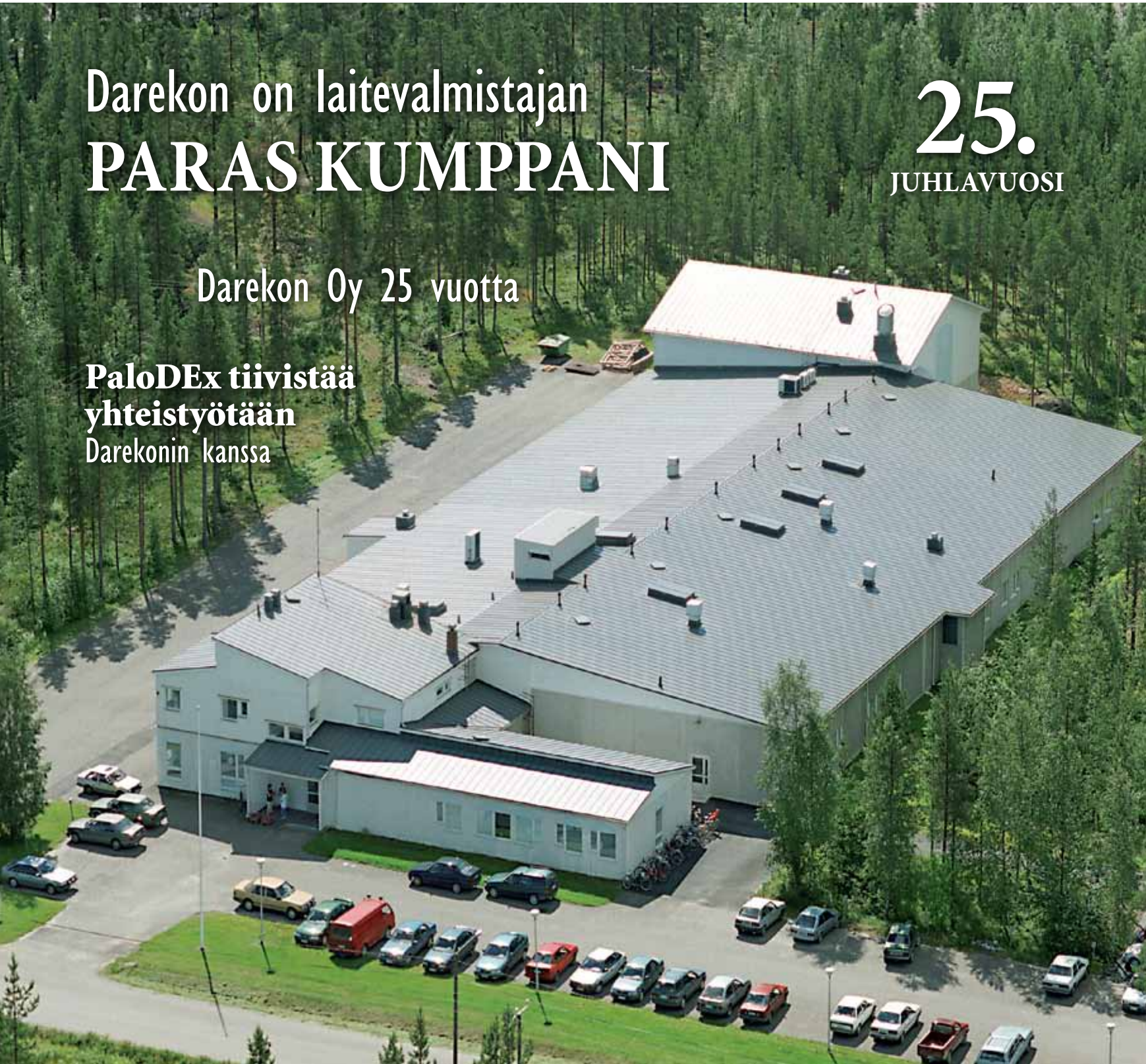


## Darekon on laitevalmistajan **PARAS KUMPPANI**

**25.**  
JUHLAVUOSI

Darekon Oy 25 vuotta

**PaloDEx tiivistää  
yhteistyötään  
Darekonin kanssa**





# Syksy | 2010

Tässä numerossa

4

*Darekon panostaa Suomeen ja sen lähialueisiin.*



8

*Darekonin ensimmäiset 25 vuotta. Vahvoilla juurilla on hyvä ponnistaa yhä ylemmäs.*



14

*Asiakasesittelyssä PaloDEX*

3

**Pääkirjoitus.** Eteenpäin vahvana ja nöyrin mielin.

4

**Alan tilanne.** Darekon panostaa Suomeen ja sen lähialueisiin.

6

**Laatu ja luotettavuus.** Pitkäaikainen yhteistyökumppani valitaan faktojen perusteella.

8

**Darekonin ensimmäiset 25 vuotta.** Vahvoilla juurilla on hyvä ponnistaa yhä ylemmäs.

12

**Henkilökuva.** Darekonissa viihdytään kuin kotona.

13

**Onnittelut.** Haapavesi on ylpeä hyvästä kaupunkilaisesta.

14

**Asiakasesittely.** PaloDEX vahvistaa yhteistyötään Darekonin kanssa.

16

**Tehdasesittelyt.** Pitkälle vietyä jalostusta neljällä tehtaalla.

 **DAREKON.net**

DAREKON GROUP OY:n ASIAKASLEHTTI

Julkaisija: Darekon Group Oy

Päätoimittaja: Kai Orpo

Toimitus: Kustannus Oy Lampila

Ulkoasu: Sanna Eronen

Paino: Libris Oy, Helsinki

© 2010 Darekon Group Oy

# Kiitos!



Kuva: Mikko Säteri

Kiitos asiakkaillemme. Kiitos työntekijöillemme. Kiitos kaikille muille yhteistyökumppaneillemme. Oikeastaan haluaisin kiittää teitä kaikkia ainakin 9000 kertaa. Suunnilleen niin monta päivää mahtuu Darekon Oy:n 25-vuotiseen taipaleeseen. Ilman teitä se ei olisi ollut mahdollista.

Alussa oli haave valmistaa elektroniikkaa ja viedä sitä suureen itänaapuriiin. Sitten rakennettiin tehdas Haapavedelle ja koulutettiin 25 työntekijää, joista noin puolet työskentelee meillä edelleen. Ja niin

ryhdyttiin valmistamaan elektroniikkaa – korkealaatuisia led-näyttötäuluja – ja idänkauppa saatiin käyntiin.

Paljon on sen jälkeen ehtinyt tapahtua, on ollut välillä lamaa, välillä kovaa kasvua, ja muurikin on murtunut. Olemme yhdessä ponnistelleet yli erilaisten haasteiden, mukautuneet, sopeutuneet ja vahvistuneet. Nyt meitä on noin 240 henkilöä, liikevaihto lähestyy 30 miljoonaa euroa ja töitä tehdään neljällä tehtaalla.

Tänään Darekon on yksi Suomen merkittävimmistä lääketieteellisten laitteiden elektroniikan ja mekaniikan sopimusvalmistajista. Kasvamme kannattavasti ja voimme tarjota asiakkaillemme yhä laajempaa palvelukokonaisuutta aina loppukokoonpanoon ja suoriin loppukäyttäjätöimituksiin asti.

25-vuotias on ihmisenä vielä aika nuori, mutta yrityksenä jo melkoinen konkari. Me Darekonissa tunnemme juuri päässeemme parhaaseen vahvan nuorukaisen ikään. Näillä voimilla ja nöyrin mielin on hyvä jatkaa eteenpäin kohtaamaan yhä uusia haasteita.

Kai Orpo

# Darekon kasvaa ja

*Darekon on valinnut toimintansa painopisteeksi panostuksen Suomeen ja sen lähialueisiin. Yhtiö menestyy ja kasvaa voimakkaasti valituilla toimialoilla, joilla se näkee menestymisen mahdollisuudet. Darekonin toimitusjohtaja Kai Orpo kertoo yhtiön tämän päivän tilanteesta.*

Viime aikoina on lehdistössä otsikoitu tyyliin ”Elektroniikkateollisuus sinnittelee viimeisillään Suomessa”. Tämä varmasti pitääkin paikkansa, jos katsotaan vain kuluttajatuotteiden – viime aikoina lähinnä matkapuhelimien – valmistusta Suomessa, verrattuna alan parhaisiin aikoihin vuosituhannen vaihteen tietämillä. Monella muulla alueella on kuitenkin aivan kohtuulliset näkymät ja selkeää kasvupotentiaaliakin.

## Taantumasta selvittiin yhteisvoimin

– Vuosi 2009 oli Darekonin historiassa ensimmäinen, jolloin liikevaihto ei kasvanut, kertoo Orpo. – Vuosi oli meille vaikea ja liikevaihtomme laski noin 15% verrattuna edelliseen vuoteen. Henkilökuntamme kuitenkin osoitti ymmärtävänsä, että olemme kaikki ”samassa veneessä” ja pääsimme taantumasta ylitse ilman suurempia vaurioita. Tämä oli minulle hyvin positiivinen kokemus ja näytti, että Darekon on yhtä kuin me ihmiset siellä.

Orpo viittaa vanhaan viisauteen ”kun antaa niin saa”, jota ei ehkä kovin monissa yhteyksissä ainakaan liike-elämässä nykyään sovelleta. Yhteisymmärrys ja samaan hiileen puhaltami-



nen saattavat kuitenkin olla arvaamaton voimavara.

– Vuosi 2010 on ollut lähinnä paluuta entiseen, jatkaa Orpo. – Asiakkailla menee paremmin, meillä on töitä ja homma toimii. Vuoden 2009 joulukuussa teimme yritystoston, jolla hankittiin Klaukkalassa sijaitseva ohutlevytehdas. Kulunut vuosi on ollut sen integrointia Darekonin verkostoon ja asia on edennyt suunnitelmien mukaan.

