

DAREKON .net

VALLOX

Yhteistyö Darekonin kanssa
kehittyy vahvasti

SÄHKÖISTYMINEN

Avain kestävään kehitykseen

RUOTSI

Darekon laajenee Ruotsiin



DAREKON.net

SYKSY • 2021

DAREKON OY:N ASIAKASLEHTI



Cuvaya

6 Vallox on asunto-ilmanvaihdon markkinajohtaja ja juhlii Loimaan tehtaan 50-vuotista taivalta. Seitsemän vuotta sitten alkanut yhteistyö Darekonin kanssa on kehittynyt molemmille osapuolille hyvin merkittäväksi.

10 Ilmastonmuutoksen hillintä on mahdollista vain maailman energiajärjestelmän sähköistymisen kautta. Tässä on valtavia haasteita, joiden ratkaisemisessa Suomen osaamisella voi olla suuri rooli.

12 Klaukkalan tehdaskiinteistössä sijaitsevan maalaamon liiketoiminnan osto tuo uutta sujuvuutta Darekonin ohutlevytuotantoon, lisää palvelumahdollisuuksia ja helpottaa logistiikkaa.

”Menestyssemme perustuu jatkuvaan kehittymiseen.”

18 Yrityksen pitää tehdä positiivista tulosta ja olla vakavarainen. Muuten se ei voi kehittyä, toimia laadukkaasti ja kantaa vastuutaan asiakkaistaan, henkilökunnastaan ja muista sidosryhmistään.

Julkaisija:
Darekon Oy
Päätoimittaja:
Kai Orpo
Tuotanto:
Kustannus Oy Lampila
Toimitus ja taitto:
Jouko Lampila
Kansi:
Valloxin 13 000 m²:n tehdas Loimaalla. Uusin laajennus puuttuu kuvasta. Kuva: Vallox
Paino:
Plusprint
© 2021 Darekon Oy



- 3 | Pääkirjoitus.** Tämä vuosi on ollut materiaalin saatavuuden ja hintojen hallinnan vuosi.
- 4 | Uutispalsta.** Darekon on tehnyt merkittävän yrityskaupan ja avannut pään Ruotsin markkinoille.
- 6 | Asiakasesittely.** Vallox on kasvanut muutamassa vuodessa Darekonin kymmenen suurimman asiakkaan joukkoon.
- 10 | Sähköistyminen.** Maailma sähköistyy vauhdilla, mikä avaa suuria mahdollisuuksia suomalaiselle osaamiselle.
- 12 | Maalaamo.** Liiketoimintakauppa täydentää Darekonin kokonaispalvelua ja nostaa omavaraisuutta.
- 16 | Henkilöesittely.** Kannustava ja iloinen Salla Syrjäso haluaa oppia yhä uusia asioita.
- 18 | Missio.** Yrityksen olemassaolon tarkoitus ja oikeutus koskettaa kaikkia yrityksen sidosryhmiä.



Pandemian seuraukset ja seuraavat askeleet...

Siinä missä viime vuoden haaste oli pandemian ymmärtäminen ja siltä suojautuminen, on tämä vuosi ollut materiaalien saatavuuden ja hintojen hallinnan vuosi. Toimitusketjut eivät toimi kuten on totuttu. Ensin oli haasteita puolijohteiden toimitusaikojen kanssa. Sitten haasteet ovat levinneet kaikkiin muihinkin elektroniikan komponentteihin ja materiaaleihin. Logistiikalla on omat ongelmansa ja lisäksi hinnat nousevat ja markkinoilla vallitsee viidakon lait. Positiivista on, että töitä on tehtäväksi ja asiakkailta on paljon tarpeita.

Asiakasesittelyssämme on tänä vuonna Loimaan tehtaansa 50-vuotisjuhlia viettävä hieno yhtiö, Vallox Oy. Yhtiö on johtava toimija alallaan kotimaassa ja lisäksi merkittävä osa tuotannosta menee vientiin. Juuri tällaisia yhtiöitä täällä tarvitaan.

Lehden henkilöesittelyssä on tällä kertaa Salla Syrjäso. Hän tuli Darekoniin jo 1990-luvulla. Juttu kertoo minkälaisia olemme ja haluamme olla. Aina opitaan uutta, virheitä saa tehdä ja niistä opitaan. Salla on darekonilainen. Lukemisen arvoinen juttu.

