, edessä olisi ollut muutto Ouluun. Sieltä tarjottiin töitä, mutta muutto ei oikein houkutellut.
– Asikaisen Aulis sattui olemaan silloin naapurini. Siitä aidan yli kyselin, millaiset olisivat Comatecissa näkymät. Ei sitä varmaan kauan pohdittu, Nordfors kertoo.

Transtechilla oli tuolloin menossa kaksikerroksisten matkustajavaunujen suunnittelu. Yhtiöt saivat sovittua, että suunnittelua voidaan jatkaa Tampereella Comatecin kautta. Nordfors ja viisi muuta Transtechin työntekijää siirtyi Comatec Oy:n palvelukseen.

Nordforsista tuli Comatecin osakas 1997. Hän vastaa yhtiön liikennevälinetoimialasta. Kiskokalusto ei kyllästytä vielä yli 30 vuoden uran jälkeenkään.
– No ei. Toivotaan vain, että lama-ajat saadaan karistettua kokonaan ja päästään taas sille kasvuralle, joka meillä oli 2000-luvun alkupuolella. Nyt on ihan positiiviset tunnelmat.
– Comatecin vahvuus on ammattitaitoinen henkilökunta. Junapuolella on aina ollut hyvät asiakassuhteet, meillä tunnetaan asiakkaiden tarpeet. Varmasti se on sama muillakin alueilla.

Nuoren yritys kaipasi taustatukea

Kauko Lehtonen ja Martti Ala-Vainio olivat mukana Comatec Oy:n omistajina yhtiön alkuvaiheissa, vaikka heillä oli oma, kilpaileva toimistonsa.

– Sitä ensin vähän ihmeteltiin, mutta tultiin siihen tulokseen, että Asikaisen Aulis halusi vähän taustatukea ja turvaa. Ei kai sen ajateltukaan kestävän ikuisesti, Lehtonen muistelee.

– Koska meillä oli oma toimintamme, varsinaiseen yritystoimintaan ei päästy kovin aktiivisesti osallistumaan, ja olisiko Aulis sitä halunnutkaan.

Yritykset osittain kilpailivat keskenään, mutta myöskin pystyivät jakamaan kapasiteettiaan isoihin töihin. Se oli Kauko Lehtosen mielestä ilman muuta positiivista. Varsinkaan Asikaisen ja Ala-Vainion ajatukset Comatecin toiminnan laajentamisesta eivät oikein kohdanneet. Sitten iski lama. Martti Ala-Vainio irrottautui yhtiöstä 1991.

– Minä vielä jäin. Toiminta jatkui pienemmissä puitteissa.
– Aulis halusi enemmän minunkin panostani, mutta en voinut sitä antaa, koska minulla oli omakin yhtiö. Tultiin siihen tulokseen, että on parempi lähteä. Mehän emme olleet muutenkaan paras mahdollinen yhtiökumppani, koska meillä oli oma, vastaava yritys.

Alkuvuosien kumppanuudesta jäi kaikkiaan positiivinen kuva, sanoo nyt neljä vuotta eläkkeellä ollut Lehtonen.

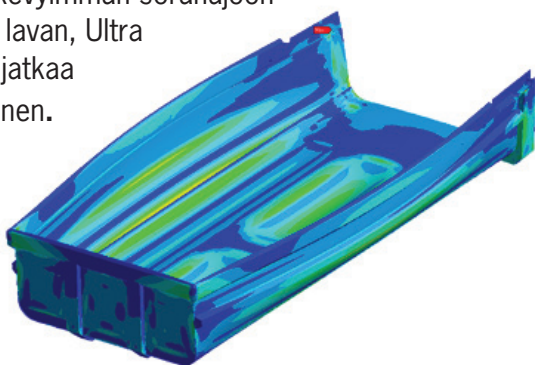
– Comatechan on mennyt todella hienosti eteen päin. Näyttää siltä, että nuo yritysostotkin ovat olleet ihan kiitettäviä ratkaisuja.

– En alussa huomannutkaan, miten kunnianhimoinen Aulis on. Hän teki kaikkensa mennäkseen meistä ohi, ja meni.

Raskaan sarjan keijuka

- Perinteet velvoittavat, meidät tunnetaan enakkoluulottomista ratkaisuista ja tuotteista, joista on todellista iloa tien päällä. Tunnumme kentän ja olemme saaneet asiakkailta useita toiveita kevyemmistä lavaratkaisuksista, kertoo Kome Oy:n toimitusjohtaja Harri Komulainen.

- Raskaan kaluston kaupoissa puhutaan aina painosta. Kuorman paino vaikuttaa suoraan ansioihin, mitä enemmän tonneja pystyy ajamaan, sitä paremmin tienaa. Myös laki vahtii tarkasti painorajoja, joten tuote vastaa siihenkin vaateeseen. Tartuimme siis härkää sarvista ja päätimme kehittää markkinoiden kevyimmän soranajoon sopivan lavan, Ultra Lightin, jatkaa Komulainen.



Paras on helppo valita

Kun parasta haetaan, tarvitaan myös luotettavat yhteistyökumppanit.

- Vertailimme projektin alussa muutamia insinööritoimistoja, mutta tunsin Comatecin kavereita ja luotin heidän osaamiseensa. Heidän aikaisemmat tekemisensä ja hyvät referenssit helpottivat valintaa ja lopullinen päätös syntyi äkkiä.

