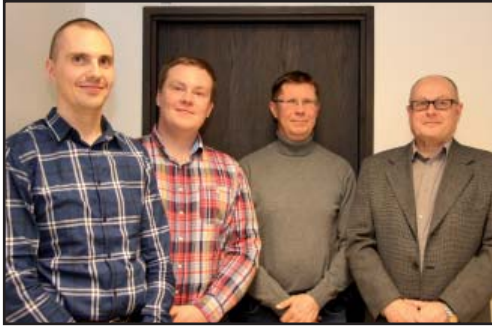




COMATEC[®] **news**





Pääkirjoitus

3



Verso-Verkko – yhdessä enemmän

4

Suunnittelupäällikkö Harri Haavisto
– sertifiointi ja projektivalmennus

8

Comatec-uutiset

10



- *Rekrytointimessuilla Tallinnassa*
- *Yrityspäivät Tampereella*
- *Uusi rekrytointijärjestelmä otettiin käyttöön*
- *Timo Jutilan kanssa Tappara-Ilves -ottelussa*



Pääkirjoitus

Kilpailukykyä kohentamaan



Kevään kotimainen puheenaihe on eduskuntavaalit. Tiedotusvälineet ker-
toivat päivästä toiseen

huonosta taloustilanteesta, heikosta kilpailukykyvystä, kestävyysvajeesta, työllisyydestä, verotuksesta, leikkauksista ja rakenneuudistuksista. Talouskeskustelu Suomessa on keskittynyt melkein pelkästään julkistalouden ja hallituksen rooliin. Kuitenkin talouskasvusta ovat vastuussa hallitus ja yrityssektori – yhdessä. Itse asiassa yritykset luovat talouskasvun ja tarjoavat uudet työpaikat – valtio luo sille vain edellytykset. Julkinen sektori elää yritys- ja yksityissektorilta tulevilla verotuloilla.

Erityinen murhe on Suomen viennin huono tilanne. Comatecin tärkeimmän asiakaskunnan piirissä eli teknologiateollisuudessa kehitys on ollut jopa keskimääräistä heikompaa. Alan yritysten työpaikat ovat vähentyneet 15 prosenttia vuoden 2008 alun jälkeen. Tällä hetkellä noin 30 prosenttia alan yrityksistä on tappiollisia. Kiinteät investoinnit ovat jopa kolmanneksen alemmalla tasolla kuin vuonna 2008.

Henkilökohtaisesti kuitenkin näen jo merkkejä positiivisesta käänteestä. Eikä pelkästään siksi, että mielestäni syvemmälle ei voi enää mennä, koska montun pohja on nyt saavutettu. Pääventialueillamme näkyy orastavaa kasvua. Kotimaan poliittisten päättäjien ja työmarkkinaosapuolten kriisitietoisuus lienee jo riittävän laaja. Uskon, että alkavalla vaalikaudella siirrytään vihdoin puheista tekoihin.

Niin hyvinä kuin huonoinakin aikoina aina jotkut pärjäävät paremmin kuin toiset. Näin on niin valtioiden, yritysten kuin yksilöidenkin kohdalla. Menestymisen taustalla on useimmiten oma aloitteellisuus ja päättäväisyys. Tai kuten John F. Kennedy sanoi virkaanastujaispuheessaan vuonna 1961: ”Älkää kysykö, mitä maa voi tehdä teille – kysykää, mitä te voitte tehdä maallenne.” Liian usein odotamme että ”joku muu” hoitaa asiat tai asioiden pieleen mennessä syypää on tuo samainen ”joku muu”.

Yritysten menestymisen taustalta löytyy strategisen johtamisen

teorioiden mukaan neljä päätekijää. Menestyvällä yrityksellä on selkeä omistajastrategia ja toiminta-ajatuksista johdettu strategia, erityisesti kilpailustrategia. Sitä tukemaan tarvitaan toimiva organisaatiostrategia. Johtamista palvelevat ohjaus- ja tietojärjestelmät sekä yritysjohton ja henkilöstön osaaminen sekä saumaton yhteistyökyky muodostavat tämän strategisen menestyskonseptin kaksi muuta päätekijää.

Comatec on viime vuosina panostanut voimakkaasti edellä mainittujen neljän strategisen kulmakiven vahvistamiseen. Osittain ollaan jo aika pitkällä ja osittain on vielä paljonkin tehtävää. Kilpailustrategiaa pidän kaikkein merkittävimpana ja sitä yrityksen kannattaa jatkuvasti täsmentää. Hyvän strategiamääritelmän osia ovat bisneskonsepti (mitä, kenelle, miten), menestyksen perusta (miksi asiakkaat ostavat yritykseltä) sekä strategiset toimintaperiaatteet ja toimenpiteet. Hyvä strategiamääritelmä on uniikki, terävä ja selkeä, se varmistaa johtavan aseman ja on laadittu globaalista näkökulmasta.

Comatec pyrkii kasvamaan erityisesti ratkaisu- ja projektiliiketoimintojen alueella. Uusia kasvuhaasteita tarjoaa kansainvälistyminen. Cleantech on mahdollinen kasvuala. Automaatio, digitalisaatio ja teollinen internet tulevat nopeasti näkymään sekä suunniteltavissa asiakaskunnan tuotteissa että yrityksen omissa toimintatavoissa. Oikein kohdistetuilla strategisilla toimenpiteillä on merkittävä vaikutus yrityksen kilpailukykyyn. Kilpailuetua voi luoda esimerkiksi erikoisosaamisella, erilaisella tavalla toimia tai erinomaisella palvelun laadulla.