Viime vuodenvaihteessa ostimme maalaaamon Klaukkalan tehtaan yhteyteen. Totesimme, että pystymme paremmin hallitsemaan pintakäsiteltävien ohutlevyosien valmistusprosessin tällä ratkaisulla ja siten palvelemaan asiakkaitamme paremmin. Tämän vuoden aikana maalaaamon toiminnot on integroitu Klaukkalan tehtaan toimintoihin. Tästäkin tarkemmin tässä lehdessä.

Nyt syyskuussa ostimme ruotsalaisen sopimusvalmistajan IHAAB Component Systems AB:n, johon kuuluvat myös SMD Production AB ja KELAB Systems AB. Yhtiöillä on hyvä asiakaskunta ja osaava henkilöstö. Ostetut yhtiöt sopivat erinomaisesti Darekonin kasvustrategiaan ja ne integroidaan osaksi Darekon-konsernia.

Lopuksi haluan vielä toivottaa hyvää syksyä ja kiittää kaikkia darekonilaisia panoksestaan, asiakkaitamme yhteistyöstä ja toimittajia, jotka ovat tehneet kaikkensa, jotta toiminnot pyörivät. Suurkiitokset!

Kai Orpo

”

Aina opitaan uutta, virheitä saa tehdä ja niistä opitaan.”

Muutoksia Darekonin organisaatiossa

Darekon on vahvistanut asiakaspalveluaan ja palkannut elokuussa kaksi uutta avainasiakaspäälliköä. Kesän aikana on myös Savonlinnan tehtaanjohtaja vaihtunut, kun Kimmo Tur-

tainen on siirtynyt toisen alan tehtäviin yhtiön ulkopuolelle ja Klaukkalan tehtaanjohtaja **Pekka Antikainen** on ottanut vastuulleen myös Savonlinnan tehtaan toiminnot. ■



Tero Suomalainen Darekonin avainasiakaspäälliköksi

Darekon on nimittänyt uudeksi avainasiakaspäälliköksi tietotekniikkainsinööri Tero Suomalaisen. Tero on tehnyt pisimmän työuransa, 16 vuotta, matkapuhelinten parissa Nokian palveluksessa Salossa. Sen jälkeen hän on työskennellyt mm. 8 vuotta Foxconnilla.

Turkulainen Tero on rauhallinen ja huumorintajuinen. Hän harrastaa monipuolisesti urheilua, sekä puuhastelee mökillä. Elokuun puolivälissä Darekonin palveluksessa aloittanut Tero tulee vastaamaan yhteyksistä erikseen nimettyjen asiakkaiden kanssa sekä osallistumaan uusasiakashankintaan.



Mauri Seppälä Darekonin avainasiakaspäälliköksi

Darekon on nimittänyt uudeksi avainasiakaspäälliköksi elektroniikkainsinööri Mauri Seppälän. Tekniska Läroverket i Helsingforsista valmistunut Mauri on toiminut 2000-luvun alusta lähtien elektroniikan ladontalinjojen ja niihin liittyvien laitteiden myynnissä ja asiakaspalvelussa Suomessa ja Baltiassa.

Mauri asuu omakotitalossa Pornaisissa vaimon- ja kahden koiran kanssa. Kolme aikuista lasta ja

ensimmäiset lastenlapset täydentävät perheen. Mauri on käytännönläheisesti asioihin suhtautuva, auttavainen ja hyvä kuuntelija. Vapaa-aika kuluu omakotitalon askareissa ja koirien kanssa lenkeillä. Elokuun lopulla Darekonin palveluksessa aloittanut Mauri tulee vastaamaan yhteyksistä erikseen nimettyjen asiakkaiden kanssa sekä osallistumaan uusasiakashankintaan.



Pekka Antikainen Darekonin Savonlinnan tehtaanjohtajaksi

Klaukkalan tehtaanjohtaja Pekka Antikainen otti heinäkuussa vastuulleen Savonlinnan tehtaan toiminnot. Pekka jatkaa myös Klaukkalan tehtaanjohtajana ja jakaa työaikansa puoliksi molempien tehtaiden kanssa. Pekan aikaisempia tehtäviä on järjestelty uudestaan siten, että työaika riittää molempien tehtaiden johtamiseen.

– Loppukesä on ollut hyvää ja mielenkiintoista aikaa tutustua Savonlinnan tehtaaseen ja sen osaavaan henkilökuntaan. Savonlinna on kaunis kaupunki ja lenkkimaastot ovat hyvät, toteaa Pekka, joka nyt asuu noin puolet ajastaan Savonlinnassa.