Todellinen kevyttuote, 15% vähemmän painoa

Uutta ja keskeistä tässä projektissa oli nimenomaan tietokonepohjainen lujuuslaskentatarkastelu. Aikaisemmin lujuuslaskenta on perustunut kokemukseen ja vahvaan mutu-tuntumaan. Comatec toi suunnitteluun materiaalin ja rakenteiden teoreettisen tarkastelun myös käytännössä. Lujuuslaskennan ja materiaalivalintojen kautta pystyttiin valitsemaan kevyemmät rakenteet.



inen

Tavallinen lava painaa helposti 2 500 kg, uusi Ultra Light jää alle 2 000 kg:n. Koska vain perille toimitetusta netto-kuormasta maksetaan, on helppo ynnäillä mitä tuo tarkoittaa euroissa.



Eniten kysymyksiä herätti kestävyys. Comatec vahvisti Komen ajatuksia siitä, että lava on mahdollista tehdä. Nykyajan materiaalit ovat entistä kevyempiä ja kestävämpiä. Koko lava on valmistettu erikoislujasta teräksestä ja lopputulos on juuri sitä mitä haettiin: kevyt, mutta luja. Lavan muoto pystyttiin optimoimaan entistä paremmin, tässä lavassa ei enää ole perinteisiä pohja- tai laita-palkistoja, vaan keskeisin elementti löytyy laita-profiilin muodosta.

- Aikataulu piti, tavoitteena oli esitellä Ultra Light lava vuoden 2009 kuljetusmessuilla ja niin myös tehtiin. Suunnitteluun, testaukseen ja koeajoihin meni vajaa vuosi. Harva projekti on mennyt kerralla puikkoihin niin kuin tämä, toteaa Komulainen ilahtuneena.

Koko kasetti kasassa

Ultra Light lava sai melko pian jatkoa, samat hyvät ominaisuudet haluttiin viedä koko täysperävaunuyhdistelmään eli nyt saa ultrakevyenä koko automaattikasettiyhdistelmän – auton ja perävaunun varustettuna kevytlavalla.

Lisää hyvää luvassa

- Jatkamme samoilla linjoilla myös muiden tuotteidemme kanssa. Vielä tämän vuoden aikana esittelemme malmin ajoon sopivan lavan kaivosympäristöön. Lavaan tehdään pieniä, erittäin raskaassa ajossa tarvittavia parannuksia kautta linjan. Merkittävimpänä uudistuksena ovat osien ja hitsaussaumojen määrän vähentäminen. Toisin sanoen näin

voimme tarjota asiakkaalle entistä yksinkertaisemman ja lujemman lavan. Kutsummekin tätä työnimellä ”hitsipillit historiaan”, naureskelee toimitusjohtaja Komulainen.



Vuonna 1964 perustettu, parhaassa iässä oleva haapajärveläinen KOME Oy valmistaa kuorma-auton päällirakenteita ja perävaunuja neljällä paikkakunnalla. Omissa 17 500 neliömetrin tuotantotiloissa valmistetaan umpikoreja, vaihtolavoja sekä sora-, rahti-, puutavara-, turve/hake- ja erikoistuotteita tuotemerkeillä KOME, RKP, Briab, Akm sekä KOME-akselit.

Kome tuntee pohjoiset olot ja tietää mitä lumi ja pakkas tarkoittavat pitkässä ajossa ja kovassa käytössä. Monipuolisista rakenteistaan ja ennakkoluulottomista materiaaleistaan tunnettu Kome tuottaa markkinoille uusia tuotteita ja logistisia ratkaisuja erikoisteräksestä sekä muista erikoismateriaaleista.

Huipulle!

Oman työpöydän ääressä työskentely voi tuntua toisinaan varsin arkiselta aherrukselta, jos vertaa vaikka alppihiihtäjä Sanni Leinosen. Sannin työ kun on lasketella auringon paisteessa tukka hulmuten mäkeä alas... vai mitä sanot Sanni?

200 matkapäivää

-Se mitä katsojat näkevät on vain murto-osa kaikesta siitä työmäärästä mitä tähän tarvitaan. Vuodessa kertyy 200 matkapäivää. Huippu-urheilijan työ on kurinalaista ja treenikaudella ei juuri ehdi kuin harjoitella, syödä ja nukkua. Tyypillisen leiripäivän aikataulu on tarkkaan kellotettu. Aikainen herätys, aamupala, rinteeseen, lounas, lihashuoltoa, ruokaa ja nukkumaan. Töihin on kuitenkin lähdettävä, huvitti tai ei, mutta yleensä viimeistään treeneissä tulee hyvä fiilis itse tekemisestä. Varsinainen kisakausi starttaa lokakuussa ja jatkuu huhtikuulle. Mitä pidemmälle kautta mennään, sitä paremmalta tuntuu, kevään ja auringonpaisteen myötä. Harvat vapaapäivät kuluvat yleensä levätessä, pikaisesti kavereita tavatessa ja laukkuja pakatessa.