Viime kädessä melkein mikä liiketoiminta tahansa – myös yritysten välinen – on ihmisten keskinäiseen luottamukseen perustuvaa P2P-toimintaa. Asiakassuhteiden kehittämiseen palveluasenne edellä on panostettava jatkuvasti. Uusille alueille mentäessä riskitkin kasvavat ja siis samalla on myös kehitettävä yrityksen vastuuhenkilöiden valmiutta ottaa riskejä ja kykyä hallita niitä. Loppulauseeksi lainattakoon Virgin-brändistään ja aikamoisesta riskinotostaan, mutta myös menestyksistään tunnettua Sir Richard Bransonia: ”Jos sinulle tarjoutuu lupaava mahdollisuus, etkä ole aivan varma pystytkö siihen, sano kyllä – ja sitten opettele tekemään se.”

**Raimo Ylivakeri
Hallituksen jäsen
Comatec Group**

Julkaisija

Comatec Group, Kalevantie 7 C,
33100 Tampere, puh. 029 000 2000
www.comatec.fi

Kansikuva: Karjalan Konepaja Oy

Toteutus ja toimitus

Insinööritoimisto Comatec Oy,
Taina Syrjänen, puh. 040 593 1259,
taina.syrjanen@comatec.fi

Toimittaja

Taina Syrjänen

Palautteet, tilaukset, peruutukset

Taina Syrjänen, puh. 040 593 1259,
taina.syrjanen@comatec.fi

Verso-Verkko – yhdessä enemmän

Verso-Verkko on Etelä-Karjalassa toimiva yhteistyöverkosto, joka työllisti vuonna 2014 yhteensä 470 henkilöä. Verkoston perustamiseen antoi sysäyksen alueen paperitehtaiden käynnistämät mittavat investoinnit. Paikalliset konepajat ja Imatran kaupunki huomasivat, että urakoita ei jäänyt alueen yrityksille siinä määrin kuin olisi voinut. Syynä siihen oli yritysten koko ja kapasiteettivaje. Verkosto lähti liikkeelle Imatran kaupungin kehitysyhtiön aloitteesta. Nyt Verso-Verkkoon kuuluvat Karjalan Konepaja Oy, TM-Asennus Oy, Imatran Metall Oy, Imatran Hitsaus-Asennus Ky ja Insinööritoimisto Metso Oy. Sopimus Verso-Verkon yhteistyöstä allekirjoitettiin jo vuonna 2003.

TEKSTI: TAINA SYRJÄNEN

– Ennen Verso-Verkon perustamista elimme taantumassa – vähän samanlaisia aikoja kuin nytkin. Töitä ei oikein ollut. Sitten tällä alueella toimivat isot paperitehtaat aloittivat suuret investoinnit. Karjalan Konepajakin teki tuolloin kolme kauppaa Stora Ensolle. Teimme sinkittyjä putkisiltarakenteita yli miljoona kiloa asennettuna, kertoo Karjalan Konepaja Oy:n toimitusjohtaja **Simo Salminen**.

– Kun tuo projekti oli päällä, Joutseno aloitti oman projektinsa ja projektit menivät päällekkäin. Tein Joutsenollekin tarjouksen. Olisimme olleet kilpailukykyisiä ja työt olisivat sopineet meille oikein hyvin, mutta kapasiteettimme ei riittänyt tekemään kahta projektia yhtä aikaa. Jouduin hinnoittelemaan ilta- ja viikonlopputöitä, jolloin hinta nousi niin, että homma meni meiltä sen vuoksi ohi, jatkaa Simo.

– Isona sysäyksenä verkoston muodostamiselle oli siis se, että meiltä Verso-Verkon perustaneilta yrityksiltä jäi isoja urakoita saamatta sen vuoksi, että tätä verkostoa ei vielä ollut, toteaa Simo.

– Kaupungin ihmisetkin olivat huolissaan siitä, että nämä työt eivät jää paikallisille tekijöille, vaikka täällä on kapasiteettia ja runsaasti alan teollisuutta, toteaa TM-Asennus Oy:n toimitusjohtaja **Kai Tyyskä**.

– Silloin verkostoituminen oli pinnalla. Imatran kaupunki kutsui kehitysyhtiönsä kautta koolle alueen konepajoja. Alussa mukana keskusteluissa oli jopa salillinen ihmisiä. Me olimme sitten yksi ryhmä, joka päätti muodostaa tämän verkoston, kertoo Kai.

– Nuo isot yhtiötkin toivoivat paikallisten yritysten verkostoitumista. Heillä on ollut ehkä ajatuksena se, että paikallisesti tee-

tettynä kustannukset ovat pienemmät, koska ei tarvitse maksaa pitkistä välimatkoista aiheutuvia kuluja, jatkaa Kai.

– Aloimme suoraan sanottuna miettimään yhteistyötä, jotta tekijät eivät tulisi jostain muualta. Halusimme olla kisassa mukana, toteaa Simo.

Mitä verkostoituminen tarkoittaa?

Verso-Verkon idea on, että siihen kuuluvat yritykset toimivat itsenäisinä yrityksinä, mutta saavat taustatukea verkostosta silloin, kun on kyse isommista projekteista. Kun yksittäisen yrityksen omat resurssit eivät riitä projektin tarjoamiseen tai tekemiseen, tulee verkosto mukaan kuvaan. Siihen kuuluvat yritykset yhdessä tarjoavat isomman kapasiteetin.

Verso-Verkko ei ole juridinen yksikkö. Se ei ole rekisteröity yhdistys eikä yritys. Verso-Verkkoon kuuluvat yritykset ovat tehneet keskinäisen sopimuksen, jossa yhteiset pelisäännöt on sovittu. Yhteistyö on haluttu pitää avoimena ja joustavana ja organisaatio kevyenä.

– Verkostoon kuuluvilla yrityksillä on päällekkäisiä toimintoja ja yritykset kilpailevat toisistaan tietämättä myös keskenään, sanoo Simo.

– Toimimme omina yrityksinä, mutta teemme joustavasti yhteistyötä silloin, kun eteen tulee niin iso urakka, että emme omin voimin pysty sitä vastaanottamaan.