Ohutlevyosaaminen on arvokas täydennys Darekonin palvelukokonaisuuteen, jossa tähdätään yhä pidemmälle vietyyn asiakkaan kokonaispalveluun. Vuoden 2010 aikana ohutlevytehtaan toiminnanohjausjärjestelmä on vaihdettu ja yhdistetty Darekonin järjestelmään, toimintaprosesseja on yhdenmukaistettu ja yhteiset laatu- ja sertifiointijärjestelmät auditoitu ja sertifioitu.

– Nyt Klaukkala alkaa olla osa kokonaisuutta kaikilta osin ja tehtaan toiminta on myös saatu käännettyä kannattavaksi, hymyilee Orpo. – Erikoistunut ohutlevytehdas täydentää Haapaveden ja Savonrannan tehtaidemme palvelua ja toimii tiiviissä yhteistyössä myös Gdanskin tehtaamme kanssa.

## Toiminta kasvaa Suomessa

– Olemme päätyneet siihen, että tiettyjen toimialojen kannattaa tehdä tuotteensa Suomessa ja päättäneet keskittyä niistä kahteen – lääketieteellisten laitteiden ja teollisuuselektronikan valmistamiseen, vastaa Orpo kysymykseen, miksi Darekon panostaa toimintaan Suomessa.



– Meidän kannattaa toimia täällä, koska olemme kilpailukykyisiä tietyillä mittareilla, kuten joustavuus, laatu ja tuotannon läpimenoaika. Asiakkaamme tekevät paljon erilaisia tuotteita ja uusien tuotteiden kehittämiseen liittyvä kommunikointi ja sujuvuus ovat tärkeitä. Protot saadaan valmistettua jopa tunneissa ja yhteinen kulttuuritausta varmistaa asioiden ymmärtämisen ja perille menon.

Tässä Orpo viittaa esimerkiksi kiinalaiseen tapaan vastata myöntävästi kaikkiin kysymyksiin. Toinen kiinalainen ymmärtää, mikä kyllä-sanoista tarkoittaa ei, me emme sitä välttämättä ymmärrä. Suomessa kommunikointi on mutkallista.

– Käsityksemme mukaan tämän tyyppisen toiminnan jatkaminen pitkälläkin aikavälillä on mahdollista, arvioi Orpo. – On mahdollista, että tilanne tulee jopa paranemaan entisestään. Se toki vaatii, että olemme joustavia, teemme aidosti hyvää laatua, pysymme kehityksessä mukana ja olemme hereillä.



# menestyy

## Alihankintamessuilla uusia kontakteja

Darekon on perinteisesti osallistunut Tampereella syyskuussa pidettäville Alihankintamessuille, josta on muodostunut alan ykköstapahtuma Suomessa. Myös tänä vuonna Darekon oli paikalla vahvalla miehityksellä ja tapasi suuren joukon sekä asiakkaita että tavarantoimittajia.

Orpon mukaan oli selkeästi havaittavissa, että tilanne

on merkittävästi parempi kuin vuosi sitten. Epävarmuutta on toki olemassa ja esimerkiksi tiettyjen komponenttien kohtuuttoman pitkiksi venyneet toimitusajat tuovat todellisia ongelmia toimitusaikojen hallintaan. Yleinen mieliala oli kuitenkin positiivinen sekä asiakkailta että toimittajilla.

Ja komponenttipulaankin on mahdollista varautua ennustamalla ja ennakoimalla. Kun asiakas ennustaa Darekonille todennäköiset nähtävissä olevat tarpeensa, on Darekonilla mahdollisuus varautua niihin. Ennusteiden ei tarvitse olla ajallisesti sitovia, mutta ennakkotieto helpottaa toimintaa oleellisesti.

Orpon mielestä ”jotain uutta oli ilmassa” messuilla ja tämä näkyi mm. suurena mielenkiintona Darekonia

kohtaan myös uusien asiakkaiden taholta, joita tavattiin messuilla paljon.

## Laajennuksia ja kasvua näköpiirissä

Darekonin Savonrannassa sijaitseva tehdas on kärsinyt tilanah-  
taudesta jo jonkin aikaa ja  
tehtaan laajennustyö on juuri käynnistynyt. Savonlinnan kaupunki investoi laajennuksen toteuttamiseen 1,7 miljoonaa euroa, jolla rakennetaan 1.000 m<sup>2</sup> uutta tilaa ja myös nykyiset tilat uudistetaan ja modernisoidaan täysin. Tehtaan toiminta jatkuu normaalisti koko rakennustyön ajan ja laajennus valmistuu vuoden 2011 aikana.

Darekonin liikevaihto tilikaudella 2010 on lähes 30 miljoonaa euroa, missä on 20% kasvua vuoden 2008 vaihtoon. Myös kannattavuus on säilynyt hyvänä.

– Kasvu tulee kuulumaan tulevaisuuteemme, toteaa Orpo.  
– Tavoitteemme on kasvaa nykyisten asiakkaidemme kanssa ja saada uusia asiakkaita määritellyiltä toimialoilta. Kasvu ei ole meille itseisarvo, mutta vaatii kasvua, että pystymme palvelemaan asiakkaitamme kaikissa heidän tulevaisuuden tarpeissaan.

– Tulemme myös olemaan aktiivisia tässä suhteessa ja panostamme kasvuun sekä organisaation kautta.





# Miksi Darekon on laitevalmistajan PARAS KUMPPANI?

*Sopimusvalmistajan valitseminen saattaa olla vaikea asia, koska kysymys on pitkäaikaisesta ja asiakkaan liiketoiminnan kannalta aivan keskeisestä kumppanuudesta. Asiaan liittyy monia tekijöitä, mutta osa niistä on aika helposti nähtävissä ja arvioitavissa. Faktat puhuvat puolestaan.*

**A**viopuolisoa hakiessa käydään ensitapaamisen jälkeen vaikka syömässä yhdessä ja tutustutaan. Jos kumppani vaikuttaa miellyttävältä, ryhdytään jossain vaiheessa seurustelemaan ja tutustutaan ihan kunnolla. Siitäkin on vielä monta askelta avioon. Pitäisikö siis yritysten kumppanuudessa astua alttarille heti ensimmäisen illan jälkeen?

## Korkeaa kustannustehokasta laatua

Onneksi on perusteita, joiden mukaan yrityskumppania on mahdollista arvioida, vaikka seurusteluvaiheen analogiaa ei yritysten suhteesta niin helposti löydäkään.

Tuotannon korkea laatu on kaiken lähtökohta. Lopputuotteen virheetön

tekninen laatu on itsestään selvyys, mutta laatu on paljon muutakin. Siihen liittyy palvelun kaikinpuolinen toimivuus, toimitusvarmuus ja koko tuotantoprosessin kustannustehokas sujuminen. Kun tuotanto sujuu tehokkaasti ja virheettömästi, pysyvät myös hinnat kurissa ja työn tekeminen on silti kannattavaa myös sopimusvalmistajalle.

Darekonilla on tehtaat Haapavedellä, Savonrannassa, Klaukkalassa sekä Gdanskissa Puolassa. Kaikilla tehtailla toimitaan ISO 9001 -laatujärjestelmän mukaisesti. Haapaveden ja Klaukkalan tehtailla on ISO 13485 -sertifointi, joka koskee lääketieteellisten laitteiden valmistusta.

Laatua valvotaan mustasukkaisesti tuotannon kaikissa vaiheissa, komponenteista valmiisiin tuotteisiin. Sisään tuleville

komponenteille tehdään vastaanotto-tarkastus. Ladonnan ja reflown jälkeen tarkastetaan juotosten laatu. Sitten seuraa ehkä manuaalinen osien lisäys ja juottaminen sekä tarkastus esim. "kame-rakaapissa", missä monen kameran konenäön avulla tarkastetaan työn virheettömyys. Kehittyneet laadunvalvontalaitteet ja tinkimätön tarkkuus varmistavat, että tehtaalta lähtee vain priimaa.

## Sitoutunut henkilöstö hoitaa hommat

Ihmisten tekemässä työssä ihmisten sitoutuminen ja hyvinvointi työssään näkyy suoraan lopputuloksessa. Darekonin kohdalla on helppo sanoa, että ihmiset tekevät enemmän kuin työnsä. Jokainen tuntee vastuun omasta tehtä-

## Sitoutumisesta ja itsenäisyydestä seuraa hyvä reagoitukyky ja joustavuus.

västään ja kokonaisuuden toimivuudesta. Vastavuoroisesti myös yhtiö haluaa kantaa vastuunsa henkilökunnastaan. Ihmisiä ei polteta loppuun liialla painostamisella ja virheitäkin saa joskus tehdä.

Kaikilla tehtailla on hyvin matala organisaatio ja tehtaiden vetäjät hoitavat tehtaitaan kuin omiaan. He toimivat hyvin itsenäisesti, mutta kokonaisuuden toimivuutta seurataan tarkasti ja tuetaan tarpeen mukaan pääkonttorilta.

Sitoutumisesta ja itsenäisyydestä seuraa hyvä reagoitukyky ja joustavuus. Asiakkaan tarpeisiin ja niiden muuttumiseen pystytään reagoimaan lyhyellä varoitusaajalla ja tiukatkin vaatimukset täytetään vaikka talkoilla. Darekonin jokaisella tehtaalla valmistetaan satoja erilaisia tuotteita joka vuosi. Yksilölliseen palveluun on opittu ja sitä myös tarjotaan asiakkaalle.

### Laaja palveluvalikoima antaa mahdollisuuksia

Darekonin Haapaveden tehdas valmistaa elektroniikkaa lähinnä lääketieteellisiin laitteisiin. Savonranta valmistaa teollisuuselektroniikkaa ja tekee loppukokoonpanoa. Klaukkala on ohutlevytehdas, joka valmistaa mekaanisia osia ja tekee loppukokoonpanoa. Gdanskissa tehdään ladontaa ja loppukokoonpanoa sekä mm. johdinsarjoja kaikkien tehtaiden tarpeisiin.