- Urheilu on ollut osa elämääni aina. Ensimmäisen kerran olin suksilla 2,5-vuotiaana. Sannin mukaan ehdottomasti tärkein syy, että hän on tänään matkalla maailman huipulle, on oma perhe ja varsinkin isän panos. Iskä on jaksanut kuskata Sannia ja kolmea veljeä harrastuksiin ja mahdollistanut jatkuvan kehittymisen. - Veljien ansiota on taas kilpailuhenkisyys, ainoana tyttönä en kerta kaikkiaan halunnut olla yhtään heitä huonompi. Jo 13-vuotiaana tiesin, että tämä on juuri sitä mitä haluan tehdä. Yksi unelma toteutui, kun 16-vuotiaana, nuorimpana kautta aikojen, pääsin Suomen alppimaajoukkueeseen.

50 sekuntia

Totuuden hetket ja näytön paikat ovat alppilajeissa joskus tyyliä. Ankarasta harjoittelusta huolimatta koko kausi voi olla ohi yhden laskun myötä, 50 sekunnissa. Vaikka pettymykset ja takaiskut kuuluvat urheiluun on Sanni päässyt vähällä. Tämä kausi toi kuitenkin mukanaan pakollisen lepotaun, kun polven eturistiside meni poikki ja sivusiteeseen tuli repeämä. Nyt mennään päivä kerrallaan polven ehdoilla, joskin lääkärin luvalla päiviin mahtuu jo kuntopyöräilyä ja vesijuoksua. Polven parantumista odotellessa Sanni kaivoi esiin neulepuikot ja tämän talven tulostaululle voidaan kirjatakin sukat ja pari pipoa! Taantumat opettavat eniten, niiden ansiosta onnistumisia arvostaa entistä enemmän. Myös omat voimavarat ovat testissä, kun kilpapakumpaneilla on takana ehjä kausi ja itse joutuu aloittamaan alusta. Pakollisen treenitauon aikana on aikaa miettiä myös tulevaisuutta.

mista Suomesta

- En halua olla vain se-entinen-alppihiihtäjä, vaan suunnitelmissa on opiskelut, esimerkiksi kaupallista opinnoista olisi hyötyä, onpa tuleva ammatti mitä tahansa. Mutta nyt mennään täysillä urheilun ehdoilla.

Vielä se päivä koittaa

Mikä sitten tekee voittajan? Siihen tarvitaan lahjakkuutta, työtä ja tuuria. Pitää haluta voittamista ja suurin haaste löytyy useimmiten omien olkapäiden päältä. Maailmassa on tälläkin hetkellä kymmeniä tyttöjä, joilla on kaikki edellytykset vauhdin puolesta, mutta töitä riittää mielen ja asenteen kanssa.

Myös voittamista pitää opetella. Pitää luottaa omaan osaamiseen ja siihen mitä tekee. Pitää haluta olla paras. Itse kilpailutilanne muistuttaa yllättävästi mitä tahansa suurta koitosta. Ennen suoritusta tehdään pohjatyö ja tutustutaan rataa. Ylhäällä ei saa miettiä liikaa, vaan pitää antaa mennä. Tietynlainen adrenaliinipurkaus ja jännitys kuuluvat asiaan, mutta hyvään suoritukseen tarvitaan aina myös rentoutta.

Sanni Maaria Leinonen
8.11.1989 Siilinjärvi
Tampereen Slalomseura
Suomen maailmancupin
joukkuejäsen

- pujottelu
- suurpujottelu

Urheilijan lomakuukausi on toukokuu. Se on ylimenokausi, jolloin nollataan pää ja kroppa ja lähdetään mahdollisimman kauas, jonnekin missä ei taatusti ole lunta! Laukkuun pakataan vain uikkarit ja kirjoja. Viime vuonna nautittiin laiskottelusta Malediiveilla ja tänä keväänä suuntana on Thaimaa.

Huiput yhdessä

Huippu-urheilija tarvitsee taakseen vahvat tukijoukot. Perhe tukee hyvinä ja huonoina päivinä. Tarvitaan myös hyviä yhteistyökumppaneita, jotka ymmärtävät urheilun luonteen ja sen, että aina ei voi olla huippukausi.

Urheilu on myös Comatecin sydäntä lähellä.
Toimitusjohtaja Aulis Asikainen:

"Olemme molemmat kansainvälistymisen kynnyksellä ja 25-vuotiaan Comatecin taipaleesta löytyy paljon yhtäläisyyksiä huippu-urheilijan uran kanssa. Ensimmäiset vuodet toimitettiin kansallisessa sarjassa, menestyksen myötä nälkä on kasvanut ja nyt ollaan vahvasti kansainvälisyyden kynnyksellä ja kilpaillaan jo maailmancup-tasolla. Kisa on kovaa, onneksi hyvä taustatyö antaa vahvan ja realistisen pohjan suurillekin tavoitteille. Välillä otetaan turpiin ja olosuhteetkaan eivät aina ole yrityksen puolella, mutta samalla periksi antamattomalla otteella ja itsensä kehittämisellä huippu on saavutettavissa. Kotimaan näytöt ovat vakuuttavat ja maailmanvalloitus mahdollinen. Tarvitaan paljon työtä ja hyvät kumppanit, mutta Sannin sanoin: Vielä se päivä koittaa!"

Potkurista potkua

- Rankin vaihe on nyt takana ja tulevaisuus näyttää valoisalta. Tilauskanta on hyvässä kasvussa ja projekteja työstetään. Ohut on kuitenkin oikea sana kuvaamaan markkinoita, sillä päätöksiä tehdään edelleenkin hitaasti, toteaa ABB Marinen johtaja Lasse Mäkelin.