Verkosto voi tarjota ja toteuttaa yhteisesti isoja projekteja. Tällöin verkosto valitsee keskuudestaan yrityksen, joka toimii tarjoajana ja juridisena tahona tilaajaan päin. Verkostoon kuuluvat ja

tiettyyn projektiin sitoutuneet yritykset antavat tarjousta varten omat hintansa ja resurssinsa sille verkostoon kuuluvalla yritykselle, joka antaa tarjouksensa tarjouksen pyytäjälle.

– Verkostoon kuuluvat yritykset voivat tehdä tarjouksen yksinäänkin, jos heillä on yksinään riittävästi kapasiteettia. Samanaikaisesti voivat toiset verkostoon kuuluvat yritykset yhdessä tarjota ja toteuttaa samaa projektia Verso-Verkkona. Tällöin yksittäisen tarjouksen tekevä yritys ei kuulu verkoston tarjouksen piiriin.

– Esimerkiksi me voisimme yhdessä Imatran Metall Oy:n toimitusjohtajan **Ari Kostiaisen** kanssa tehdä Verso-Verkkona oman kilpailevan tarjouksemme projektiin, johon Karjalan Konepajan kapasiteetti riittää yksinäänkin. Silloin Karjalan Konepaja laittaa oman tarjouksensa ja se ei ole verkoston tarjouksessa ollenkaan mukana, selventää Kai.

– Meitä on joskus alkuaikoina syytetty siitä, että meillä olisi kartelli. Siitähän tässä ei missään nimessä ole kysymys, vaan kaikki kilpailevat keskenään. Jos oma kapasiteetti ei riitä, verkostosta löytyy kumppaneita ja yhdessä voimme ottaa isompia töitä vastaan.

– Tässä verkostossa on kysymys voimavarojen yhdistämisestä siten, että yhdessä me olemme enemmän, korostaa Kai.

Comatec Group mukana

Comatec Group on mukana verkostossa tytäryhtiönsä Insinööritoimisto Metso Oy:n kautta. Se tuli Verso-Verkkoon mukaan vuonna 2005, koska suunnittelutoimiston rooli verkostossa on välttämätön. Verkostossa olevilla konepajoilla on hyvin vähän tai ei ollenkaan omaa suunnittelua.

– Välillä on sellaisia projekteja, joissa kapasiteetin täytyy olla isompi. Välillä tarvitaan nopeasti suunnittelua. Sellaista reserviä projektipääliköitä ja suunnittelijoita ei voida pitää itsellä, että varauduttaisiin kaikkiin eteen tuleviin tarpeisiin, toteaa Simo.

– Verkostossa pystymme hyödyntämään yritysten vähän erilaista osaamista. Pyrimme tekemään kiinteää yhteistyötä ja tarttumaan sellaisiin haasteisiin, joihin yksittäinen verkostoon kuuluva yritys ei kykene.

– Verso-Verkkona pyrimme saamaan projekteja myös oman alueemme ulkopuolelta. Yhdistetty kapasiteettimme ja tiivis yhteistyö antaa valmiudet suuriinkin projekteihin, joita toteutamme siten, että me konepajat valmistamme ja asennamme ja Insinööritoimisto Metso tarjoaa suunnittelua ja projektin johtoa, toteaa Simo.

Teknologiasuunnittelua

– Pääsääntöisesti tekemämme projektit perustuvat asiakkaan omaan teknologiaan. Emme lähde liikkeelle ihan tyhjästä, vaan asiakkaalla on teknologia jo valmiina. Asiakas määrittelee lähtökohdat, kertovat Simo ja Kai.

– Projektista, rakenteesta, koneesta tai laitteesta on usein suunnitelma valmiina, mutta aina konepajasuunnittelua ei ole tehty. Jatkojalostaminen konepajaa varten puuttuu usein. Se on selkeästi insinööritoimiston osaamista, sanoo Simo.

– Tyypillisessä tilanteessa on olemassa

vain päämittapiirros, mutta konepajakuvia ei ole. Laitosinvestoinnissakin on joskus vain lay-out -kuvat ja siitä pitää sitten jatkaa suunnittelua, toteaa Kai.

– Olemme todenneet, että asiakkaat haluavat isompia ja isompia kokonaisuuksia. Päälaitetoimittajat myyvät projektiluontoihin investointihankkeisiin ison kokonaisuuden, mutta ne eivät välttämättä valmista kaikkea itse, vaan pilkkovat valmistusta pienempiin kokonaisuuksiin, joita me voimme valmistaa.

Vastuukysymykset

Yhteistyöhön ja projekteihin liittyy myös vastuukysymyksiä muun muassa siitä, miten vastuu ja työnaikaiset vakuudet tulee jakaa verkostoon kuuluvien yritysten kesken. Verso-Verkolla oli yhteistyöstä neuvoteltaessa alkuaikoina juristi apunaan miettimässä näitä vastuukysymyksiä.

– Kun teemme Verso-Verkossa yhteistyöprojektin, valitsemme keskuudestamme sen yrityksen, joka toimii tilaajan päin juridisena tahona. Sopimus tehdään valitun Verso-verkon yrityksen nimiin ja tämä yritys vastaa tehdystä sopimuksesta ja projektista yksinään. Tilaja tietää silloin, kuka on vastuussa.

– Jos olemme kaikki mukana tarjouksessa, jaamme sen sopiviin osiin ja kukin laskee ja antaa oman hintansa sille yritykselle, joka toimii tarjoajana tilaajan päin. Tänä päivänä tilaajat haluavat mieluummin yhden neuvottelu- ja sopimuskumppanin. Tähän vaikuttavat

myös juridiset vastuukysymykset, joista meidän tapauksessamme vastaa se yritys, joka on valittu tarjouksen tekijäksi.

– Verkostoituminen ja alihankinta sekoitetaan usein keskenään. Alihankintatilanteessa pyytäisin alihankkijoilta tarjoukset. Laatisin oman tarjoukseni ja tilauksen saatuani kävisin alihankkijoiden kanssa sopimusneuvottelut ja vasta sen jälkeen voisin aloittaa työt, kertoo Simo.