Monipuolinen kokonaistarjonta, kattava nykyaikainen konekanta ja osaava henkilökunta antavat Darekonille mahdollisuuden tarjota asiakkaalle tuotteiden kokonaisvastuullisen valmistuksen komponenttien hankinnasta ja elektroniikan valmistamisesta loppukokoonpanoon, varastointiin ja sovitusti loppukäyttäjille toimittamiseen asti. Tämä antaa asiakkaalle mahdollisuuden keventää omaa vastuutaan ja yksinkertaistaa toimintojaan.



*Darekonissa kaikki tarkastetaan – jopa moneen kertaan. Tehtaan toimintaa valvotaan tarkasti ja asiakkaalle toimitetaan vain parasta laatua.*

Darekon on useiden asiakkaiden kanssa integroinut toiminnat syväälle, jopa yhteensopivia toiminnanohjausjärjestelmiä myöten. Asiakas toimittaa säännöllisesti ennusteensa Darekonille, jonka järjestelmä prosessoi tiedot ja lähettää tarve-ennusteet materiaalinmittajille. Darekon pystyy varautumaan sekä komponenttien ja materiaalien että kapasiteetin tarpeeseen hyvissä ajoin. Lopputuloksena on nopeampi ja joustavampi prosessi. Syvä integroituminen tuo arvoa ja antaa säästöjä molemmille osapuolille.

### Vakavaraisen kanssa voi toimia

Darekonin toiminta on kannattavaa ja vuoden 2008 helmikuusta lähtien yhtiössä on ollut mukana 60% osuudella pääomasijoittaja Sentic Partners. Järjestelyn tavoitteena on rakentaa edellytyk-

set Darekonin toiminnan laajentumiselle ja luoda Pohjoismaiden johtava lääketieteellisten laitteiden sopimusvalmistaja.

Asiakkaalle Darekonin vakaa taloudellinen tausta tuo turvallisuutta. Yhtiö on olemassa vielä huomennakin ja sille ei tule kassakriisiä, josta voisi aiheutua ongelmia tai viivästyksiä toimitusten hoitamisessa. Darekonilla on voimaa kasvaa asiakkaansa tarpeiden mukana ja tarjota oikeat ja taloudelliset palvelut kaikissa tilanteissa.

### Miksi Darekon?

Vastauksen otsikon kysymykseen voi tiivistää kahteen virkkeeseen: Darekonilta saat sitä mitä on sovittu ja silloin kun on sovittu. Elämä Darekonin kanssa on vain niin paljon helpompaa.



Näyttölaitetehtaasta erikoistuneeksi sopimusvalmistajaksi

# Darekonin ensimmäiset 25 vuotta

*Darekon Oy:n 25-vuotinen taival Suomen elektroniikkateollisuudessa ansaitsee tarinan. Siinä missä monet muut alan yritykset ovat nousseet ja kaatuneet, siinä Darekon on sopeutunut, taistellut, valinnut taitavasti oikeita vaihtoehtoja ja jatkuvasti kasvaen ja kehittyen tullut yhdeksi alansa parhaista suomalaisista yrityksistä.*

**K**aikki oikeastaan alkoi siitä, että Heikki Orpo ei sitten halunnutkaan jäädä eläkkeelle. Koko ikänsä yrittäjänä toiminut Heikki myi 49-vuotiaana omistamansa Taulukeskus Oy:n silloiselle Sponsor Oy:lle. Vapaaherraksi jäätyään Heikki totesi pian, että eläkkeellä on tylsää. Piti siis ryhtyä taas tekemään jotakin.

Syntyi ajatus ryhtyä valmistamaan elektroniikkaa ja viemään sitä Neuvostoliittoon. Seuraavaksi piti sitten rakentaa tehdas, koska elektroniikkaa valmistetaan tehtaassa ja Neuvosto-asiakkaat haluavat nähdä tehtaan.

## Elektroniikkatehdas Haapavedelle

Heikki Orpo ryhtyi viemään hanketta tarmokkaasti eteenpäin ja pian myös julkinen taho kiinnostui uutta vaurautta tarjoavasta hankkeesta. Sijointipaikan vaihtoehtoina oli aluksi kolme paikkakuntaa. Silloinen valtiovarainministeri Ahti Pekkala oli kotoisin Haapavedeltä ja hän sekä Haapaveden silloinen kunnanjohtaja Pentti Silvola olivat aktiivisia,

joten Haapavedelle ryhdyttiin rakentamaan.

Aivan alussa Darekon Oy:n perustamisen jälkeen vuonna 1985 yhtiöllä oli toimistohuone kunnantalon kellarissa. Siellä telex lauloi venäjänkielistä tekstiä kiinnostuneilta asiakkailta. Samalla käynnistettiin ensimmäinen elektroniikkatyöntekijöiden kurssi, jolle osallistui noin 25 henkilöä. Kurssin vetäjänä toimi nykyinen Haapaveden tehtaanjohtaja Eero Meriläinen ja kurssin käyneistä lähes puolet on edelleen tehtaalla töissä.

Kunnan tasolla asia oli varsin merkittävä ja oman värinsä toi paikallisessa lehdistössä viikkokausia jatkunut kirjoittelu. Heikki Orpo tuli Turusta ja epäluuloiset pelkäsivät, että "etelän miehet tulee ja huijaa..." Pian suhtautuminen kuitenkin muuttui, kun nähtiin etelän miesten olevan oikealla asialla. Ensimmäisessä vaiheessa kunta rakensi 1.000 m<sup>2</sup>:n tehtaan ja muutaman vuoden jälkeen Darekon lunasti sen kunnalta itselleen. Sitten kunta ryhtyi rakentamaan 1.000 m<sup>2</sup>:n laajennusta, jonka Darekon jälleen lunasti. Vielä kolmaskin

*Valtiovarainministeri Ahti Pekkala ja Darekonin hallituksen puheenjohtaja Heikki Orpo leikkaavat nauhan tehtaan vihkiäisissä.*



*Tähtikaupungin valvomon pitkä näyttötäulu oli eräs Darekonin ensimmäisiä merkittäviä toimituksia Itänaapuriiin.*



*Ensimmäiseksi uuden tehtaan uudet työntekijät piti opettaa valmistamaan elektroniikkaa. 25 kurssilaisesta on edelleen lähes puolet töissä Darekonilla.*

vaihe toteutettiin myöhemmin samalla periaatteella.

Tällä hetkellä Haapaveden 3.500 m<sup>2</sup>:n toimitiloissa työskentelee 100 henkilöä ja yksikön liikevaihto on 17 miljoonaa euroa. Pitkälle automatisoidun tehtaan tuotanto on elektroniikan kokoonpanoa ja sen oheispalveluita.

### Näyttölaitteita Neuvostoliittoon

Eräs merkittävä näyttö Darekonin asemasta 1980-luvun Neuvostoliiton markkinoilla oli Moskovan lähelle Tähti-

kaupunkiin toimitettu näyttölaittejärjestelmä. Suljetussa kaupungissa sijaitsevien miehitettyjen avaruuslentojen valvontakeskus, jonka päävalvomoon Darekon toimitti mm. 17 m pitkän, 600.000 ledistä muodostuvan näyttölaitteen. Useimmat meistä ovat luultavasti nähneet kyseisen näytön uutiskuvissa kyseisestä valvomosta.

Vuonna 1986 valmistettu näyttö koostuu runsaasta 1.000 moduulista ja toimii edelleenkin. Toimituksen mukana lähetettiin myös 12 varaosamoduulia, mutta tiedossa ei ole, onko näyttöön

koskaan vaihdettu yhtään moduulia. Yhtään lisää niitä ei ainakaan ole toimitettu asiakkaalle. Ilmeisen luotettavaa tekniikkaa siis.

### Pojat vetovastuuseen

Heikki Orpon kolme poikaa olivat myös osakkaina yhtiössä. Vuonna 1962 syntynyt Kai avioitui vuonna 1988 ja muutti vaimonsa kanssa Saksaan, tarkoituksena työskennellä siellä joitakin vuosia. Isä kuitenkin sairastui vakavasti vuonna 1989, joten Kai palasi Suomeen ja hänet



Pitkälle automatisoidussa elektroniikkavalmistuksessa on myös monia käsityövaiheita.

piti löytää aika nopeasti lisää. Nopean suunnanmuutoksen onnistumisesta kertoo se, että yhtään työntekijää ei suuren muutoksen aikana tarvinnut edes lomauttaa. Ainoat lomautukset Darekonissa ovat tapahtuneet vuonna 2009.

Askeleen kansainvälistymiseen Darekon otti vuonna 1991 perustaessaan tehtaan Gdanskiin, Puolaan. Fiskarsin kanssa oli käynnistetty yhteistyö UPS-laitteiden valmistuksessa vuonna 1989, mutta jo 1991 todettiin sen olevan liian kallista Suomessa. Niin Darekon perusti paikallisen yrityksen kanssa joint ventuuren Gdanskiin ja vei sinne vanhat koneet Suomesta. Myöhemmin Darekon osti yhtiön kokonaan itselleen.

Gdanskissa Darekonilla on nyt noin 50 henkilöä ja liikevaihtoa tehdas tuottaa kolmisen miljoonaa euroa. Tuotanto on pääasiassa piirilevyjen kokoonpanoa, johdinsarjojen valmistusta ja laitteiden loppukokoonpanoa.

### Kasvukipuja ja rahoitusvaikeuksia

1990-luvun alkupuoli oli Suomessa vaikeaa aikaa monelle ja myös Darekonilla oli omat vaikeutensa. Yhtiö eli voimakkaan kasvun vaihetta. 30% vuosikasvu oli vielä hallittavissa, mutta 70% oli liikaa ja aiheutti pääomapulan.