Niin mullistava keksintö kuin sähkökäyttöinen ruoripotkuri Azipod onkin, niin maailmanmarkkinoista sillä on vasta pieni markkinaosuus. Kokonaisuutena diesel-sähköisen propulsio-osuus on reilun 5 %:n luokkaa kaikista laivoista ja Azipod on osa tästä. Lukumääräisesti valtaosa maailman laivoista seilaakin vielä perinteiseen malliin diesel-mekaanisella propulsiolla. Tätä vasten markkinapotentiaalia on todella paljon. Azipodia käyttävät eniten risteilijöiden lisäksi jäissä kulkevat alukset.

Uusia markkinoita tähytetään kuitenkin tarkasti, esim. öljynporauslautat ja erikoisalukset ovat kasvava markkina. Yleinen maailmantilanne polttoaineiden hinnannousun ja päästörajotusten myötä antaa kaivattua potkua sähköisten propulsiojärjestelmien maailmanvalloitukselle. Näkymät ovat hyvät ja sähköinen propulsiomarkkina kasvaa selvästi keskimääräistä markkinaa nopeammin.

Hyvin henkilökohtaista

Myös laivabisneksessä tehokkain myyntimies on hyvä referenssi ja asiakastyytyväisyyden paras mittari on uusi tilaus. - Tästä todisteena on viime syksynä saamamme yli 40 miljoonan euron arvoinen tilaus sähkö- ja propulsiojärjestelmien toimittamisesta Norwegian Cruise Line -varustamon kahteen jättiristeilijään. Itse risteilijät tehdään tällä kertaa Meyer Werftin telakalla Saksassa, mutta propulsioratkaisut toimittaa ABB Marine - niin kuin ennenkin. Toimitimme NCL:lle vuosina 2003 - 2007 järjestelmät yhteensä kuuteen risteilijään, joten uusin tilaus jatkaa hyvin sujunutta yhteistyötä.

NCL:n tilaus työllistää alkuvaiheessa eniten suunnittelu- ja projektio-organisaatiota, varsinaisesti liikevaihdossa tehty työ alkaa näkyä tämän vuoden loppupuolella ja ensi vuoden aikana. - Jos tässä yhteydessä saisin vähän kehaista, niin tilanne on niin mukavalla mallilla, että palkkaamme 15 uutta henkilöä tuotekehitysosastollemme. Työhakemuksia saa siis lähetellä...

Referenssien lisäksi myös henkilökohtaisilla suhteilla on kaupan teossa suuri merkitys. Tuntemme ihmiset, joten kommunikointi on helppoa ja suoraa. Asioista uskalletaan puhua niiden oikeilla nimillä ja mahdolliset ongelmatilanteet saadaan ratkaistua helpommin.

Azipod®

ABB:n Azipod®-propulsiojärjestelmä (azimuthing electric podded drive) perustuu sähkövoimalla pyöritettäviin potkureihin ja pystyakselinsa ympäri vapaasti pyörivään ruoripotkurilaitteeseen. Erillistä peräsintä tai ohjailupotkureita laivan perässä ei tarvita. Järjestelmällä varustettu alus säästää polttoainetta jopa 20 prosenttia perinteisiin potkureihin verrattuna.

**”Mitä suurempi
teho ja
vaikeampi sovellus
- sitä parempi.”**

Lasse Mäkelin

Parhaat leipurit

Toimittajan luotettavuus on avainroolissa koko toimitusketjussa. Yhteistyöstä Comatecin kanssa on hyviä kokemuksia. Comatec on pystynyt tarjoamaan osaavia suunnitteluresursseja kilpailukykyisesti. ABB:llä onkin Comatecin kanssa vuosisopimus, jolloin toiminta on vakiintunutta ja helppoa.

- Resurssitarve ja eri alueiden osaamisen tarve vaihtelee paljon, joten vakikumppanista on paljon lisäarvoa. Tälläkin hetkellä ABB Marinen tiloissa istuu kymmenen comatecilaista ratkomassa mekaniikkasuunnittelun pulmia. Työtä riittää uuden Azipod XO -sarjan sekä Azipod CZ -mallien parissa 3D-mallinnuksesta modulisuunnitteluun ja detaljisuunnittelusta nimikkeiden ja piirustusten tekemiseen eli tarkemmin sanottuna tuotteiden valmistusmäärittelyyn.

Myös dokumentoinnin määrä tällaisissa toimitusprojekteissa on valtava, vakiodokumenttien lisäksi tarvitaan valmistusdokumentaation päivytystä sidosryhmiltä tulleiden palautteiden perusteella laadun ja tuottavuuden parantamiseksi.

- Comatec on tuonut tullessaan palvelua ja osaamista, jota ilman emme olisi tässä. Tämän viimeisimmän tilauksen mukanaan tuomaa yhteistä hyvää leivotaan vuosiksi eteenpäin.

XO maistuu yhä useammalle

Varmistaakseen vahvan läsnäolon kasvavilla markkinoilla ABB Marine on lanseerannut kaksi tuotesarjaa: isojen laivojen XO-tuotesarjan ja pienempien alle 4,5 megawatin Compact-sarjan. Molempiin tuotesarjoihin tuodaan uusia kokoja ja tuotekehitys on Suomessa Helsingin Vuosaarella.