– Verso-Verkossa ohitetaan tietty porras, kun osapuolet ovat jo entuudestaan tuttuja ja tiedossa ja niiden välillä on vahva luottamus. Meidän ei enää tarvitse lähteä kyselemään alihankintaa siinä vaiheessa, kun homma saadaan. Tarvittavat palaset ovat jo valmiina.

– Verkoston toiminnassa säästetään aikaa ja kustannuksia, kun toiminnasta jää pois totuttuja välivaiheita. Ajansäästöhän on nykyään hyvin tärkeää, kun kaiken pitää sujua nopeasti, täydentää Kai.

Muutakin hyötyä

Verso-Verkon yhteistyö kattaa myös yhteisiä hankintoja, koulutusta ja markkinointia. Kun tehdään yhteishankintoja, saadaan määrälennuksia, joista kaikki mukana olevat yritykset hyötyvät. Henkilökunnalle voidaan järjestää kursseja edullisemmin, kun osallistujat tulevat kaikista verkoston yrityksistä.

Yhtenä markkinointitoimenpiteenä on tehty Verso-Verkon kotisivujen päivitys syksyllä 2014 (www.verso-verkko.fi).



Kuvassa vasemmalta Harri haavisto ja Jari Leinonen Insinööritoimisto Metsosta, Kai Tyyskä TM-Asennuksesta ja Simo Salminen Karjalan Konepajasta.

Luottamus

– Yhteistyömme perustuu luottamukseen. Tunnumme toisemme pitkältä ajalta ja voimme luottaa, että se, mitä lupaamme pitää, sanoo Simo.

– Kun Kai lupaa, että hän voi irrottaa tekijöitä tarjoamaani projektiin, tiedän voivani luottaa siihen, että homma hoituu.

– Tärkeä asia TM-Asennuksen kannalta tässä yhteistyössä on se, että me pääsemme tarjoamaan mittavampia projekteja tämän verkoston ansiosta, kun saamme Verso-Verkon kautta lisäresursseja. Jos meillä ei olisi tätä verkostoa takanamme, joutuisimme sanomaan aika monesta työstä, että emme voi edes tehdä tarjousta. Näin verkoston avustuksella saamme oman porukkamme työllistettyä ja siinä samalla työllistämme myös porukkaa muissa verkoston yrityksissä, toteaa Kai verkoston tuen tärkeydestä.

– Ajattelemme, että se ei ole itseltä pois, jos joku muu meistä saa tilauksen. Jos eteemme tulee tilanne, että emme voi ottaa jotain työtä vastaan, voimme vinkata ottamaan yhteyttä Verso-Verkon johonkin toiseen yritykseen.

– Teemme aitoa yhteistyötä. Emme ole kateellisia toistemme projekteista, vaan ymmärrämme, että yhdessä pystymme tekemään isompia projekteja ja hyötymään niistä.

Verso-Verkon referenssejä

- Northland Resourcesin rautakaivokselle Pajalaan tehtiin sakeutustankki, jonka suunnittelu tehtiin Comatec Groupilla ja toteutus Karjalan Konepaja Oy:llä.
- Stora Enson Ruotsissa sijaitsevalle paperitehtaalle teimme ja asensimme kaikki teräsrakenteet. Projekti sisälsi Insinööritoimisto Metso Oy:n suunnittelun ja Karjalan Konepaja Oy:n valmistuksen sekä asennuksen.
- Stora Enson Kaukopään tehtaaseen tehtiin telanpesupalkkien asennus. TM-Asennus Oy organisoivat ja vetivät projektin. Kokonaiskauppa tehtiin Verso-Verkkona TM-Asennuksen ja Karjalan Konepajan kesken, hydraulikkaputkistojen tekijä otettiin ulkopuolelta.

Verso#Verkko

Karjalan Konepaja Oy

www.karjalankonepaja.fi



Karjalan Konepaja Oy on vuonna 1993 perustettu, yksityisessä omistuksessa oleva, vakavarainen keskiraskaan metalliteollisuuden tilauskonepaja. Tuotantolaitokset ja hallinto ovat Itä-Suomessa Parikkalassa. Konsernin tytäryritys Panelian Terästyö Oy sijaitsee Lounais-Suomessa Harjavallassa.

Karjalan Konepaja Oy suunnittelee, valmistaa, pintakäsittelee, kuljettaa ja asentaa investointikohteisiin projektitoimituksia muun muassa rakennusten teräsrunkoja, putkisiltoja, teräsrakenteita ja kuljettimia. Karjalan Konepaja Oy toteuttaa projektit tilaajan suunnitelmien ja vaatimusten mukaisesti tai antaa kiinteähintaisen tarjouksen, joka sisältää myös suunnittelun. Karjalan Konepaja huolehtii koko hankkeesta suunnitteluineen, valmistuksineen, erikoiskuljetuksineen ja asennuksineen kilpailukykyisesti, nopeasti ja varmasti.

Teräsrakenteiden kokonaistoimitukset käsittävät suunnittelun, valmistuksen, pintakäsittelyn, kuljetuksen ja asennuksen. Karjalan Konepaja on erikoistunut suurten ja raskaiden teräsrakenteiden valmistukseen sekä putki- ja kuljetinsiltarakenteisiin, liikerakennusten teräsrunkorakenteisiin ja voimalaitosrakentamiseen. Materiaalina käytetään pääasiassa ferriittistä terästä. Myös ruostumattoman ja haponkestävän teräksen hitsaukset onnistuvat. Karjalan Konepaja Oy:n tuotantotiloissa ja omassa pintakäsittelylaitoksessa pystytään valmistamaan, pintakäsittelemään ja esikasaamaan erikoispitkiä rakenteita esimerkiksi putkisiltoja, kuljettimia ja ristikkorakenteita.