Vuonna 1996 Darekonissa elettiin kriittisiä vaiheita, kun kassavarat olivat erittäin tiukalla ja rahoittaja pääomitti saamisensa. Tämän seurauksena tehtiin korjausliike, joka liittyi myös devalvointiin ja markan kellumiseen. Uudella rahoitussopimuksella ohjattiin enemmän kassavaroja kasvuun ja samalla kehitettiin seurantajärjestelmiä ja johtoryhmyöskentelyä.

Darekon kääntyi jälleen nousuun ja pääomitetut lainat maksettiin viimeistä lanttia myöten takaisin. Korjausliikkeen aikana ei saneerattu henkilöstöä, mikä kertoo Darekonin vahvasta vastuusta henkilökunnastaan.

### Lisää asiakkaita yrityskaupalla

2000-luvulla Darekonin kehitys on jatkunut vahvana ja omaa pääomaa on päästy kartuttamaan. Vuonna 2006 avautui tilaisuus hankkia pienessä Savonrannan taajamassa sijaitseva elektroniikkatehdas ET-Electro. Jouko Heinosen vuonna 1986 perustama yritys oli kes-

kittynyt lähinnä teollisuuselektronikan valmistukseen ja loppukokoonpanoon kiinteistöautomaation-, raideliikenteen- ja sähkön jakeluverkkojen laitteiden alueella.

ET-Electro oli laajentanut toimitiloihin samana vuonna ja kasvutarpeet tuottivat paljon haasteita. Samaan aikaan silloinen vähemmistöosakas halusi irtautua yhtiöstä. Darekon ja ET-Electro eivät kilpailleet keskenään eikä niillä ollut yhteisiä asiakkaita, joten yrityskauppa palveli molempien tavoitteita erinomaisella tavalla. Darekon sai kasvua ja uusia asiakkaita, ET-Electro lisää voimia toiminnan kehittämiseen.

Kaupan myötä Darekon sai noin 40 uutta työntekijää ja 3,7 miljoonaa euroa liikevaihtoa. Nyt henkilökuntaa on Savonrannassa 50 ja yksikön liikevaihto on 5,5 miljoonaa.

### Pääomasijoittaja toi resursseja

Darekon on ollut yksi parhaiten kannattavia elektroniikan sopimusvalmistajia 2000-luvulla Suomessa ja yhtiön kassavirta on ollut positiivinen. Vaativilla markkinoilla toimiminen ja suurten kansainvälisten asiakkaiden yhä parempi palveleminen vaatii kuitenkin kasvamista vielä paljon nykyistä suuremmaksi.

Kehityksen jatkumiseksi Kai ja Henri Orpo päätyivät vuoden 2008 alussa myymään 60% osuuden yhtiöstään pääomasijoittaja Sentic Partnersille. Itse miehet jäivät yhtiön vähemmistöosakkaiksi omistamansa yhtiön kautta sekä jatkavat mukana yhtiön toiminnassa entiseen tapaan.

Omistusräjästyksellä halutaan luoda edellytykset Darekonin toiminnan edelleen kasvattamiseen ja laajentamiseen Suomessa ja lähialueilla sekä orgaanisen kasvun että yritysjärjestelyiden avulla. Tavoitteena on luoda Pohjoismaiden johtava lääketieteen laitteiden sopimusvalmistaja.

### Ohutlevyosaamista Klaukkalassa

Toistaiseksi uusin merkittävä tapahtuma Darekonin kehitystiellä on Klaukkalassa sijaitsevan Mecanova Oy:n ohutlevytehtaan liiketoimintojen ostaminen vuoden 2009 joulukuussa. Hankinta tukee erinomaisella tavalla Darekonin tavoitteita entistä pidemmälle viedyn ja kokonais-

nimitettiin Darekonin toimitusjohtajaksi vuonna 1990.

Tällä hetkellä Kain veli Henri toimii Darekonin hallituksessa ja suurnäyttöjä markkinoivan sisaryhtiö Darepron toimitusjohtajana. Darepro-näytöt valmistetaan Darekonilla Haapavedellä.

### Neuvostoliitto hajosi

Vuonna 1990 käynnistynyt ja Neuvostoliiton hajoamiseen vuonna 1991 johtanut murros oli myös Darekonille elämän ja kuoleman kysymys. Toiminnan pääpaino oli bilateraali-kaupassa Neuvostoliiton kanssa ja vuonna 1990 se loppui kerralla. Yhtiön strategia piti muuttaa nopeasti ja päätettiin keskittyä elektroniikan sopimusvalmistukseen.

Yhtiössä oli vuonna 1990 noin 40 työntekijää ja alihankintavalmistuksen osuus myynnistä oli 300.000 mk. Sitä

valtaisemman palvelun tarjoamisesta asiakkailleen.

Klaukkalan tehtaassa osaaminen on erittäin mittatarkassa ohutlevyvalmistuksessa ja tuotteiden loppukokoonpanossa. Asiakassuhteet alalla ovat yleensä hyvin vakiintuneita, joten Darekon on yritysoston myötä päässyt luomaan läheisiä suhteita uusiin asiakkaisiin ja tarjoamaan näille elektroniikan sopimusvalmistusta. Samalla tehtaassa osaaminen on antanut mahdollisuuden laajentaa palvelutarjontaa vanhoille asiakkaille mekaanisten ratkaisujen ja loppukokoonpanon suuntaan.

Klaukkalan tehtaassa Darekonilla on 4.500 m<sup>2</sup> toimitilaa 40 työntekijälle. Yksikön liikevaihto on viisi miljoonaa euroa.

### Seuraava vaihe

Nykyhetki tarjoaa Darekonille kohtuullista kasvua asiakkaiden mukana. Samalla asiakkaille tarjotaan entistä laajempaa palvelukokonaisuutta piirilevyjen kokoaamisesta mekaniisiin ratkaisuihin ja loppukokoonpanoon. Monissa tapauksissa Darekon voi tarjota asiakkailleen myös varastopalvelut ja pakattujen tuotteiden toimittamisen suoraan loppuasiakkaille.

Kaikkiaan näkymät ovat hyvät. Darekonilla on palveluksessaan hyvät ja sitoutuneet ihmiset, joilla on käytössään nykyaikaiset laitteet ja toimitilat.

Yhtiö on vakavarainen ja luotettava yhteistyökumppani. Toiminta on kustannustehokasta sen kehittämiseen panostetaan vahvasti. Uusien mahdollisuuksien auetessa panoksia voidaan vielä lisätä ja asiakkaiden tarpeiden kehittyessä niihin voidaan vastata.

Ei, Darekonissa ei ryhdytä lepäämään laakereillaan ja tuudittauduta omaan erinomaisuuteen. Siellä ollaan hereillä!



Mukana alusta alkaen

# 25 vuotta Darekonin palveluksessa

*Tuotannosuunnittelija Paavo Tervo valittiin kurssille vuonna 1985, tuli Darekonin palvelukseen kurssin päätyttyä ja on siitä lähtien viihtynyt talossa. 25:stä ensimmäisen kurssin osallistujasta on Darekonin palveluksessa edelleen noin 10.*

Vuonna 1985 Paavolla oli tarkoituksena perustaa oma yritys, mutta sopivan kiinteistön löytämisessä oli vaikeuksia. Hän oli määräaikaisissa töissä Turveruukilla 7 kk vuodessa, mutta halusi ympärivuotisen työn. Kokemusta ja osaamista itseoppineella mielellä oli sähköstä ja elektroniikasta.

## Töihin vai kurssille

– Olen harrastanut elektroniikkaa pikku-pojasta lähtien ja korjailut kotona kaitenlaista, kertoo Paavo. – Isä oli alan ammattilainen ja korjasi työkseen ihmisten koneita. Kuljin hänen mukanaan usein ja korjailin ihmisten televisioita.

– Olen aina ollut kiinnostunut elektroniikasta ja opiskellut sitä itse, lukenut alan kirjallisuutta ja kokeillut. Koulusta yläasteella olisin päässyt suoraan tekniseen opistoon. Pyysivät opettajaksikin sinne.

– Näin sitten lehdessä ilmoituksen Haapaveden kurssista. Laskeskelin, että vakituinen työpaikka olisi kuitenkin omaa yritystä turvallisempi vaihtoehto. Soitin silloiselle toimitusjohtajalle Kyösti Haloselle ja kysyin, pääsisinkö suoraan töihin.

– Tulin käymään ja Halonen kyseli ja tenttasi, mitä elektroniikasta osasin. Osasin kai vastailla, koska hän kelpuutti minut. Kurssille piti kuitenkin ensin mennä. Siitä se sitten alkoi.

## Näyttöjä Moskovaan

Pian Haapavedellä jo tehtiin todellista tuotantoa ja ensimmäisten joukossa toimitettiin tulospalvelujärjestelmä Lushnikin legendaariseen jäähalliin Moskovaan. Kun se oli toimitettu ja asennettu toimintaan, sai asia uutisarvoa radiota myöten.

– Kertoivat radiossa, että Haapajärven pojat olivat toimittaneet tällaisia laitteita Moskovaan, naurahtaa Paavo. – Haapavesi ja Haapajärvi menivät toimittajalla sekaisin. Vaan taitavat ne mennä nykyäänkin joskus sekaisin ulkopaiikkuntalaisilla.

Rauhallisen tuntuinen Paavo sanailee harkitusti ja kertoo 25 vuoden kaaren

Darekonilla menneen aika joutuin. – Kuin eilen olis tullut. Täällä meillä on sopiva rinki. Jokainen hallitsee oman alueensa ja vaihtuvuus on pieni. Alusta tulleitakin on vielä monta mukana.

## Kuin toinen koti

Alussa Paavo oli pari vuotta testauksessa ja siirtyi sitten testauksen työnjohtajaksi. Vähitellen hän siirtyi tuotannosuunnittelijaksi. Rantsilassa, 60 km päässä Haapavedeltä asuva Paavo sanoo, että puhelinpäivystys toimii aina tarvittaessa. Jos on ongelmia, niin hänelle saa soittaa.