Paperittomalla tuotannolla sujuvuutta arkeen

Darekonin Haapaveden tehtaalla on viety läpi projekti, jossa kaikki tuotannon dokumentit on muutettu sähköiseen muotoon. Jokaisella työpisteellä on henkilökohtainen pääte, jolla työntekijä avaa työn, raportoi valmistuneet työvaiheet ja kirjaa käytetyn työajan. Käytössä on aina ajan tasalla olevat dokumentit kustakin työvaiheesta ja mahdolliset muutokset tulevat kaikkialle viiveettömästi.

Kolme päätavoitetta

Ensimmäinen tavoite oli parantaa valmistuksen tuottavuutta ja laatua. Kun tuotannossa ei ole paperitulosteita, ei myöskään ole tulosteiden vanhoja versioita. Tällä poistetaan niistä mahdollisesti aiheutuvat laatuongelmat tai linjaseisokit.

Toisena parannetaan työn mielekkyyttä, kehittämällä työmenetelmiä ja työkaluja. Työntekijä nä-



kee ruudultaan vuoroa odottavat työt ja voi itse- näisesti ottaa seuraavan työn käsittelyyn.

Kolmanneksi vähennetään tulostusjätettä ja tulostamisesta aiheutuvia kuluja. Tällä on merkitystä sekä ympäristön että talouden kannalta.

Sujuvuutta tuotantoon

– Otimme uuden järjestelmän käyttöön kesäkuun alussa ja kesän aikana projekti saatiin valmiiksi, kertoo Haapaveden tehtaanjohtaja **Antti Järviluoma**. – Järjestelmä on lähtenyt hyvin liikkeelle, vain jotakin pientä hienosäätöä enää tehdään.

– Järjestelmä on poistanut tarpeettoman tuplityön, kun erilaisia lomakkeita ja lappuja ei enää tarvitse täyttää ja kopioida. Järjestelmän käyttöönoton teki mahdolliseksi uusi ERP-järjestelmämme, jossa on selainpohjainen käyttöliittymä.

– Projekti on nyt päättynyt ja asetetut tavoitteet saavutettu. ■

Darekon on ostanut ruotsalaisen elektroniikan sopimusvalmistajan

Syyskuussa allekirjoitetulla sopimuksella on Darekon hankkinut Tukholmassa toimivan ruotsalaisen IHAAB Component Systems AB:n koko osakekannan. Yhtiön tytäryritykset SMD Production AB ja Kelab Systems AB kuuluvat kauppaan. Hankinta on osa Darekonin johdonmukaista laajentumis- ja kansainvälistymisstrategiaa.

SMD Production AB ja sen sisaryritys Kelab Systems AB tarjoavat asiakkailleen elektroniikan sopimusvalmistuksen koko arvoketjun alkaen protolaitteiden valmistuksesta ja piirilevyjen ladonnasta, päätyen tuotteiden loppukokoonpanoon, täydelliseen testaukseen ja asiakaspakkauksiin pakkaamiseen. Yhtiö on erikoistunut teollisuuselektroniikan ja lääketieteellisten laitteiden elektroniikan valmistamiseen.

Pitkäkestoinen hankintaprosessi

– Hankintaprosessin voi sanoa lähteneen liikkeelle joitakin vuosia sitten, kun teimme selvityksen Baltian, Skandinavian ja muun lähialueen yrityksistä, jotka voisivat täydentää toimintaamme, kertoo Darekon Oy:n toimitusjohtaja **Kai Orpo**. Neljä-viisi vuotta sitten olimme ensimmäisen kerran yhteydessä SMD Productionin kanssa.

– Yrityksen liikevaihto on noin neljä miljoonaa euroa, sen 25 työntekijää toimivat 1 000 neliömetrin tiloissa Tukholmassa ja asiakaskenttä on meille sopiva.

Hankinnan perusteeksi Orpo kertoo, että se on Darekonin valitsema reitti astua Ruotsin markkinoille. Yhtiön toiminta jatkuu entisellään ja aikaisempi omistaja ja toimitusjohtaja **Peter Strömgren** jatkaa toistaiseksi toimitusjohtajana.

Hankitun yhtiön toimintaa ja yhteistyötä Darekonin muiden tehtaiden kanssa tullaan kehittämään pitkäjänteisesti. Toisaalta yhtiön osaava henkilökunta tuo lisää osaamista ja paikallistuntemusta Darekonin organisaatioon. Darekonin suuremmat resurssit ja



vakavaraisuus antavat hankitulle yritykselle myös entistä paremmat edellytykset kasvaa ja vahvistaa asemaansa Ruotsin markkinoilla.