Myös Azipodeja myydään suoraan ”hyllystä”, mutta varsinkin isoimmissa risteilijöissä ratkaisuja kehitetään usein yhdessä asiakkaan kanssa. Kehitystarpeet kohdistuvat useimmiten suorituskyvyn tai tehon parantamiseen, työntövoimaan tai nopeuteen. Laivoja viritetään ja tuunataan muutenkin, joten myös potkureista halutaan tehot irti. ABB luottaa omaan osaamiseensa ja Mäkelinin sanoin mitä suurempi teho, korkeampi suorituskyky ja vaikeampi sovellus - sitä parempi.

Compacti kokoluokka

Niin kuin monessa muussakin businessissä myös laivanrakennusmarkkinassa ovat Aasia, etunenässänsä Korea, Kiina ja Singapore vahvistaneet asemiaan. Euroopassa rakennetaan edelleenkin jäänmurtajia ja risteilijöitä, mutta pienemmät alukset tehdään yhä useammin Aasiassa.

Myös ABB Marine on perustanut Kiinaan Shanghain kulmille oma Azipod tehtaan Compact-tuotesarjalle. Tehtaassa keskitytään alle 4,5 megawatin teholuokkaan.

-Tämän kokoluokan laivanrakennusmarkkinat ovat Aasiassa, joten myös me olemme täällä, lähellä rakentajia.

Virran varrella virtaa täynnä

Jouni Tuononen otti ruorin kokonaan Comatecille siirtyneessä Rantotekissa.



Innostus melkein ryntää toimiston ovella vastaan. Kevättalven aurinko työntää kulmahuoneeseen lisää valoa ja energiaa Varkauden Pirtinvirran takaa.

– Hauskaahan tämä on ollut. Erilaisia tilanteita ja mielenkiintoisia ihmisiä, tunnustaa Jouni Tuononen, Rantotek Oy:n tuore toimitusjohtaja.

Vuoden varatoimitusjohtajana työskennellyt Tuononen nousi toimitusjohtajaksi vuodenvaihteessa. Rantovaaran perhe luopui vähemmistöomistuksestaan yhtiössä ja Rantotekista tuli Comatec Oy:n sataprosenttinen tytäryhtiö. Yritystä alusta lähtien luotsannut toimitusjohtaja Rauno Rantovaara jatkaa nyt hallituksen jäsenenä ja itsenäisen vanhemman konsultin roolissa.

Pitkä ura asiakkaana

Jouni Tuonosella on takanaan vielä lyhyt ura Rantotekissa, mutta jo pitkä suhde yhtiöön. Hän työskenteli Pirtinvirran vastarannalla, tärkeän yhteistyökumppanin Foster Wheeler Energian suunnittelu- ja johtotehtävissä 23 vuotta, vuoteen 2008 asti.

– Tänne oli helppo tulla, koska tunsin jo suurimman osan henkilöstöstä. Olimme tehneet Rantovaaran kanssa paljon yhteistyötä. Minähän olin Rantotekin palvelujen ostaja.

– Olin ollut puoli vuotta Unkarissa vetämässä asennusprojektia. Tarkoitus oli olla kaksi ja puoli vuotta, mutta maailmantalouden tilan takia jatko projekti ei ole vielä käynnistynyt.

– Tulin kotimaahan viettämään kesälomaa, ja Rauno soitti, kiinnostaisiko tulla hoitamaan tällaista Thaimaan projektia. Tulin tänne ihan sitä varten, mutta sitten alettiin puhua pysyvämmästäkin suhteesta.

Maailmalta löytyi uutta

Thaimaa on taas aktiivisena Tuonosella työpöydällä. Lupa- ja rahoituskysymysten takia jäissä ollut hanke yhdyskuntajätteen käsittelylaitoksesta on nyt nytkähtänyt liikkeelle. Rantotek suunnittelee laitoksen ja auttaa asiakasta laitevalinnoissa.

– Lama oli tällä alalla aika syvä. Asiakkaita piti hakea muualta kuin perinteisistä liikekumppaneista. Piti lähteä tutkimaan maailmaa, löytyisikö uudenlaisia töitä. Ja löytyihän niitä, Tuononen kertoo.

– Olemme profiloituneet niin, että täällä Suomessa ja Euroopassa haluamme olla selkeästi laitostoimitajien yhteistyökumppani ja alihankkija heidän projekteissaan. Kaukoidässä voimme toimia myös loppuasiakkaiden edustajana, vähän toisentyyppisellä palvelumallilla.

– Lama pakotti avaamaan silmät ja katsomaan uusia mahdollisuuksia. Sitä kautta pystymme tarjoamaan laajempaa palveluvalikoimaa myös vanhoille yhteistyökumppaneille.

Ei ikinä suunnittelijaksi

Tuononen aikoo itse työskennellä edelleen enimmäkseen Varkaudessa, vaikka Rantotekin varsinainen päätoimipaikka on Tampereella – sähköposti ja videoneuvottelut on keksitty, ja autoihin pyörivät pyörät.

– Olen varmaan enemmän henkilöstöjohtaja ja projektintekijä kuin varsinaisesti tekniikan mies. Taidan olla suhteellisen nopea päätöksissäni, mutta jaksan kuitenkin viedä asioita eteenpäin.

– Ihmisten pitää kokea, että he vastaavat omasta tekemisestään. Annetaan vastuuta ja valtuuksia sopivassa suhteessa. Joka päivä ei pidä olla kurkistamassa niskan takaa, mitä sinä siinä teet, mutta tarpeen vaatiessa pitää pystyä ohjaamaan oikeaan suuntaan.