– Linjat toimivat kolmessa vuorossa, juotos ja testaus kahdessa. Tarkastus ja käsityö yleensä päivävuorossa, tarkastus välillä myös kahdessa, kertoo Paavo tehtaasta. – Linjat ovat pitkään olleet toiminnassa myös pyhät, sillä saadaan läpimenoa ja joustavuutta. Asiakkaat arvostavat joustavuutta ja nopeaa toimitusta, se on ollut tässä alkujaan lähtökohtana.

Kotona Paavo harrastaa myös tekniikkaa. Pitää kotitalon laitteet kunnossa ja varustaa tuttujen taksimiesten autot elektroniikalla. Tietokoneella menee helpposti joku tunti ja omakotitalossa on aina puuhaa. Neljä lasta ovat kaikki jo aikuisia, nuorempi poika opiskelee alaa ja on ollut kesätöissä Darekonilla.

– Tämä on toinen koti, melkein sitä on enemmän täällä kuin kotona. Täällä sitä vanhenee. Toivottavasti piisaa.



*Tuotannosuunnittelija Paavo Tervo varmistaa työtovereidensa kanssa, ettei tuotannossa ole kapeikkoja.*



# Haapavesi on ylpeä Darekonista

*Haapaveden kaupunginjohtaja Jouko Luukkonen kertoo Darekonin olevan malliesimerkki siitä, millaista hyvää yhteistyötä kaupungin ja yrityksen välillä hänen mielestään parhaimmillaan voi olla. Darekon on yksi kaupungin suurimmista työnantajista, kiinteistöjärjestelyt on hoidettu mallikelpoisesti ja henkilötasolla on helppoa toimia.*

Nykyisin Darekonin ja Haapaveden kaupungin välillä ei taida olla muuta sopimussuhdetta, kuin kaupungin energiayhtiön asiakkuus. Historiassa on kuitenkin ollut merkittäviä kiinteistöjärjestelyjä ja muuta yhteistyötä.

## Vakaus on tärkeää

– Darekon on hoitanut kaikki sopimuksensa kaupungin kanssa oikein hyvin, kertoo kaupunginjohtaja Luukkonen. – Viimeisen laajennuksen he lunastivat jo ennaikaisesti. Tämä on ihan teellinen toimintatapa meille. Olemme aina tarvittaessa tilapäisesti mukana kiinteistöjen rakentamisessa. Darekonin kanssa toiminta on ollut mutkatonta.

– Suurena työnantajana Darekonin rooli kaupungille on erittäin tärkeä. Se tuo oman ulottuvuutensa kaupungin elinkeinorakenteeseen. Yritysten toimialat ovat meillä hyvin vaihtelevat tämän kokoiseksi kaupungiksi. On metallia, puuta, energiaa ja elektroniikkaa. Vakauden kannalta on tärkeää, että on keskisuuria yrityksiä eri aloilta.

Kaupunki haluaa omalta osaltaan varmistaa myös työvoiman saatavuuden. Luukkosen mukaan Haapaveden ammattiopisto on pyrkinyt suuntaamaan koulutustaan niin, että myös Darekonin tarpeet tulevat huomioiduksi.

## Ammattimiehet asialla

Darekonin ja Darepron yhteistyönä syntyvät näyttötäulot ovat ehkä näkyvin osa toimintaa suurelle yleisölle. Luukkonen pitää näyttöjä hienona ja näkyvänä lippulaivatuotteena. Myös kaupunkina Haapavesi on ylpeä, että tällaisia tuotteita valmistetaan juuri siellä.

Kaupungin yhteydenpito suurimpien yritysten kanssa on säännöllistä. Tässä suhteessa Darekon on ollut aktiivinen ja yhteyttä pidetään useampia kertoja vuodessa. Kaupunki myös mielellään esittelee alueen teollisuutta vierailleen ja on käyttänyt heitä Darekonilla. Ovet ovat aina auenneet.

– Myös henkilötasolla on helppoa toimia Darekonin kanssa, kiittää Luukkonen. – Johdon kanssa asioista keskusteleminen on mutkatonta. Koko ajan on sellainen tunne, että ammattimiehet ovat asialla. He ovat ymmärtäneet, mihin kaupunki pystyy ja toivomukset ovat kohtuullisia. Ratkaisut ovat aina syntyneet helposti.

## Ihmeen hyvä Haapavesi

Haapavesi on metsien keskellä sijaitseva pieni paikkakunta. Luukkosen mielestä asiat siellä ovat kuitenkin ihmeen hyvin. Palvelut ovat monipuolisia ja paremmin asukkaiden käytettävissä kuin konsanaan suurissa kaupungeissa. On uimahalli, jäähalli, hyvät ladut talvella ja musiikkiharrastusta laajasti.

– Täällä on kaikki mitä ihminen tarvitsee – 5 minuutin etäisyydellä, toteaa Luukkonen. – Lisäksi on maaseudun edut, tilaa ja turvallisuutta myös lapsiperheille. Syntyvyys on suurempi kuin kuolleisuus ja paikkakunta tarjoaa noin tuhat toisen asteen opiskelupaikkaa lukiossa, ammattiopistossa ja Haapaveden opistossa.

## Onnittelut 25-vuotiaalle

– Kaupunkina haluamme lämpimästi kiittää Darekonin omistajia, johtoa ja henkilökuntaa erinomaisesta toiminnasta yrityksessä ja paikkakunnan hyväksi, kiittää Luukkonen. – Samalla kiitämme erinomaisesta yhteistyöstä, mitä olemme vuosien varrella saaneet tehdä kanssanne.

– Parhaimmat onnittelut 25-vuotisesta menestyksellisestä tulevaisuudesta. Toivomme, että se jatkuu ja yritys menestyy ja kasvaa myös tulevaisuudessa. Kaupunkina haluamme olla tukemassa menestyksen edellytyksiä kaikin käytettävissämme olevin keinoin.



*”Kantelepitäjä” Haapaveden kaupunginjohtaja Jouko Luukkonen kiittää ja onnittelee Darekonia, hyvää kaupunkilaista.*

# PaloDEX Group on maailman eturivin hammasröntgenlaitteiden valmistaja



PaloDEXin hankintajohtaja Marko Turunen esittelee talonsa tyypillisiä tuotteita.

**P**aloDEX Group on nuori yhtiö, jolla on mahtava historia. Historia ulottuu aina vuoteen 1946, jolloin tohtori Yrjö Paatero patentoi panoraama-hammasröntgenin periaatteen. 1960- ja 1970-luvulla Palomex Oy ja SOREDEX valmistivat järjestelmiä, 1980-luvulla Palomexin nimeksi muutettiin Instrumentarium Imaging ja vuonna 2001 SOREDEX ostettiin Instrumentarium-ryhmään.

2000-luvulla tapahtumien tahti on kiihtynyt, kun General Electric osti Instrumentariumin vuonna 2003, Altor osti hammaslääketieteen toiminnat GE:ltä vuonna 2005, samana vuonna perustettiin PaloDEX Group Oy ja ketjun päätteeksi Danaher, yli 10 miljardin USD:n teknologiajättiläinen osti PaloDEX Groupin loppuvuodesta 2009.

## Tuotanto voimakkaassa kasvussa

PaloDEX Groupin ydintoiminnat tapahtuvat Tuusulassa sijaitsevassa 13.000 m<sup>2</sup>:n päätoimipaikassa. Lisäksi yhtiöllä on omat myyntikonttorit USA:ssa, Saksassa, Ranskassa ja Italiassa. Tuotteiden myynti tapahtuu jakelijoiden kautta, joita

*PaloDEX Groupin valmistaa Tuusulassa maailman arvostetuimpiin kuuluvia Instrumentarium Dental- ja SOREDEX-hammasröntgen-järjestelmiä. Darekon on ollut jo vuosia yhtiön sopimusvalmistaja ja hyvin sujuneen yhteistyön ansiosta näköpiirissä on kumppanuuden merkittävä vahvistuminen.*

on yli 50 maassa. Yhtiön palveluksessa on lähes 400 henkilöä ja kuluvan vuoden liikevaihto on noin 95 miljoonaa euroa. PaloDEX Group on yksi maailman johtavia yksiköitä alallaan ja kokonaisuutena Danaher Imaging Group on hammaslääketieteen kuvantamisessa maailman suurin.

– Laitteidemme loppukokoonpano tapahtuu täällä Tuusulassa, mutta yhä enemmän olemme siirtämässä osakomponenttien valmistusta kumppaneillemme, kertoo PaloDEX Group Oy:n hankintajohtaja Marko Turunen. – Ensi vuonna meidän pitäisi tuplata tämän tehtaan tuotanto ja toimittaa laitteita myös Danaherin muille yksiköille.

– Nimi PaloDEX ei juuri näy julkisuudessa, sillä toimimme puhtaasti tuotemerkkiemme Instrumentarium Dental ja SOREDEX varassa. Näistä ensimmäinen edustaa pitkälle kehittyntä ja edistyskelistä "premium-luokan" tekniikkaa ja jälkimmäinen taloudellista ja luotettavaa perustekniikkaa. Vähän kuten automaailmassa Lexus ja Toyota tai Audi ja VW.

Turunen kertoo käytettävän teknologian olevan varsin haasteellista, koska samassa järjestelmässä yhdistyvät lineaariliike, kuvantaminen, röntgenteknologia sekä heikko- ja vahvavirta. Ohjelmistotekniikalla on samaten merkittävä rooli. Terveydenhuollon alueella on erittäin tiukkoja viranomaisvaatimuksia ja nämä jalkautuvat tuotantoketjussa myös sopimusvalmistajille.

## Entistä vähemmän entistä vahvempia kumppaneita

Hammasröntgenlaitteiden globaali markkina, pois lukien filmi, on noin 800 miljoonaa euroa ja markkinan ennakoidaan kasvavan 7–9 % luokkaa vuosittain.