– Ruotsin markkinat ovat meille mielenkiintoiset, jatkaa Orpo. – Hankinnan kautta meidän tietomme Ruotsin markkinoista paranee ja opimme lisää esimerkiksi paikallisesta toimittajakentästä. Uskomme toimialaan ja haluamme mennä eteenpäin. Tämä hankinta tukee erinomaisesti pitkän tähtäimen kasvustrategiaamme.

Pitkät perinteet alalta

Toiminnan juuret yltävät aina 1970-luvun alkuvuosiin, jolloin K E Levin Styrsystem AB kehitti ja valmisti elektroniikkalaitteita. Yhtiöllä oli myös omia tuotteita, kuten vaihevalvontareleitä, moottorinsuojakytkimiä ja kallistuskulma-antureita. Yhtiö on myös toimittanut yli 90% Ruotsin markkinoiden epäkeskopuristimien valvontajärjestelmistä

ja toimittaa niihin edelleen varaosia. Yritysostojen ja sulautumisten kautta on vuosien kuluessa muodostunut nykyinen SMD Production AB.

Yhtiöllä on nykyaikainen konekanta ja hyvä valmius toimittaa vaativia elektroniikkalaitteita. Käytössä on pintaliitos- ja läpiladonta ja yhtiö tarjoaa myös levyjen korjausta ja muutostöitä. Tuotantosarjat ovat tyypillisesti suhteellisen pieniä, mutta palveluvalikoima kattava ja palvelu joustavaa.

Käytössä on ISO Class 7 -puhdastila, yhtiö valmistaa kaapelisarjoja ja vaikeisiin olosuhteisiin menevät tuotteet voidaan valaa kaksikomponenttiekoksiin. Yhtiö tarjoaa myös elektroniikan tutkimus- ja tuotekehityspalveluita asiakkailleen. Loppukokoonpano ja asiakastoimituksiin valmiiden kokonaisuuksien tuottaminen kuuluu palveluvalikoimaan.

Yhtiöllä on sertifioitu ISO 9001 -laatu-järjestelmä, ISO 13485 -sertifiointi lääketieteen laitteiden valmistukseen sekä ISO 14001 -ympäristöjärjestelmän sertifiointi. ■



Valloxin tuotannossa LEAN on jatkuva prosessi ja tapa tehdä asioita paremmin – ergonomisemmin – järkevämmiin – tehokkaammin. Tehdas on siisti, viihtyisä ja toimiva.

VAHVA TILAUSKANTA SIIVITTÄÄ DAREKONIN JA VALLOXIN
NOPEASTI KEHITTÄNYTTÄ YHTEISTYÖTÄ

VALLOX ON ASUNTOILMANVAIHDON MARKKINAJOHTAJA

Vallox Oy juhlii Loimaan tehtaan 50-vuotista taivalta. Vuonna 2014 alkanut Valloxin ja Darekonin yhteistyö on syventynyt vain muutamassa vuodessa niin, että Darekon on Valloxin elektroniikkaosien tärkein toimittaja ja Vallox on kohonnut Darekonin kymmenen suurimman asiakkaan joukkoon.

Hyvä ilmanvaihto on talon paras henkivakuutus. Se vaikuttaa rakennuksen kuntoon ja koko elinikään. Vielä suurempi merkitys on ilmanvaihdon vaikutuksella asumismukavuuteen ja asukkaiden terveyteen. Vallox on panostanut erityisesti ilmanvaihtolaitteiden energiatehokkuuteen, koska ilmanvaihdon tulee olla aina toiminnassa. Valloxin järjestelmät toimivat luotettavasti kaikkina vuodenaikoina, kaikissa ilmasto-olosuhteissa.

Valloxin pitkä historia lyhyesti

Valloxin historia ulottuu vielä paljon kauemaksi kuin 50 vuotta, aina vuoteen 1945, jolloin Valtion metallitehtaiden – sittemmin

Valmet – Tampereen tehtaalla alettiin valmistaa ilmanvaihtolaitteita sotakorvauksena. Parikymmentä vuotta myöhemmin valmistus siirrettiin Pansioon ja Loimaan tehdas aloitti toimintansa vuonna 1971.

Vallox Oy syntyi vuonna 1987, jolloin Valmet luopui ilmanvaihtoalasta ja myi sen MBO-kaupalla toimivalle johdolle. Aluksi omistajia oli neljä, hiukan myöhemmin kolme. Vuosituhannen vaihteen jälkeen yhtiön osake-enemmistö myytiin vuonna 2002 saksalaiselle perheyhtiölle TOP AIR AG:lle.