– Talossa on ollut jo pitkään erittäin hieno tekninen perusosaaminen, ja sitä on vielä uusien projektien kautta laajennettu entisestään. Sitä osaamista myös asiakkaat arvostavat.

Nyt 51-vuotias Tuononen opiskeli itse insinööriksi Joensuussa Wärtsilän teknillisessä oppilaitoksessa.

– Käyttötekniikan puolella. Opiskeluaikoina harjoitustöitä tehdessä sanoin, että en ikinä hae suunnittelutehtäviin. Ja koko ikäni olen niissä ollut, hän sanoo ja remahtaa nauruun.

– Puolitoista vuotta olin käyttötehtävissä Kemiran rikastamolla Siilinjärvellä. Sitten läksin Varkauteen Ahlströmin höyrykattilatehtaalte suunnittelutöihin pienemmällä palkalla, kun ajattelin, että se olisi uran kannalta viisasta. Enkä ole valintaa katunut.



RANTOTEK OY
PRESSURE EQUIPMENT TECHNOLOGY

LAUDALLA JA LAINEILLA



Rantotek Oy:n Varkauden toimipiste on yritystalo Navitaksessa, aivan Saimaaseen kuuluvan Haukiveden äärellä. On siis ymmärrettävää, jos toimitusjohtajankin ajatus selkien sulaessa keväällä joskus lipsahtaa hetkeksi sinisille vesille.

– Meillä on Tristan 770 -vene. Tästä on hienot maisemat lähteä joka suuntaan, pohjoiseen tai etelään. Pisin reissu on tehty Viipuriin ja ensi kesänä mennään ehkä Kolille, Jouni Tuononen kertoo.

51-vuotias Jouni Tuononen asuu nyt avopuolisonsa kanssa kahdestaan Varkaudessa. Poika aloitti armeijan talvella ja Jyväskylässä opiskeleva tytär lähti vaihto-opiskelijaksi Göteborgiin.

Tuononen on valunut Varkauteen vielä ylemmää Savosta, Kaavilta. Isä oli yrittäjä, äiti kansalaisopiston käsityönopettaja.

– Olen nähnyt myös yritystoiminnan karumman puolen. Isä teki aikoinaan mökkiyrittäjänä konkurssin.

Mutta mitä Tuononen tekee vapaa-ajallaan, kun Saimaa on vielä jäässä? Hiihtää ja lumilautaillee.

– Sitä tuli ruvettua kokeilemaan vanhemmalla iällä. Monen vuoden suksilla laskemisen jälkeen siitä tuli mukavia uusia haasteita.

– Sitä kautta molemmat lapsetkin innostuivat lautailusta. Poika tosin ensin vähän hekotteli, kun isä ryömii pitkin metsiä.

COMATEC

case

CORENTO UNITED OY

Parissa tunnissa potilaan äärelle

Tuotannon nousu kasvattaa myös kunnossapidon tarvetta

– Suunnittelun lähtökohta on, että koneet pysyvät kunnossa ja pyörivät ympäri vuorokauden. Mutta jos häiriö tulee, parin tunnin sisällä on kaveri paikalla katsomassa, mikä on vikana, kertoo Insinööritoimisto Metso Oy:n toimitusjohtaja **Kalle Korento**.

Comatec-konserniin kuuluva Insinööritoimisto Metso Oy tuottaa Corenso United Oy:n Imatran hylsytehtaalle kunnossapitosuunnittelua, mutta myös ympärivuorokautista päivystyspalvelua kahden tunnin varoitusajalla.

– Meillä tehdään itse mekaanista kunnossapitoa ja huoltoa, mutta sähkö- ja automaatiopuolella Corensolla ei ole sellaista henkilöä. Se on ollut ulkoistettua palvelua, ja tulee varmasti sellaisena pysymään, kertoo käyttöpäällikkö **Teemu Javanainen** Corensolta.

– Voi sanoa, että tämä on toiminut erinomaisesti. Pari kaveria tekee pääasiassa meidän hommiamme, ja he tuntevat meidän toimintamme.

– Parin viime vuoden aikana lomautukset vähensivät meidän tarpeitamme, ja siitä aiheutui pieniä ongelmia. Nyt he toimivat tässä samassa kiinteistössä toisenkin yrityksen kanssa, ja porukkaa on aika usein paikalla. Voi vaikka nykäistä hihasta.

Kaikkien toiminta ei ole yhtä kriittistä ja hektistä kuin Corenson. Usein riittää, kun ongelma ratkaistaan seuraavana työpäivänä.

– Ennakoimalla on pyritty minimoimaan päivystyspalvelun tarvetta. Nykyisellään tulee keskimäärin ehkä yksi hälytys parissa viikossa, mutta joskus niitä on ollut pari-kolme kertaa viikossakin, Javanainen kertoo.



Laajempia palveluja

Kun yritysten koneet ovat alkaneet todenteolla pyöriä laman jälkeen, myös kunnossapidon suunnittelun kysyntä kasvaa, Kalle Korento kertoo. Insinööritoimisto Metson asiakkaita ovat Imatralla Corenson ohella esimerkiksi Efora, Ovako ja Suomen Kerta Oy.

– Kunnossapito ei ole vain koneiden ja vikojen korjaamista. Kunnossapidon suunnittelulla varmistetaan, että laitteet toimivat. Niiden elinkaari pitenee, ja monesti laitteita virittämällä pystytään nostamaan niiden tuottavuutta.