PaloDEX toimii tällä mukavasti kehittyvällä markkinalla aggressiivisesti ja tavoitteena on kasvaa markkinoita nopeammin.

Turusen aikana PaloDEX on vähentänyt sopimusvalmistajiensa määrää ja pyrkii keskittämään valmistusta tietyille kumppaneille. Darekon kuuluu Turusen mukaan tähän ryhmään. Alan tiukat vaatimukset asettavat kovan kynnyksen valmistajille ja PaloDEX haluaa toimia sellaisten kumppaneiden kanssa, jotka pystyvät hoitamaan tonttinsa laadukaasti.

– Minun tehtäväni on sitten vahtia, että myös rahapuoli pysyy kurissa, toteaa Turunen. – Kumppanimme pitää toimia tehokkaasti ja sopivalla hinnalla. Emme kuitenkaan mene hinta edellä, pelkkä raha ei ratkaise. Tilastoinne tarkasti kumppaneidemme laaduntuottokykyä ja reklamaatioiden määrää. Samoin toimituskyky on oleellista. Tuotteiden pitää saapua ajallaan, mittaamme sitä säännöllisesti ja piirrämme käppyrää jokaisesta.

– Teemme myös tietyn tason yhteistyötä tuotekehityksessä kumppaneidemme kanssa. Heillä saattaa olla näkemyksiä, miksi jokin asia mahdollisesti kannattaisi tehdä toisella tavalla. Lähinnä kysymys on valmistettavuudesta ja tietyistä komponenttivalinnoista.

## Komponenttipulan kanssa on pärjätty

Komponenteista keskustelu kääntyy luonnollisesti viime aikojen komponenttipulaan.

– Komponenttien kanssa ei viime aikoina ole saanut levätä hetkeäkään laakereillaan, jatkaa Turunen. – Seuraava materiaalipula on aina odottamassa kulman takana. Darekon toimittaa meille kortteja ja isompia kokoonpanoja.

Ne ovat tyypillisesti sellaisia, missä komponenttipula näkyy ensimmäisenä. Darekonin kanssa ei ole ollut kovin paljo ongelmia tässä suhteessa. Muutama "läheltä piti" -tilanne on ollut, mutta tuotanto ei ole seisahtanut kertaakaan.

– Olen kuullut, että markkinoilla on pyydetty joistakin komponenteista jopa 100-kertaisia hintoja. Onneksi meidän ei ole tarvinnut maksaa sellaisia. Käytännössä olemme kuitenkin suunnitelleet uusia komponentteja joihinkin tuotteisiin tämän vuoksi. Uusi design saattaa kuitenkin olla hyvin raskas, koska tarvitaan testausta ja mahdollisesti viranomaisilmoitukset. Samoin kuvan laatu on meille pyhä asia, joten siihen ei saa tulla häiriöitä missään tilanteessa.

### Darekon on tärkeässä asemassa

PaloDEX on tehnyt yhteistyötä Darekonin Savonrannan tehtaan kanssa jo ennen kuin Darekon osti tehtaan vuonna 2006. Yhteistyö koski Turusen mukaan kuitenkin vain muutamien erikoiskomponenttien valmistusta. Klaukkalan tehtaan oston jälkeen yhteistyö on laajentunut selvästi.

– Danaherin aikana olemme ottaneet käyttöön tavan testata markkinahintoja käänteisellä huutokaupalla, kertoo Turunen. – Darekon voitti erään merkittävässä kasvussa olevan tuotteen huutokaupan ja sen myötä heistä on tullut meille todella tärkeä kumppani.

– Danaherilla on kaikkiaan 500 piirilevytoimittajaa ja tarve vähentää lukumäärää. Olemme halunneet ottaa kilpailutuksiin mukaan myös muita kuin Danaherin USA:ssa hyväksymiä toimittajia ja meidän toimittajamme ovatkin pärjänneet varsin hyvin. Darekonin voitto tärkeässä huutokaupassa oli pieni näpätys Danaherin vakiintuneille toimittajille, naurahtaa Turunen.

Turunen kertoo heidän tavoitteenaan olevan, että PaloDEXin kasvaessa myös heidän kumppaninsa kasvaa Danaherin toimittajana. Toimittajalta vaaditaan tietyt kriteerit, että tätä pidetään "preferred"-toimittajana. Huutokaupan voitto on yksi tällainen kriteeri. Klaukkalan tehtaan osti ja huutokaupan voitto ovat olleet tärkeimpiä tekijöitä, joiden ansiosta yhteistyö Darekonin kanssa tulee kasvamaan merkittävästi.

### Asiat sovitaan ihmisten kesken

– Kyky loppukokoonpanoon on tärkeä, jatkaa Turunen. – Kasvamme voimakkaasti, emmekä selviä ilman hyviä kumppaneita. Käyttämässämme Lean-filosofiassa toimitusten oikea-aikaisuus on äärettömän tärkeä. Toistaiseksi kaikissa toimituksissa meille riittää  $\pm 1$  päivän tarkkuus. Jatkossa toimituksia tulee olemaan useampia päivässä. Tulemme lähestymään pääkumppaneitamme ja kertomaan heille asiasta tarkemmin.

– Darekonin kanssa olemme pärjänneet hyvin, mitään vakavia ongelmia ei ole ollut. He ovat selvästi keskimääräistä parempia toimitusaikojen suhteen. Emme olisi ottaneet heitä mukaan huutokauppaan, jos emme näkisi heissä potentiaalia. Heidän johtonsa on käynyt tapaamassa meitä säännöllisesti ja halunnut tietää, mitä me oikeasti haluamme. Sen olemme myös avoimesti ker-

toneet. – Ymmärrämme hyvin, että tuotannossamme on aika paljon "liikkuvia osia". Darekon on kehittynyt erittäin hyvin ja pystynyt hyvin korjaamaan omaa toimintaansa toivomustemme mukaan. Mikäli laajennamme valmistuksen ulkoistamista, on Darekon hyvä vaihtoehto.

Turunen kiittää Darekonin toimitusjohtaja Kai Orpon roolia yhteistyön kehittämisessä. – Orpoa on helppo lähestyä ja hän on hyvä kuuntelija. PaloDEXilla arvostetaan, että Orpo on aktiivisesti tarjoutunut käymään ja auttamaan asioiden eteenpäin viemisessä. Hän on ollut kaikissa tärkeissä tapahtumissa mukana, siellä missä on pitänytkin.

### Darekonissa on mahdollisuuksia

Darekon on viime vuosina kehittynyt tavalla, joka Turusen mukaan antaa heille mahdollisuuden keskustella pidemmälle menevistä asioista. Jotkin toimittajat

ovat kasvanee PaloDEXin kanssa ja kasvu on tuonut jäykkyyttä. Darekonin kanssa jäykkyyttä ei ole ollut havaittavissa.

Danaherin näkökulmasta koko rajoittaa monen kumppanin mahdollisuuksia, koska pienillä ei yksinkertaisesti ole riittävästi resursseja. Darekon ei Turusen mukaan vielä kuulu isojen toimittajien kastiin, mutta esteitä jatkokehitykselle ei ole. Darekon on myös jo huomioitu Danaherin tasolla.

– Darekonin kanssa yhteistyö on kehittynyt pikkuhiljaa ja he tietävät mitä me haluamme. Se on hyvä kumppanuuden perusta. Opitaan toimintatavat, eikä levätä laakereillaan, tiivistää Turunen.



*Puolivalmiit hammasröntgenlaitteet kiinnitetään Darekonilla Klaukkalassa kuljetustelineisiin ja tuodaan muutaman kilometrin päähän PaloDEXille Tuusulaan.*



# Neljä tehdasta, yksi Darekon – ja yksi palvelukokonaisuus

*Darekonin tarina alkoi Haapavedellä 25 vuotta sitten ja on sieltä laajentunut moneen muuhun paikkaan. Teemme pienen katsauksen kunkin tehtaan vahvuuksiin ja erikoisosaamiseen, koska arkipuheessa tulee usein viitattua "Haapaveden" valmistukseen tai "Klaukkalan" mekaniikkaan. Palveluksessa on kuitenkin yksi Darekon ja yksi palvelukokonaisuus, joka usein muodostuu eri tehtaiden yhteistyönä.*

**D**arekon on merkittävässä määrin kasvanut yritysostojen kautta, koska runsas kolmannes liikevaihdosta tuotetaan viime vuosina ostetuissa Savonrannan ja Klaukkalan tehtaissa. Yritysten organisaatioiden ja kulttuurien yhteensovittaminen saattaa joskus olla ongelmallista, mutta Darekonin tapauksessa se on onnistunut oikeastaan yllättävän helposti. Kaikki näyttävät olevan tyytyväisiä ja ylpeitä siitä, että kuuluvat yhteiseen Darekoniin.

## Haapavesi on Darekonin "ykkösketju"

Haapavedellä työskentelee noin 100 darekonilaista, tehtaan pinta-ala on 3.500 m<sup>2</sup> ja liikevaihtoa syntyy 17 miljoonaa euroa. Pitkälle automatisoidun

tehtaan tuotanto on ladontaa ja siihen liittyviä oheistoimintoja. Tehtaalla on auditoitu ja sertifioitu laatu järjestelmät ISO 9001 ja ISO 13485.

– Tuotantokoneiston ytimen muodostavat kolme automaattista ladontalinjaa, kertoo tehtaanjohtaja Eero Meriläinen. – Tavanomaisen reflow:n rinnalla on mahdollisuus valita myös höyryfaasi-juotos, mikäli komponenttien herkkyys tai muut syyt sitä vaativat. Reflow:n jälkeen on normaalisti levyjen pesu ja kuivaus, tai vaihtoehtoisesti ei pesua. Ladontalinjat toimivat yleensä kolmessa työvuorossa.