Vallox toimii pääasiassa asumisen ilmanvaihdon parissa, mutta on tänä vuonna laajentanut tuotemallistoaan tuoden markkinoille myös toimi- ja liiketiloihin sekä julkisiin

rakennuksiin sopivat kompaktit ilmankäsittelykoneet. Valloxin liikevaihto on lähes 40 miljoonaa euroa ja yhtiön palveluksessa on noin 150 henkilöä.

Valloxin myynnistä noin puolet tulee viennistä, päämarkkina-alueena Saksa, jossa Valloxin valmistamilla tuotteilla on vahva markkina-asema, ja sen ohella esimerkiksi Baltian maat, Tanska ja Venäjä.

Asuntorakentaminen pitää tilauskirjat täynnä

– Juuri nyt tilauskantamme on lennossa, kertoo Vallox Oy:n osto- ja laatupäällikkö **Sari Ponkala**. – Asuntorakentaminen Suomessa ja maailmalla on hyvässä kasvussa, mikä näkyy suoraan meidän tilauskannassamme.



”

Darekonin sisäiset laatuvaatimukset ovat monesti vielä korkeammat kuin meillä.”

Korona-aikana ilmanvaihdon merkitys on korostunut, kun liiketilojen työntekijät ja asiakkaat halutaan pitää terveenä. Meille on myös tärkeää, että asiakkaamme saavat tilaamansa tuotteet nopeasti ilman turhia viiveitä. Tästä syystä meillä onkin juuri rakenteilla 2 000 neliömetrin laajennus entisten 13 000 neliömetrin jatkoksi.

- Suomessa markkinaosuutemme asumisen ilmanvaihdossa on yli puolet, joten sitä on hyvin vaikeaa kasvattaa. Euroopassa tilanne on toinen monestakin syystä. Ilmanvaihto on perinteisesti hoidettu raottamalla ikkuna, eikä varsinaiselle lämmön talteenotolle ole välttämättä samantilaista tarvetta kuin meillä Suomessa. Rakennusten ilmanvaihtoon liittyvissä vaatimuksissa on myös jonkin verran kansallisia eroja. Meidän ilmanvaihtokoneemme ovat tunnetusti parhaita talviolosuhteisiin ja koneiden automatiikka ja anturointi ovat alan kärkeä.

- Hallinta on tehty mahdollisimman helpoksi ja kone tunnistaa itse tarvittavat säädöt. Tekninen tukemme on todella hyvä ja puhelimeen vastaavat ihmiset tuntevat tuotteiden ”henkimaailman”. Kokonaisuudessaan tuotteet ovat käyttäjäystävällisiä ja korkealaatuisia. Laadun takeena on se, että jokainen kone testataan toiminnallisesti ennen toimittamista asiakkaalle.

Energiansäästöä, automaatiota ja puhtautta

Ilmanvaihtolaitteiden suunnittelu on Ponkalan mukaan kiinnitetty

erityistä huomiota energiatehokkuuteen. Laitteet säästävät elinkaarensa aikana enemmän energiaa kuin valmistus kuluttaa, verrattuna tilanteeseen, jossa ei ole koneellista ilmanvaihtoa tai on vain poistoilmanvaihto. Nykyisissä tiiviiksi rakennetuissa taloissa asumisen kosteus poistuu hallitusti, eikä tiivisty aiheuttamaan ongelmia. Suomessa lämmön talteenotolla on luonnollisesti suuri merkitys.

Laitteilla on Avainlippu-merkki, eli tuotteiden kotimaisuusaste on yli 50 prosenttia. Eurofins-sertifioinneilla osoitetaan tuotteiden toimivuus sertifiointiperusteiden mukaisesti. Saksassa hyödynnetään vastaavasti DIBt- (Deutsches Institut für Bautechnik) ja Passivhaus-sertifiointeja. Valloxilla on sertifioitu ISO 9001 -laatujärjestelmä, ja ISO 14001 -ympäristöjärjestelmän sertifiointi.

Uudemmat laitteet saadaan liitettyä pilvipalveluun, jolloin niiden hallinta voi tapahtua kokonaan tietokoneella tai mobiililaitteella. Fyysinen ohjauspaneeli on silloin vain teknisessä tilassa, tai sitä ei tarvita välttämättä lainkaan. Pitkälle viedyn automatisoinnin ansiosta ohjaamista tarvitaan hyvin harvoin. Nykyisin on selvä suositus, että ilmanvaihtolaitte on aina toiminnassa ja sisäänrakennettu hiilidioksidianturi (CO₂) huolehtii, että ilmanvaihto on aina oikealla teholla.