Tarvittaessa suuret asennusvalmiit lohkot voidaan kuljettaa erikoiskuljetuksina asennuspaikalle. Karjalan Konepaja Oy:n oma asennusosasto on tottunut työskentelemään rakennusprojekteissa, seisokeissa ja teollisuusympäristössä tarvittaessa vaikka kolmessa vuorossa vuorokauden kaikkina aikoina.



Karjalan Konepaja Oy:lle on myönnetty sertifikaatti nro 0416-CPR-7879-01 hitsattujen teräskokoonpanojen CE-merkintään. CE-merkintäoikeus kattaa rakenteelliset hitsatut teräskokoonpanot ja tuotejärjestelmät standardin EN1090-1:2009+A1:2011 mukaan toteutusluokissa EXC1, EXC2 ja EXC3.

TM-Asennus Oy (www.tm-asennus.fi)



TM-Asennus Oy on Etelä-Karjalassa sijaitseva teollisuuden kunnossapitopalveluita tarjoava konepaja, joka toimii pääasiassa Suomessa, mutta on ollut mukana projekteissa muun muassa Ruotsissa, Saksassa, Hollannissa, Englannissa ja Venäjällä.

Konepajalla valmistetaan hitsattuja ja koneistettuja teräsvalmisteita teollisuuden tarpeisiin asiakkaan toivomusten mukaisesti. TM-Asennukselta saa keskiraskaan tilauskonepajan palveluiden lisäksi yli 30 vuoden kokemuksella teollisuuden kunnossapitopalvelut, kone- ja laiteasennukset sekä putkistoasennukset.

Imatran Metalli Oy (www.imatranmetalli.fi)



Imatran Metalli Oy on perustettu vuonna 1984. Sen toimialoja ovat konepaja-, kunnossapito- ja asennustoiminta. Konepaja ja muut toimitilat sijaitsevat Imatralla.

Imatran Metallin konepajapalveluihin kuuluvat teräsrakenteet teollisuudelle ja rakentajille sekä levytyöt ja korjaushitsaukset. Se valmistaa teräsrungot, portaat, hoitotasot ja

katokset sekä tekee keskiraskaat levytyöt ja myös koneistuksia vaativat rakenteet.

Imatran Metallin kunnossapito- ja asennuspalveluihin kuuluvat kone- ja laiteasennukset sekä korjaukset. Se tekee myös putkistoasennuksia. Kone- ja laiteasennuksiin kuuluvat teräsrakenteet, pumput, säiliöt ja kuljettimet.

Imatran Hitsaus-Asennus Ky

Imatran Hitsaus-Asennus Ky on Rautjärvellä toimiva metallituotteiden valmistusta ja asennusta sekä niihin liittyvää alihankintatyötä tarjoava yritys. Valmistus ja asennus käsittää muun muassa paineastiat ja prosessiputkistot.

Insinööritoimisto Metso Oy (www.insmetso.fi)



Insinööritoimisto Metso Oy on vuonna 1981 Imatralla perustettu insinööritoimisto, jolla on yli 30 vuoden kokemus teollisuuden sähkö-, automaatio- ja mekaniikkasuunnittelusta. Insinööritoimisto Metson erityisosaamista on tuotannon ylläpitosuunnittelu sekä erilaiset käyttöönotto- ja asennusvalvontatehtävät.

Insinööritoimisto Metso Oy on kuulunut vuodesta 2007 Comatec Groupiin ja sitä kautta sillä on mahdollisuus hyödyntää Comatec Groupin koko osaamista ja asiantuntijapalveluita, kuten lujuuslaskentaa, koneturvallisuukselvi-tyksiä sekä tuotetestausta.



Suunnittelupäällikkö Harri Haavisto –

Diplomi-insinööriksi Lappeenrannan teknillisestä yliopistosta valmistunut Harri Haavisto toimii suunnittelupäällikkönä Insinööritoimisto Metson Lappeenrannan toimistolla alanaan mekaniikkasuunnittelu. Harri Haavisto on myös yksi Comatec Groupin IPMA C -sertifioinnin suorittaneista ja Comatec PM Professional -valmennusohjelmaan osallistuneista projektipäälliköistä.

TEKSTI: TAINA SYRJÄNEN

– Projektipäällikkövalmennus oli minusta erittäin hyvä. Se oli pitkällä tähtäyksellä hoidettu ja eteni loogisesti. Valmennukseen oli selvästi satsattu. Toteuttava osapuoli Suomen Projekti-Instituutti Oy veti valmennuksen esimerkillisesti. Koin, että olin sen jälkeen täysin valmis sertifiointiin, jonka suoritin toukokuussa 2014, kertoo Harri Haavisto.

– IPMA C -sertifiointiin valmentavasta Comatec PM Professional -valmennusohjelmasta kuulin esimieheltäni. Kun päätin osallistua siihen, sain työnantajalta kaiken tuen.

– Vaikka valmennusohjelma oli Comatecille räätälöity, jouduimme silti pyrkimään valmennusohjelmaan ja läpäisemään testin, jolla varmistettiin valmiutemme ja motivaatiomme työhön, jota sitten sertifioituina teemme.

– Itse sertifiointi oli kaksipäiväinen koe. Sen haastavuus yllätti minut siitäkkin huolimatta, että meitä valmennettiin siihen vuoden verran. Koe oli haastava jopa kokeneillekin projektipäälliköille. Kukaan meistä ei läpäissyt sitä ihan tuosta vaan.

Mikä on IPMA?

IPMA (International Project Management Association) on yksi johtavia projektijohtamisen organisaatioita maailmassa. IPMA toimii 57 maassa ja sillä on yli 120 000 jäsentä. IPMA-sertifikaatteja suoritetaan vuosittain yli 16 000. Kaikkien myönnettyjen sertifikaattien tiedot julkaistaan neljännesvuosittain IPMAN kotisivuilla.