– Dokumentointi on myös osa tätä toimintaa. Monesti vanhoissa koneissa dokumentointi on aika heikkoa, mutta hyvällä dokumentoinnilla helpotetaan kunnossapitoa ja lyhennetään seisokkeja, Korento sanoo. Tänä vuonna Insinööritoimisto Metso on laajentanut ennakoivaa kunnossapitoa lämpökuvauksella. Myös koneturvallisuukselvitykset tuovat asiakkaille lisäarvoa.

– Siinä katsotaan, miten linjat tai laitteet toimivat, ja onko niissä vaaranpaikkoja. Sitten etsitään mahdollisimman vähän käyttöä haittaava tapa suojata laite.



COMATEC

case

Mantsinen Group

Mantsisen m

Mantsisen yhteistyö Comatecin kanssa on jatkunut jo vuodesta 2006. Alun perin Comatecin vahva toimialaosaaminen liikkuvissa työkoneissa vakuutti ja niin on vakuuttanut tähänastinen yhteistyökin, pienen opettelukierroksen jälkeen, kertoo Pekka Gröhn.

Mantsiselle on aina ollut tärkeää edelläkävijyyttä ja Mantsisen malli tunnetaan maailmalla nimenomaan ennakkoluulottomista ratkaisuista ja luovas-

ta ajattelusta. Comatec osallistuu erilaisten materiaalinkäsittelykoneiden ja satamanostureiden mekaniikkasuunnitteluun ja dokumentointiin.

- On selvää, ettei kukaan ulkopuolinen voi tuntea meidän tuotteitamme niin kuin me itse, mutta paikoitellen Comatecin suunnittelijat kyllä yllättävät osaamisellaan.

- Tuloksellisuuden kannalta riittävä ohjaus on ensiarvoisen tärkeää. Käytännössä pyrimme aluksi antamaan comatecilaisille selkeästi määriteltyjä teh-

alliin



täväkokonaisuuksia. Sisäänajon jälkeen voidaan lisätä tehtävien vaativuutta ja itsenäisen työn osuutta aivan kuin omillakin uusilla työntekijöillä.

Työtilanne näyttää taas hyvältä, meillä on nyt kaikkien aikojen suurin tilauskanta. Erityisesti energiantalteenottojärjestelmällä varustetut HybriLift-koneet ovat taloudellisuutensa ja tuottavuutensa vuoksi haluttuja. Suurin osa toimituksista vaatii projektisuunnittelua minkä lisäksi uudistamme parhaillaan voimakkaasti mallistoa. Mekaniikkasuunnittelun lisäksi lisäresursseja on tarvittu

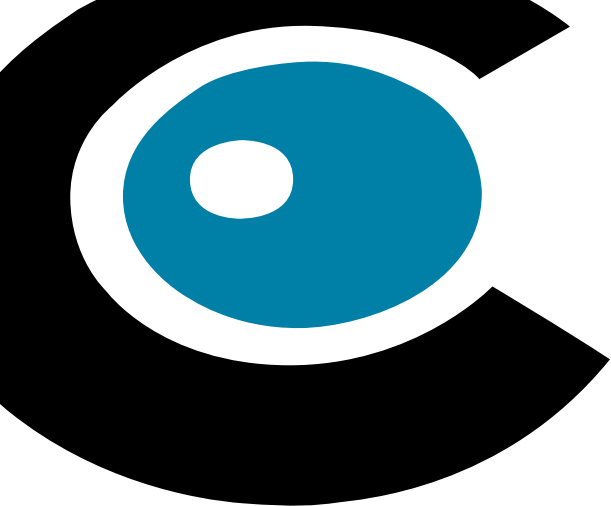
myös dokumentointiin. Parhaillaan comatecilaiset tekevät Mantsiselle käyttöohjekirjoja, missä täytyy huomioida myös konedirektiivien mukanaan tuomat vaateet.

- Yhteistyö Comatecin kanssa jatkuu ja voin vilpittömästi suositella heitä. Tällä hetkellä meidän ti-loissamme työskentelee pari Comatecin kaveria, enemmänkin olisi tarvetta, mutta tällä erää tulee seinät vastaan, toteaa Gröhn lopuksi.



Mantsinen Group

Mantsinen valmistaa hydraulisia materiaalinkäsittelykoneita ja sata-manostureita ja tarjoaa logistiikkapalveluratkaisuja puutermiinalien, teollisuuden ja satamien käyttöön. Yhtiön toiminta alkoi jo 70-luvun alussa puutavaran kuljetuksella ja puunkäsittelyn urakoinnilla, jolloin veljekset Veli ja Juhani Mantsinen perustivat konevuokrausyhtiö Veli-Jussin. Tänäpä vahvasti kansainvälisessä yrityksessä työskentelee noin 500 henkilöä. Mantsinen-konserniin kuuluvat emoyhtiön Mantsinen Group Ltd Oy:n lisäksi tytäryhtiöt Venäjällä, Virossa ja Latviassa.



Miten meistä o

Comatec on 25 vuoden aikana kasvanut pienestä isoksi, paikallisesta insinööritoimistosta kansainväliseksi toimijaksi. Kasvun mahdollistavat osaavat ihmiset, seuraavassa muutamien comatecilaisten ajatuksia omasta kehityskaarestaan Comatecin matkassa.