Mainitsemisen arvoista on myös laitteiden hyvä ilmansuodatus, eli sille ei tule pölyä. Vientimarkkinoil-

la suodatusta usein painotetaan ja myös Suomessa varsinkin siitepölyallergiset arvostavat sitä. Suurissa kaupungeissa ongelmana on myös liikenteen tuottama pöly ja ilmanvaihtolaitteen ansiosta ikkunaa ei tarvitse avata, kuten Keski-Euroopassa perinteisesti on ollut tapana.

Vahva panostus tuotekehitykseen

- Meillä on hyvin vahva panostus tuotekehitykseen, jatkaa Ponkala. - Noin viidesosa kaikista toimihenkilöstämme työskentelee tuotekehityksen parissa. Tuotekehityksessä mietitään aina kehityksen isoa kuvaa ja tiekarttaa, minkälaisia tuotteita on tuotava markkinoille, milloin ja mitä ne korvaavat. Tuotteiden ylläpitoprosessissa mietitään jatkuvasti parannuksia, joista osa voidaan tehdä olemassa oleviin laitteisiin ja osa seuraaviin kehitysversioihin - tätä harkitaan aina kehitettäessä.

- Asiakkaita kuunnellaan tarkasti ja esimerkiksi rakennusliikkeet ovat tärkeässä roolissa, samoin ulkomaiset asiakkaat. Monesti on säätämistä, että kaikki toiveet saadaan täytettyä. Toisaalta liian monia variaatioita ei ole hyvä tehdä.

- Meillä on omat kylmä- ja äänilaboratoriot, mikä on vahva kilpailuetu. Aikaisemmin testaukseen piti aina varata aika ulkopuolisesta laboratorios- ta, nyt se on omissa käsissä. Saamme kehitysversiot testattua entistä paremmin ja valmiit tuotteet nopeammin markkinoille.

Darekonista tullut tärkeä toimittaja

Elektroniikan rooli on keskeinen tämän päivän ilmastointilaitteissa, joissa on paljon prosessoreita, antureita ja älyä.

Darekonin myyntijohtaja **Petri Ket- tunen** oli entuudestaan tuttu Valloxille, joten yhteistyön aloittaminen Darekonin ja tutun henkilön kanssa oli helppoa. Yhteistyö käynnistyi aluksi varovaisesti, mutta sai hyvin nopeasti tuulta siipiensä alle. Ensimmäisen yhteistyövuoden laskutus oli vaatimattomasti 6 000 euroa, mutta seuraavana vuonna kaupanteko lähti tosissaan liikkeelle. Viime vuonna kauppaa tehtiin jo reilusti seitsemännumeroisella euromäärällä.

Saija Lentonen hoitaa ”supermarkettia”, josta toimitetaan tuotteiden materiaalit kokoonpanolinjalle oikeaan aikaan ja oikeaan paikkaan.



- Ensimmäinen kaupparamme oli 300 kappaletta liitinkorttia, jossa on kuusi RJ-liitintä. Hinta oli sellainen, että muistan sen vieläkin seitsemän vuoden jälkeen, vitsailee Ponkala.

Sitten yhteisymmärrys myös hinnoittelusta on ilmeisesti ollut hyvä, koska Darekon valmistaa Valloxille vuositasolla kymmeniä tuhansia tuotteita. Kaikkiin ilmanvaihtolaitteisiin tehdään prosessorikortit - ohjelmistot valmiiksi ladattuina ja laitteet toiminnallisesti testattuina. Darekon on rakentanut Valloxin tuotteita varten paljon testausympäristöä ja prosessorikorttien testausdata otetaan yksilöllisesti talteen.

Muita valmistettavia tuotteita ovat esimerkiksi ohjaimet, CO₂-anturit sekä sähkökokoonpanot. Ohjaimet Darekon toimittaa Valloxille valmiiksi myyntipakkauksiin pakattuina. Niihin ei Valloxilla enää kosketa, vaan Darekonin toimitukseen luotetaan ja ohjaimet lähtevät sellaisenaan asiakkaille. Kaikki toimitukset Valloxille tapahtuvat Darekonin Klaukkalan logistiikkakeskuksesta.