Projekteja tulisi johtaa entistä ammattimaisemmin, jolloin projektihenkilöstön tulisi olla pätevää. Sertifiointiprosessi parantaa projektihenkilöstön pätevyyttä ja antaa tehokkaan välineen projektijohtamisen ja siihen liittyvien pätevyyksien kehittämiseen.

Sertifiointi tarjoaa projektihenkilöstölle vahvistettuihin standardeihin perustuvan riippumattoman arviointipro-



sessin, joka todentaa pätevyyden ja saavutukset projektijohtamisessa.

– Olen huomannut, että asiakkaat eivät oikein vielä tiedä, mikä organisaatio IPMA on ja mitä tuo sertifiointi tarkoittaa tai mitä se merkitsee. Kun asiaa avaa heille, he toteavat, että tämä on hyvä juttu, sanoo Harri.

– Kommentin ”kokenut projektipäällikkö tietää mitä tekee” kuulee usein, mutta pitkänkin kokemuksen omaava projektipäällikkö voi huomata, että parantamisen varaa on. Kokemuksen kautta tulee silti se todellinen osaaminen. Toimiminen asiakasrajapinnassa – monella kielellä, eri kulttuureissa, eri tavoilla – on haastavaa. Sen oppii hallitsemaan vain kokemuksen kautta.

– IPMA C -sertifiointi kattaa kaikki projektin johtamisen osa-alueet. Tilaajana valitsisin sertifioitua projektipäälliköitä projektiini, koska sertifiointi on osoitus pätevyydestä. Comatec on tässä valmennuksessa ja sertifioinnissa ihan oikeilla jäljillä, sanoo Harri.

– Comatec panostaa vahvasti projektinhallinnan kehittämiseen. Tein diplomityönikin Comatecille projektitoiminnan analysoinnista ja kehittämisestä. Siinä koottiin yhteen Comatecin nykyiset käytännöt, maailmalla suositellut käytännöt ja miten käytäntöjä voitaisiin Comatecilla kehittää. Lisäksi mietin diplomityössäni sitä, mikä voisi olla asiakkaiden tarve Comatecin suuntaan, kertoo Harri.

– Valmennus yhdisti hyvin siihen osallistunutta porukkaa,

sertifiointi ja projektivalmennus

sillä tapasimme pitkän ajan kuluessa useamman kerran ja tutustuimme toisiimme todella hyvin. Nyt voimme vahvistaa Comatecin projektikulttuuria ja keskinäistä yhteistyötämme, koska tiedämme, keneltä kussakin projektissa tarvittava tieto löytyy. Tämä tukee Comatecin projektiliiketoiminnan kehittämistä strategiamme mukaisesti.

– Ratkaisuliiketoimintaa harjoittavalla organisaatiolla, jolla on ammattitaitoisia projektipäälliköitä, on varmasti markkinoita. Sertifiointilla erotumme positiivisesti joukosta.

Comatec Groupin malli

Comatec Group ja siihen kuuluva Insinööritoimisto Metso Oy on suunnittelutoimisto, joka tarjoaa teknologiateollisuuden ja erityisesti koneenrakennuksen suunnittelu-, projektinhallinta- ja asiantuntijapalveluja.

Insinööritoimiston perusosaamista on mekaniikka-, automaatio- ja sähkösuunnittelu sekä asiantuntijapalvelut, kuten lujuuslaskenta, turvallisuussuunnittelu ja elinkaarituki.

Comatec Group tarjoaa myös projektinhallintapalveluita aina asiakkaan tarpeen mukaan räätälöiden. Comatec Group ottaa vastuun projektin johtamisesta ja kokoaa konsernista tarvittavat eri toimialojen suunnittelijat ja asiantuntijat. Projekti voi koostua yksittäisistä asiakasräätälöintitoimeksiannoista tai suuremmista kokonaisuuksista esimerkiksi kokonaistoimitukseen asti.

Comatec Group ei toimi konepajateollisuudessa valmistajana. Tämä on ollut yrityksen perustajan Aulis Asikaisen strateginen valinta jo yrityksen perustamisesta lähtien. Comatec Group ei valmista mitään, mutta voi auttaa asiakastaan suurissakin projekteissa muun muassa EPCM-palvelumallilla (Engineering, Procurement, Construction Management).

EPCM-projekteissa Comatec Group toimii kokonaisvastuullisena projektikoordinaattorina. Se vastaa esimerkiksi laitoksen perussuunnittelusta, hankinnoista, teknisestä toteutuksesta ja valvonnasta. Myös laitoksen käyttöönotto ja koulutus kuuluvat toimituskokonaisuuteen. EPCM-malli vapauttaa asiakkaan omat resurssit ydinosoitukseen ja sen etuja asiakkaalle ovat muun muassa aikataulun parempi hallinta ja kustannustehokkuus.

Töiden laajuus vaihtelee

– Kaikki työt eivät ole projekteja ja työt voivat olla myös pieneksi projektiksi mielletäviä. Todella isoja projekteja meillä Insinööritoimisto Metsossa on harvemmin, toteaa Harri.

– Hoidamme kuitenkin niin pienet kuin isotkin projektit projektijohtamisen periaateiden mukaisesti huomioiden kuitenkin joustavasti projektin koon. Pienempiin projektei-

hin ei käytetä mittavia projektinhallinnan välineitä, jotka taas ovat projektin onnistumisen kannalta oleellisia työvälineitä suurissa projekteissa.

– Tätä päivää leimaa vahvasti se, että kaikella on kiire ja tuloksiin pitää päästä nopeasti. Projektipäällikön ammatitaitoa on myös osata perustella aikataulusuunnitelma eli kertoa asiakkaalle, mitä tehdään, mitä se vaatii ja millaisella aikataululla siihen kyetään, toteaa Harri.