**Petri Ollikainen,
Osastopäällikkö,
Comatec Vantaa**

Comatecissa ei päättä palella



Comatecin menestyksen takana on pitkäjänteisyys ja rohkeus kasvaa. Iso osa kunnias-ta lankeaa toimitusjohtajalle, joka innokkaasti vie yritystä uusiin paikkoihin ja haasteisiin.

Comatecin tyyliä kuvaa luova hulluus, täällä uskalletaan ja osataan tehdä omaperäisiäkin ratkaisuja, minutkin rekrytoitiin suoraan kesämökiltä oluttölkki kourassa reilut kymmenen vuotta sitten... Itse sain arvokasta oppia suunnittelualasta, kun kiersimme asiakkaita yhdessä Auliksen kanssa ja tutustuimme uusiin yrityksiin. Siinä samalla opin, että kuvia ei kumarrella ja kaikki on mahdollista.

Osaamiseni on kasvanut tasaisesti yrityksen ja osastoni kasvamisen myötä. Esimiehenä minua motivoi monipuoliset työtehtävät, joita saan hoitaa itsenäisesti. Koulutusta on aina saanut ja myös innovaatioprojekteista jää hyvää sekä henkilöstön että yrityksen prosessien käyttöön.

Kasvun myötä strategiatyö on tuonut lisää monipuolisuutta ja laajempaa näkemystä. Nyt mennään kohti kansainvälisyyttä ja uusia haasteita. Tulevaisuudessa asiantuntijuus ja ihmisten tapa tehdä töitä muuttuvat entisestään. Kilpailu vaatii uudistumista ja uuden oppimista kiihtyvällä vauhdilla. Olemme kovassa seurassa!



**Simo Lahtinen, projektipäällikkö,
Comatec Tampere**

Kolmas kerta toden sanoo

Eiköhän se jo kerro jotain, että kerran olen tullut ja kaksi kertaa palannut, kertoo "paluumuuttaja" Comatecin projektipäällikkö Simo Lahtinen. Ekan kerran tulin taloon jo vuonna 1988. Yhtä yksittäistä asiaa on vaikea nimetä, täällä on ollut aina tilaa kasvaa ja kehittyä. Sitähän sanotaan, että kokemus tuo varmuutta ja se pätee myös minuun. Olen aina tehnyt töitä materiaalinkäsittelyn parissa ja vuosien myötä olen saanut vaativampia tehtäviä ja nykyisin tämä muistuttaa yhä enemmän konsultin roolia. Seuraan koko alaa kiinnostuneena ja vuodet ovat tuoneet tähän jo vähän perspektiiviäkin. Mitä syvemmmälle oma osaaminen ulottuu, sitä palkitsevampaa se on.

n kasvanut huippuosaajia

Jukka Ossi, projekti-insinööri, Comatec Turku

Kasvun paikka

Olen ollut Comatecissa reilut kolme vuotta ja vaikka Turun toimisto on pieni, olen silti päässyt mukaan monien suurten asiakkaiden projekteihin. On opettavaista ja hyödyllistä nähdä eri yritysten toimintatapoja ja järjestelmiä - ja erittäin palkitsevaa, kun huomaa pystyvänsä tuomaan uusia ideoita esim. valmistusmenetelmiin tai toimintamekanismien yksinkertaistamiseen. Mieluisana on jäänyt mieleen työskentely Rolls-Roycen tuotekehityksen kanssa. Rolls-Roycen koko toiminta on suora- viivaista ja nopeaa ja tuntuu perustuvan jatkuvaan kehittymiseen.

Comatecin myötä olen löytänyt omat vahvuuteni, ja mikä parasta, saanut myös entistä enemmän keskittyä niihin. Nykyään painotetaan paljon työssä oppimista, toivottavasti jatkossakin pystymme suuntautumaan itsellemme parhaisiin tehtäviin - se lienee yksi vahvuuksistamme ja toimii ainakin täällä Turussa hyvin.

**Kalle Korento, toimitusjohtaja,
Insinööritoimisto Metso Oy**

Vaihtelu virkistää

Olen ollut talossa jo vuodesta 1995, eli voidaan sanoa, että olen pitkän linjan comatecilainen. Alkuvuosina kiersin Comatecin sähkösuunnitteluhommissa projektista toiseen asiakkaiden omissa tiloissa. Uudessa ympäristössä on aina vastassa erilaiset toimintatavat ja ihmiset. Näistä kertyy ainutlaatuista osaamista sekä ihmisten kanssa toimimisesta että erilaisten tekniikoiden oppimisesta. Olen aina ollut sen verran hullu, että tykkään haasteista. Mitä vaikeampi homma, sitä parempi. Vuodet ovat opettaneet, että maalaisjärjellä selviää pitkälle ja hyppy tuntemattomaan ei pelota. Kasvun kannalta on ollut tärkeää, että esimiehet ovat luottaneet osaamiseeni ja näytön paikkoja on riittänyt. Menestyksen myötä on tarjottu aina uusia haasteita ja alkuaikojen sähkösuunnittelijasta onkin kasvanut erilaisten esimiestehtävien kautta insinööritoimisto Metson toimitusjohtaja.



25 YEARS OF
COMATEC EXPERIENCE

**Rahaa
pitää
tulla
ja
hauskaa
pitää
olla.**

Juha Näsi