– Erilaiset tarkastukset ovat tämän päivän elektroniikkatuotannossa kaikki kaikessa, kuten hyvin tiedämme. Koneellista tarkastusta varten Darekon käyttää optista järjestelmää, jossa 12 kameran muodostaman konenäön avulla tarkastetaan, näyttääkö juotettu piirilevy siltä miltä pitäisi. Koneellisen optisen tarkas-



Haapaveden tarkastusosaston röntgenkuvauslaite (yläkuva) ja päähallin automaattisen ladontalinjat.

tuksen rinnalla myös ihmiset tarkastavat kortteja mikroskoopilla. Korttien vanhennusta varten on käytettävissä Espec-olosuhdetestikaappi.

Sähköinen tarkastus voi olla joko funktionaalinen, levyn liittimien kautta tapahtuva toiminnan simulointi, tai piiratasolle menevä neulapedillä tapahtuva tarkastus. Monikerroslevyjä ja komponenttien alla olevia juotoksia varten käytettävissä on myös röntgen.

## Vaihdot on tehtävä nopeasti

Darekonilla tehdään luonnollisesti myös käsinladontaa ja aaltojuotosta, koska tuotteissa esiintyy kaikkia kuviteltavissa olevia komponentteja. Muutaman keran kuukaudessa käynnistetään myös vanha, mutta sitäkin juhlallisemmalta vaikuttava aksiaalikomponenttien ladonta-automaatti, jota materiaalipäällikkö Juha Pulkkinen innostuu esittelemään toimittajalle. Automaatti toimii edelleen hienosti, mutta ongelmana alkaa olla ladontaohjelmien tallentamisessa tarvittavien kahdeksan tuuman lerppujen saatavuus.

– Valmistamme vuosittain noin 500–600 eri tuotetta ja protot siihen päälle, kertoo Meriläinen. – Jos meillä tehtäisiin vain muutamia tuotteita, olisi automatiikka viety huomattavasti pidemmälle. Meille kuitenkin kaikkein oleellisinta on vaihtojen nopeus. Kalustomme on hankittu erityisesti sitä ajatellen, joten voimme hyvin joustavasti siirtä tuotteesta toiseen.

– Aloitukset voivat joskus olla raskaita, jos asiakas tarvitsee vaikka 10 kpl jotaakin tuotetta. Monet vielä miettivät omaa tuotantoa, mutta sopimusvalmistuksella pyritään joustavuuteen, kun jonkin tuotteen valmistuksessa kiihdytykset ja jarrutukset saattavat olla hyvinkin nopeita. Sopimusvalmistajalla puolestaan asiakkaiden suurempi lukumäärä tasapainottaa vaihteluita, joten käyttöaste saadaan korkeammaksi ja kustannukset edullisemmiksi.

## Savonranta valmistaa teollisuuselektronikkaa

Darekonin Savonrannan tehdas on ostettu vuonna 2006. Tehtaassa työskentelee 50 henkilöä, tilaa on käytettävissä

toistaiseksi noin 1.500 m<sup>2</sup>, ennen kuin noin 1.000 m<sup>2</sup> laajennus valmistuu. Yksikön liikevaihto on 5,5 miljoonaa euroa. Tehtaalla on sertifioitu laatujärjestelmä ISO 9001.

Tällä hetkellä toimitilat ovat ahtaat, mutta vuonna 2011 valmistuva laajennus lähes kaksinkertaistaa tilat. Tähän on myös tarvetta, koska tehtaassa tehdään paljon tuotteiden loppukokoonpanoa, testausta ja myös pakkaamista. Asiakkaille toimitetaan valmiit testatut ja kuljetuspakatut tuotteet suoraan käyttökohteisiin ympäri maailmaa. Toimitusvalmiiksi asti valmistuksen osuus kasvaa jatkuvasti ja se vaatii tilaa.

– Peruskalustomme on melkein pätkä Haapavedeltä, kertoo Savonrannan tehtaajohtaja Kimmo Turtiainen. – Ladontalinjoja tosin on vain kaksi ja viimeistelylaitteissa on jonkin verran eroja lähinnä tuotannon erilaisuuden vuoksi.

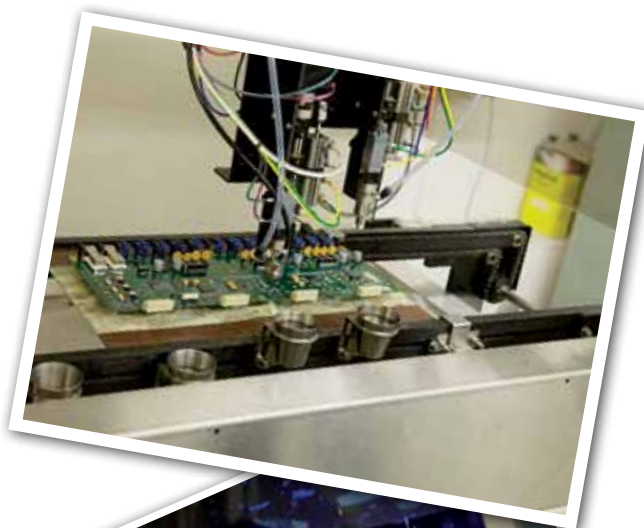
– Teemme jonkin verran lääketieteellisten laitteiden piirikorttien ladontaa, mutta vahvempi painopiste on teollisuuselektronikan laitteissa, kiinteistöautomaatioissa, raideliikenteen laitteissa ja sähkön jakeluverkon laitteissa. Näille teemme tuotteet hyvin pitkälle tai täysin valmiiksi.

## Pitkälle jalostaminen kannattaa kaikille

– Savonranta kuuluu nykyään Savonlinnaan, mutta sinne on matkaa 50 km. Savonrannassa asuu vain 1.200 henkilöä, jatkaa Turtiainen. – Olemme toimineet pitkään itsenäisesti keskellä korpea ja korvessa kasvaa yrittäjähenkisyys. Koko henkilökunnallemme on kehittynyt palveluherkkyys, sitoutuminen asiakkaiden tarpeisiin. Vuosien mittaan myös ammatitaito ja osaaminen on hioutunut, kun asiat tehdään itse loppuun asti.

Darekonin kokonaisuuteen liittymisellä on Turtiaisen mielestä ollut vain positiivisia vaikutuksia. Alusta alkaen lähtökohtana on ollut toiminnan kehittäminen ja laajentaminen. Myös asiakkaat ovat nähneet asian myönteisesti, koska osana isompaa kokonaisuutta tehtaassa resurssit ovat entistä paremmat ja monipuolisemmat.

– Haluamme kehittää jalostusastettamme eli tehdä tuotteet asiakkaille



Selektiivinen lakkauksen on tarpeen monissa vaativissa olosuhteiden kanssa tekemisiin joutuissa korteissa (yläkuva) ja UV-valo paljastaa käsittelyn mahdolliset poikkeavuudet.

entistä pidemmälle valmiiksi, mielellään pakkaukseen ja suoraan toimitukseen asti, sanoo Turtiainen. – Tämä toki sitoo pääomia, kun tuotteet viipyvät täällä entistä pidempään. Se kuitenkin antaa meille mahdollisuuden hallita kokonaisuus entistä paremmin.

– Asiakkaille tämä puolestaan merkitsee mahdollisuutta aivan uuteen toimintatapaan. Heiltä tulee idea ja suunnitelmat ja he hoitavat tuotteen näkyvyyden ja markkinoinnin. Asiakkailla ei välttämättä tarvitse olla lainkaan omaa valmistusta ja he voivat keskittyä täysin tuotteidensa kaupalliseen hyödyntämiseen. Useimmiten pystymme myös valmistamaan tuotteet edullisemmin, kuin asiakkaat itse, ja saamme kuitenkin oman katteemme.



## Klaukkalassa tehdään ohutlevytuotteita

Klaukkalassa sijaitsevan, Mecanovan aikaisemmin omistaman ohutlevytehtaan liiketoiminta ostettiin Darekonille vuonna 2009. Tehtaassa työskentelee 40 henkilöä ja tilaa heillä on käytettävissään peräti 4.500 m<sup>2</sup>. Mekaniikkavalmistus tosin on tilantarpeeltaan aivan eri luokkaa kuin elektroniikka. Liikevaihto on viisi miljoonaa euroa ja tehtaalla on auditoitu ja sertifioitu laatu järjestelmät ISO 9001 ja ISO 13485.

Klaukkalan tehtaan tuotanto on poikkeuksellisen suurella tarkkuudella tehtävää ohutlevyvalmistusta lääketieteellisten laitteiden ja teollisuuden tarpeisiin. Ohutlevykomponenteista tehdään sitten kokoonpanoja, joihin sisältyy tehtaan ulkopuolelta hankittavaa elektroniikkaa sekä johdinsarjoja.

Darekonilla ei ole aikaisemmin ollut omaa ohutlevyvalmistusta, eikä Klaukkalan tehtaalla vastaavasti omaa elektroniikkavalmistusta, joten liiketoimintakauden myötä toteutui kokonaisuutta merkittävällä tavalla hyödyttävä synergia. Aikaisempaa keskinäistä kilpailua ei ollut, mutta sen sijaan löytyi yhteisiä asiakkaita, kuten muutaman kilometrin päässä Tuusulassa sijaitseva PaloDEX.

## Investointeja tehdään runsaasti

Sopimusvalmistajan olemassaolon oikeutus on palvelukyvyssä ja kyvyssä valmistaa asiakkaiden tarvitsemia tuotteita. Palvelukyky lähtee ihmisistä ja valmistuskykyyn vaikuttaa lisäksi käytettävissä olevat tuotantotyökalut.

Lakkauksen kehittäminen on ollut eräs uusimpia panostuksia Savonrannan tehtaalla. Nyt käytettävissä on perinteisen kastolakkauksen rinnalla selektiivinen lakkaus, jolloin esim. kortin sisällä olevat liittimet ja mekaaniset komponentit on helppo pitää puhtaina.