– Comatec Groupissa ja Insinööritoimisto Metsossa arvostan asiakaslähtöisyyttä ja tietynlaista nöyryyttä asiakkaita kohtaan. Asiakkaathan tuovat meille leivän pöytään. Mielestäni asiakkaita pitää kuunnella ja heidän asettamiinsa haasteisiin vastata.

– Suurimpia projekteja, joissa olen ollut mukana, oli sementtivalmistajan lukitinsiirron modernisointi, jossa asiakkaalla oli tavoitteena valmistaa nykyaikaista kilpailukykyistä sementtilaastua ja tehostaa omaa prosessiaan.

– Laitteisto tuli olemassa olevaan todella vanhaan tehtaaseen, jossa tila oli niin rajallinen, että laitteisto piti suunnitella katolle. Oli aikamoinen haaste saada nämä isot laitteistot sopimaan sinne. Yhdessä mietimme, minne laitteisto sijoitetaan. Kun sopiva sijainti löytyi, piti vielä pohtia, onnistuuko se oikeasti, kestävätkö rakenteet ja miten rakenteita täytyy mahdollisesti vahvistaa.

– Tässä minä siis olin mukana. Käytimme myös paikallisia kunkin osa-alueen asiantuntijoita. Minä olin yhdyslinkkinä heidän välillään koostamassa materiaalia ja purkamassa sitä asiakkaan käyttöön. Projekti kesti kaiken kaikkiaan noin vuoden.

Kestävyysliikunta auttaa jaksamaan

– Asun perheeni kanssa Lappeenrannassa ja meillä on kolme pientä poikaa. Pidän liikuntaharrastusta edottomana edellytyksenä työssä sekä kolmen pienen pojan isänä jaksamisen kannalta. Kestävyyslajit, erityisesti juoksu, on minun lempilajini.

– Tõnis Tiedemann Tallinnan toimistoltamme on lahjakas kestävyyslajeissa. Osallistumme Tõninin kanssa samoihin kisoihin Riikassa nyt keväällä. Olisi hauska juosta yhdessä Tõninin kanssa, jos löydämme toisemme sieltä tuhansien muiden joukosta, nauraa Harri.

– Minä haluaisin laajentaa toimistojen välistä harrastuspohjaista yhteyttä. Lajeja on toki monia, mutta meitä on lähes 400, ja osa tuosta porukasta on saman lajin harrastajia. Olisi mukava osallistua enenevässä määrin yhdessä tapahtumiin, joita on Suomessakin useita.

Comatec Estonia OÜ rekrytointimessuilla Tallinnassa

Comatec Estonia OÜ osallistui 9. - 10.3.2015 Tallinnassa pidetyille Avain tulevaisuuteen 2015 -rekrytointimessuille.

Messut pidettiin paikallisessa teknillisessä yliopistossa, josta valmistuu sekä tekniikan kandidaatteja (BSc) että maistereita (MSc). Näillä messuilla ensisijainen kohderyhmä olivat tänä keväänä maisterin opinto-ohjelmasta valmistuvat opiskelijat.

– Comatec Estonia tarvitsee kasvaessaan lisää mekaniikan ja sähkö- ja automaatiotekniikan osaajia, toteaa osastopäällikkö Tõnis Tiedemann Comatec Estonia OÜ:stä.

– Saimme näillä messuilla hyvin näkyvyyttä opiskelijoiden keskuudessa. Tällaisille messuille osallistuminen on Tallinnan toimiston kehittämisen kannalta tärkeää, toteaa messuilla Suomesta mukana ollut automaatiotekniikan ja sähkölaitetestauksen osastopäällikkö Mikko Parikka.



Yrityspäivät Tampereella 5.2.2015



Comatec Group osallistui 5.2.2015 Tampereella jo 25. kerran järjestettyyn Yrityspäivät-rekrytointitapahtumaan Tampereen teknillisellä yliopistolla, jossa opiskelijat etsivät kontakteja tulevaisuuden työnantajiin. Tavoitteenamme oli tehdä Comatecia tunnetuksi yrityksenä ja työpaikkana erityisesti opintojensa loppusuoralla oleville opiskelijoille.

– Tässä myös onnistuttiin. Ständillä oli vilkasta ja koska olen TTY:llä edelleenkin opiskelijana, myös paljon tuttuja pysähtyi juttelemaan. Kaikilla ei ennestään ollut käsitystä Comatecista yrityksenä, joten saimme paljon uusia ihmisiä tietoiseksi yrityksestä, kertoo nuorempana suunnittelijana Comatecissa työskentelevä Timo Nordfors.

– Rekrytointimessut on hyvä tapa tavata opiskelijoita ja antaa heille yrityselämän toiveita ja vinkkejä opintojen vapaavalintaisiin kursseihin ja työelämän vaatimuksista esimerkiksi suunnittelu-järjestelmien (CAD) osaamisesta. Vastaavasti saamme palautetta heiltä siitä, millaisia tarpeita heillä on muun muassa harjoittelu-paikkoihin liittyen, kertoo Comatec Groupin henkilöstöpäällikkö Tuula Korkeemaa rekrytointimessujen tärkeydestä niin Comatecille kuin opiskelijoillekin.



Uusi rekrytointijärjestelmä otettiin käyttöön

Comatec Groupissa otettiin käyttöön uusi rekrytointijärjestelmä. Jos haluat jättää meille työpaikkahakemuksesi, täytäthän tietosi kotisivuillamme: <http://www.comatec.fi/fi/rekrytointi>.

Tarvitsemme osaajia mekaniikka-, sähkö- ja automaatiosuunnitteluun sekä projektinhallintapalveluihin. Lisäksi osaamisalueisiimme kuuluvat asiantuntijapalvelut, joihin tarvitsemme uusia osaajia muun muassa testaukseen, tekniseen laskentaan, tuoteturvallisuuteen sekä elinkaaripalveluihin.