Ketterä ja korkealaatuinen kumppanuus

- Vallox on meille monella tavalla hyvä ja tärkeä asiakas, sanoo Kettunen. - Volyyymi on sinänsä tietysti yksi asia, koska Vallox on meillä tuotteet valmistavan tehtaan kolmanneksi suurin asiakas. Tuotannon sarjakoot ovat meille sopivia ja tuotteiden tar-

ve on varsin säännöllinen ja vakaa. Se tekee suunnittelusta ja ennakkoinnista helpompaa.

- Yhteistyön luottamuksellisuudesta kertoo se, että yhteyttä pidetään monella tasolla. Esimerkiksi Valloxin tuotekehitys keskustelee meidän testaus-suunnittelijoidemme kanssa. Lähes kaikkien tuotteiden kohdalla on myös sovittu puskureista, joten pystymme toimittamaan tavaraa vähän yllättävämpiinkin tarpeisiin.

Myös Ponkala on tyytyväinen yhteistyön toimivuuteen: - Darekon on nykyisin meille elektroniikan päätoimittaja. Muitakin toimittajia on rinnalla riskienhallinnan vuoksi - emme voi keskittää aivan kaikkea yhdelle toimittajalle. Darekon on tullut hyvin tärkeäksi ennen muuta yhteistyön sujuvuuden ansiosta.

- Darekon on ketterä ja sopivan kokoinen omataksen riittävästi ostovoimaa. Pienetkin pyynnöt hoituvat joustavasti - 10-20 kappaleen testisarjojen toimitus ei ole ollut ongelma. Darekon on pelastanut meidät vuosien varrella monesta pulasta.

- Darekonin toimitusvarmuus on hyvä, yhteistyö toimii monella rintamalla ja voimme luottaa tuotteiden laatuun. Darekonin sisäiset laatuvaatimukset ovat monesti vielä korkeammat kuin meillä. Yleisesti ottaen kaikki on sujunut todella hyvin. Toki aina tulee eteen pienempiä ja suurempia haasteita, mutta aina ne on yhteistyöllä saatu hoidettua kuntoon.

Uskon, että yhteistyömme tulee jatkumaan ja kehittymään myös tulevaisuudessa.

Entistä kattavampia kokonaisuuksia

Valloxin tulevaisuuden suunnitelmat pitävät Ponkalan mukaan sisällään entistä laajempia kokonaisuuksia, pidemmälle vietyä automaatiota ja uusien markkinoiden hakemista. Automaation osalta Vallox on kulkenut jo pitkään kehityksen eturintamassa ja vaatimusten kasvun myötä tämä antaa vahvaa pohjaa tulevaisuuteen.

- Meillä on tehty monia innovaatioita, joista osa on ollut jopa aikaansa edellä, arvioi Ponkala. - Tärkeintä on keskittyä oleelliseen ja tehdä se hyvin.

Elektroniikan vaatimuksista Ponkala pitää tärkeimpänä testattavuutta ja luotettavuutta. Testaamisen vaatimukset ovat kasvussa ja sopimusvalmistajalta halutaan jatkossa entistä suurempia ja valmiimpia kokonaisuuksia. Myös ilmastotavoitteet ohjaavat tulevaisuuden ratkaisuja. Tuotteiden elinkaaren aikaiset hiilidioksidipäästöt on huomioitava ja minimoitava.

Lämmön talteenotossa ennen muuta rakennusmääräykset ohjaavat toimintaa, koska ilmanvaihdon puhtaus on tietyt minimimäärät, joita pitää toteuttaa. Ilmanvaihdon puhtaudessa Suomi on edelläkävijä ja tämä yhdessä kokonaisuuden hyvän hallinnan kanssa antaa paljon mahdollisuuksia laajentaa viennimarkkinoita. ■



Sari Ponkala ja Petri Kettunen tarkastelevat ilmanvaihtolaitteen prosessorikorttia sekä ohjainpaneelia, jonka Darekon toimittaa Valloxille dokumentteineen valmiiksi myyntipakkauksessa.

Sähkön rooli maailman energiajärjestelmässä tulee kasvamaan voimakkaasti, kun keinoja ilmastomuutoksen hillintään etsitään. Tämä kehitys tarjoaa valtavia haasteita ja mahdollisuuksia suomalaiselle tuotekehitykselle, insinööriosaiselle ja koko sähkö- ja elektroniikka-alan teollisuudelle.