Savonrannan tehdas on myös erikoistunut Atex-direktiivin mukaisten laitteiden valmistamiseen olosuhteisiin, joissa ilmassa on räjähdykselle altista kaasua tai pölyä. Suurella osalla tehtaan henkilökuntaa on koulutus direktiivin mukaiseen valmistukseen.

Olosuhdekaappien merkitys valmistettavien tuotteiden vanhentamista ja olosuhdetestausta varten on noussut entistä suuremmaksi sen myötä, kun tuotteet valmistetaan loppuun asti. Savonrantaan onkin hankittu esim. lämpösyklikaappi, jolla päästään paukukupakkasesta erämaan kuumuuteen ja takaisin toistakymmentä kertaa vuorokaudessa.

– Asiakas saa tästä selkeää etua: hän voi keskittyä omaan ydinosaamiseensa, korostaa Paganus. – Asiakas saa myös lisää joustavuutta ja voi yksinkertaistaa omia toimintojaan. Voimme kytkeytyä asiakkaan omaan tuotantoon siten, että asiakas saa tarvitsemansa osakokonaisuudet juuri oikeina päivinä tai vaikka useamman kerran päivässä. Asiakkaan ei silloin tarvitse pitää mitään välivarastoja.

*Klaukkalan levytyökoneet lävistävät ja kulmaleikkaavat suuret levyt palasiksi jatkokäsittelyä varten.*



## Vaikeaa mekaniikkaa korkealla laadulla

– Asiakkaita kiinnostaa meissä se, että osaamme tehdä vaikeaa mekaniikkaa laadukkaasti, toteaa tehtaanjohtaja Jouko Paganus. – Meillä toleranssit ovat aivan eri luokkaa kuin tyypillisessä ohutlevyvalmistuksessa. Tuotantomme on laadukasta, toimitusvarmuutemme korkea ja logistiikan sujuvuus ja luotettavuus erinomainen – hyvää sijaintia unohtamatta.

– Darekonin voimin voimme tarjota nyt entistä pidemmälle vietyä kokoonpanoa. Aikaisemmin teimme asiakkaille moduulikokoonpanoja ja asiakkaat hoitivat loppukokoonpanon ja testauksen itse. Nyt saamme tilanteen mukaan elektroniikan ja johdinsarjat omilta tehtailtamme ja voimme viedä kokoonpanon entistä pidemmälle, tarvittaessa lopputestaukseen, pakkaamiseen ja loppukäyttäjälle toimittamiseen asti.



*Puolivalmiita hammasröntgenlaitteita kiinnitettynä kuljetustelineisiin, joissa ne toimitetaan loppukokoonpanoa varten asiakkaan, PaloDEX Oy:n tehtaalle Tuusulaan.*

## Levytyökeskuksia, särmäyspuristimia

Klaaukcalassa ohutlevy tuotannon lähtökohdan muodostavat kolme automaattista levytyökeskusta. Koneet ja niihin liittyvä levyvarasto ovat vallanneet suuren hallin koko toisen päädyn. Koneissa on yhdistetty levyjen lävistys ja kulma-leikkaus, mikä tekee kappaleiden läpimenon huomattavasti nopeammaksi.

Levytyökeskusten rinnalla työskentelee "Night Train" –automaattinen levyvarasto. Laite hakee levyvarastosta levyt kunkin levytyökeskuksen tarpeisiin ja siirtää valmiit osat varastoon. Levytuotteiden valmistus jatkuu tarvittaessa läpi vuorokauden.

Automaattilinjojen jälkeen tarvitaan huomattavasti enemmän sorminäppäryyttä, kun leikatuista ja lävistetyistä aihioista särmätään tarkoin määrämittäisiä kolmiulotteisia kappaleita. Näitä toisiinsa yhdistämällä syntyy lopputuloksena valmiita koteloita, kiinnitysosia ja monimutkaisia laitteita.

Levytyökeskusten ja särmäyspuristimien lisäksi tehtaalla on suuri joukko pienempiä koneita, joilla tehdään lävistystä, erilaisten kiinnitysosien asennusta ja monia muita asioita. Josain välissä useimmat kappaleet käyvät myös maalarilla tai pintakäsittelyssä ja saavat pintaansa kauniin viimeistelyn.

## Puola mukana jo kaksi vuosikymmentä

Darekonin Puolassa, Gdanskissa sijaitseva elektroniikkatehdas perustettiin itse. Aivan alussa mukana oli paikallisten lakien määräämänä paikallinen kumppani 40% osuudella, mutta lakien muututtua vuonna 1995 ostettiin sen osuus pois.

Tehtaassa työskentelee 50 henkilöä 1.500 m<sup>2</sup> toimitiloissa, kah-

dessä omissa rakennuksissa. Liikevaihto on kolme miljoonaa euroa ja tehtaalla on ISO 9001 -sertifiointi sekä paikallinen sotilastekniikan valmistuksen sertifiointi. Jälkimmäinen on samalla Nato-säännösten mukainen hyväksyntä.

– Tulin tutkimusmatkalle, selvittämään mikä se sellainen Puola oikein on, kertoo tehtaanojohtaja Kari Koponen tuloaan Darekonin palvelukseen vuonna 1992. – Ruoka oli maistuvaa ja maa vaikutti mielenkiintoiselta, ja niin innostuin uudesta, ihan erilaisesta tehtävästä.

– Tuotantopäällikkö ja hallintopäällikkö oli silloin jo palkattu, mutta työntekijöitä ei ollut yhtään. Asiakkaita oli kuitenkin yksi ja tilauskanta oli 2.000 markkaa. Huhtikuussa käynnistimme tuotannon ja kesään mennessä meillä oli jo 15 työntekijää.

Vuonna 1999 tehtaalla oli jo 50 työntekijää. Globalisaatio on kuitenkin heilutellut asiakkaita ja välillä on ollut suuriakin pudotuksia. Nyt asiakaskunta on laajempi, joten riippuvuutta kenestäkään yhdestä ei enää ole.

## Edullinen eurooppalainen

Puolan liittyminen Euroopan unioniin vuonna 2004 oli merkittävä asia myös Darekonille. Alkujaan Puolaan lähdettiin edullisen kustannustason vuoksi. EU:n myötä kustannustaso nousi jonkin verran, mutta logistiikka helpottui oleellisesti. Tehtaalle palkattiin myös oma ostaja, joka saattoi nyt hankkia komponentteja suoraan tehtaalle laajalta toimittajakunnalta.

Tänään Darekon valmistaa Gdanskissa elektroniikkaa, erilaisia sähkölaitteita ja osakokoonpanoja. Pääosa tehtaan asiakkaista on Suomessa, osin suomalaisen asiakkaan Puolassa sijaitsevia yksiköitä. Paikallisia asiakkaita on muutamia ja vientiä muihin maihin on myös jonkin verran.

– Kustannustekijä on puolellamme, vastaa Koponen kysymykseen, miksi valmistaa Puolassa. – Toisaalta sijaintimme logistisesti on Kiinaan ja muihin Kauko-idän maihin verrattuna parempi. Voimme toimittaa tuotteet asiakkaalle Suomessa alle yhdessä vuorokaudessa. Myös laivarahti on nopea, matka-aika on alle 1 vrk ja käytännön toimitusaika 2–3 päivää.

– Laadullisesti emme ole sen huonompia kuin suomalaiset. Hyvin vaikeat levyt tosin teetämme mielellään Haapa-vedellä, koska meillä ei ole kaikkea samaa kalustoa laadun testaamiseksi.



Gdanskin tehtaalla on käytössä samanlaiset ladontakoneet kuin Darekonin muilla tehtailla.

Työntekijämme tekevät hyvää tai erittäin hyvää työtä ja he ovat usein luovia etsimään uusia ratkaisuja. Ammatti-ihmiset ovat erittäin päteviä.

## Länsimaisella tuotantokalustolla

Gdansk on vanha kulttuurikaupunki ja tehdas sijaitsee 14 km keskustasta sisämaahan, Lublewo Gdanskissa. Yhteydet ovat erittäin hyvät, keskustaan 20 min, samoin lentokentälle, josta on 7 yhteyttä päivässä Suomeen. Puola on eurooppalainen maa ja selvinnyt taantumasta erittäin hyvin.

Tehtaan tuotantokalusto edustaa korkeaa länsimaista tasoa, peruskalustona Siemens-ladontakoneet, Soltecreflow- ja -aaltojuotoskoneet sekä Komax-johdinsarja-automaatit. Kalustoon kuuluu myös huomattava määrä testauslaitteita.

– Testauksella on suuri rooli nykyään, toteaa Koponen. – Pyrimmekin siihen, että voisimme testata kaiken ja vastaavasti haluaisimme hankkia materiaalit kaikkiin tuotteisiin. Olemmekin pitkälti päässeet tähän ja sen ansiosta asiat ovat paremmin omissa hallinnassamme. Asiakas saa aina mahdollisimman korkeaa laatua.



# Darekon on laitevalmistajan paras kumppani

- **Suomalainen sopimusvalmistaja, joka pitää minkä lupaa**
- **Elektroniikan valmistus**
- **Ohutlevymekaniikan valmistus**
- **Loppukokoonpano ja varastointipalvelu**

Sitoutunut ja osaava henkilökunta, monipuolinen ja nykyaikainen konekanta sekä asiakkaan tarpeet ymmärtävä toimintamalli takaavat asioiden hyvän sujumisen. Darekonilta saat sitä mitä on sovittu ja silloin kun on sovittu. Elämä Darekonin kanssa on vain niin paljon helpompaa.

## Ota yhteyttä!



### **Eero Meriläinen**

Tehtaanjohtaja,  
Haapavesi  
050 3553 616  
eero.merilainen@darekon.fi

### **Kai Orpo**

Toimitusjohtaja  
040 5000 562  
kai.orpo@darekon.fi



# DAREKON

Darekon Group Oy  
Vaisalantie 2, 02130 Espoo  
www.darekon.fi