Tappara-Ilves -kotiottelu Hakametsän jäähallissa Tampereella 14.1.2015



Tappara ei jättänyt 14.1.2015 Ilvekselle minkäänlaista sanan sijaa Tampereen paikallisottelussa, jossa Comatec oli asiakkaineen aitiotilaisuudessa. Aitiassa oli mukana suomalaisen jääkiekon merkkihenkilö Timo Jutla sekä tasapuolisesti Tapparan ja Ilveksen kannattajia. Kaikki kuuntelivat mielenkiinnolla Jutin asiantuntevaa kommentointia meneillään olevasta pelistä sekä hänen tarinointiaan vertaansa vailla olevan jääkiekkouransa varrelta.



Tappara tykitti karkuun jo avauserässä, jossa se iski tau-luun kolmen maalin johdon. Sen jälkeen se otti maalin erävoitot kahdessa viimeisessäkin erässä pitäen oman maalinsa tyhjänä. Ilves pääsi pelaamaan pelissä 13 minuuttia ylivoimaa, mutta sinäkin aikana Tappara maalasi jopa suoraan tyhjään Ilveksen maaliin. Peli päättyi lopulta Tapparan kannattajien riemuksi 5-0. Tämä oli etenkin Ilveksen kannattajille ikävää. Kaikkineen koko peli oli melkoisen tylsää katsottavaa. Ilveksen olisi suonut pistävän paremmin kamppoihin.

– Jos seuraava maali on 4-0, naks naks se on siinä, mutta jos seuraava maali on 1-3 tulee vielä kunnon vääntö, Juti totesi siinä vaiheessa, kun peli oli vielä 3-0 Tapparalle.

Eihän siitä vääntöä tullut, mutta Jutin mielestä on aina hyvä, kun Tappara pärjää.

Kaikki tietävät, että Juti on Tapparan mies ja entinen jääkiekkopuolustaja, joka oli voittamassa Suomen ensimmäistä jääkiekon maailmanmestaruutta vuoden 1995 MM-kisoissa joukkueen kapteenina. Juti on Suomen ensimmäinen kaksinkertainen jääkiekon maailmanmestari aikuisten tasolla, jos johtotehtävät lasketaan mukaan: toisen kultansa hän sai MM-kisoissa 2011 joukkueenjoh-tajana.

Kun maajoukkutehtävät jäivät MM-kisojen jälkeen pois, Juti on tehnyt töitä oman yrityksensä nimissä Tapparalle. Hän käy puhumassa yrityksille ja erilaisille yhteisöille siitä, miten joukkue rakentuu, miten tiimityö onnistuu ja missä ovat syyt, jos se ei toimi.

– Jääkiekko on joukkuelaji, jossa jokainen tekee omat hommansa ja joku sitä hommaa johtaa. Media ja yleisö nostavat esiin maalintekijöitä, niin kuin Kurri ja Selän-ne, mutta tarvitaan myös maalivahti, joka hyppii kiekon eteen, ja pelaajia, jotka tekevät ehkä yhden maalin kau-dessä. Ilman heitä joukkue ei toimi, sanoo Juti.



Comatec Groupin toimipaikat:

TAMPERE

Insinööritoimisto Comatec Oy

Kalevantie 7 C, 33100 TAMPERE

Puh. 029 000 2000, fax 029 000 2001

Rantotek Oy

Kalevantie 7 C, 33100 TAMPERE

Puh. 029 000 2090, fax 029 000 2091

VANTAA

Myyrmäentie 2B (5. krs), 01600 VANTAA

Puh. 029 000 2020, fax 029 000 2021

HYVINKÄÄ

Kehäkuja 6, PL 26, 05831 HYVINKÄÄ

Puh. 040 5563 299

HÄMEENLINNA

Parolantie 104, 13101 HÄMEENLINNA

Puh. 029 000 2050, fax 029 000 2051

IMATRA

Insinööritoimisto Metso Oy

Vuoksenniskantie 97, 55800 IMATRA

Puh. 029 000 2070, fax 029 000 2071

JOENSUU

Hiiskoskentie 9, 80100 JOENSUU

Puh. 029 000 2060

JYVÄSKYLÄ

Laukaantie 4 B, 40320 JYVÄSKYLÄ

Puh. 050 555 6688

JÄRVENPÄÄ

Sibeliuksenkatu 18, 04400 JÄRVENPÄÄ

Puh. 0400 675 778

KANKAANPÄÄ

Insinööritoimisto Kisto Oy

Keskuskatu 52, 38700 KANKAANPÄÄ

Puh. 02 5722 411

KUOPIO

Microkatu 1, 70210 KUOPIO

Puh. 044 7414 440

LAHTI

Askonkatu 9 F, 15100 LAHTI

Puh. 029 000 2030, fax 029 000 2031

LAPPEENRANTA

Insinööritoimisto Metso Oy

Fazerin kiinteistö

Valtakatu 2 G, 3. krs, 53600 LAPPEENRANTA

Puh. 029 000 2070, fax 029 000 2071

OULU

Oucons Oy

Kaarnatie 14, 90530 OULU

Puh. 0400 542 547

TALLINNA

Comatec Estonia OÜ

Laki 16, 10621 TALLINN, ESTONIA

Puh. +372 5685 0845

TURKU

Pitkämäenkatu 11, 20250 TURKU

Puh. 029 000 2040, fax 029 000 2041

VARKAUS

Rantotek Oy

Wredenkatu 2, 78250 VARKAUS

Puh. 029 000 2090, fax 029 000 2091

Ajatuksen voima suunnitteluun

Mekaniikka-, automaatio- ja sähkösuunnittelu sekä projektinhallinta ovat Comatecin osaamista parhaimmillaan.

- Työkoneet ja erikoisajoneuvot
- Materiaalinkäsittelyjärjestelmät
- Tuotantolaitteet ja -järjestelmät
- Kattilat ja voimalaitokset



Osallistumme Euromining 2015 -messuille
Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa 20.-21.5.2015.

Tervetuloa A-halliin osastollemme A 302!