SÄHKÖISTYMINEN ON AVAIN KESTÄVÄÄN KEHITYKSEEN

Ilmastomuutos on yksi suurimmista ihmiskunnan tulevaisuutta uhkaavista riskitekijöistä. Lämpeneminen aiheuttaa lämpimien alueiden aavikoitumista, äärimmäisiä sääilmiöitä – niin äärimmäisiä helteitä ja kuivuutta kuin rankkasateita ja hirmumyrskyjä – viljelykasvien kasvuolosuhteiden rajuja muutoksia, sekä merenpinnan nousua. Ilmastomuutoksen suurin aiheuttaja on ilmakehän hiilidioksidin (CO_2) lisääntyminen, joka aiheuttaa kasvihuoneilmiön. CO_2 -päästöjen vähentämiselle on asetettu maailmassa kunnianhimoiset tavoitteet.

Maailma toimii fossiilisilla

Fossiiliset polttoaineet dominoivat maailman energiantuotantoa, mutta siirtyminen päästöttömiin energianlähteisiin on välttämätöntä. Biopolttoaineita lukuun ottamatta lähes kaikki päästötön energia tuotetaan sähköinä, jonka rooli tulee kasvamaan huomasti tulevina vuosikymmeninä.

Maailman kuluttamasta energiasta yli 80% tuotetaan fossiilisilla polttoaineilla, ennen muuta öljyllä, kivihiilellä ja maakaasulla – näistä suurimpana öljy, yli 30%:n osuudella. Sähkön osuus kokonaisuudesta on alle 20%, mutta se kasvaa todennäköisesti voimakkaasti. Sähköstä toki lähes 40% tuotetaan kivihiilellä, mutta uusiutuvien osuus on ilahduttavasti jo lähes 30%.

Teollisuus kuluttaa noin puolet maailman kaikesta energiasta ja lämmön osuus tästä on noin 75%. Lämpöä tarvitaan myös kiinteistöjen ja asuntojen lämmitykseen. Lämmityksen osuus maailman koko energiankulutuksesta on noin puolet ja se tuottaa noin 40% maail-

man CO_2 -päästöistä. Liikenteen osuus energiankulutuksesta on noin neljännes ja liikenne toimii lähes kokonaan öljyllä.

Ydinvoiman osuus maailman energiantuotannosta on 5%, biopolttoaineiden lähes 10%, vesivoiman 2,5% ja muiden uusiutuvien runsaat 2%.

Tutkija näkee mahdollisuuksia

Aalto-yliopiston teknillisen fysiikan professori **Peter Lund** on tunnettu uusiutuvien energialähteiden tutkija ja puolestapuhuja. Hänen näkemyksensä mukaan uusiutuvan sähkön merkitys ilmaston lämpenemisen selittäjänä on oleellinen.

– Energian hinta on keskeinen ohjaava tekijä tulevaisuuden energiaratkaisuissa, toteaa Lund. – Uusiutuvassa energiassa on vahvuutena, että bioenergiaa lukuun ottamatta käytännössä kaikkien muiden uusiutuvien energianlähteiden polttoaine on ilmaista. Tuuli ja aurinko ovat tarjolla kaikkien käyttöön maksutta. Tarvitaan vain investointi niitä hyödyntäviin laitteisiin. Fossiilisilla polttoaineilla on aina hinta ja sen lisäksi tarvitaan laiteinvestoinnit.

– Tuulisähkö on Suomessa tällä hetkellä halvin tapa tuottaa uutta sähköä. Sen tuotantokustannus on noin 30 euroa megawattituntia kohden (€/MWh). Aurinkovyöhykkeellä, esimerkiksi Persianlahdella, on aurinkosähkön hinta jopa alle 10 €/MWh ja meilläkin aurinkosähkö on monessa sovelluksessa kilpailukykyinen erityisesti kevään ja syksyn välillä.

Lundin mukaan tuuli- ja aurinkosähkön osuus sähkön kokonaisuutannosta on tällä hetkellä lähes 10%, mutta IEA:n (International Energy Agency) uusimman skenaarion mukaan osuus voi olla jopa

70% vuonna 2050. Volyymi kasvaa noin kymmenkertaiseksi.

Sähkön erilaiset ratkaisut

Sähköntuotannon hajautuminen hyvinkin pieniin yksiköihin on yksi tulevaisuuden skenaarioita leimaava tekijä. Tuulivoimaloita sijoitetaan ympäri maailmaa sopiville tuulisille alueille ja myös avomerelle ja rannikkovesistöille. Auringon kohdalla hajautuminen on vieläkin suurempaa.

- Sähkö on kätevä energian siirtäjä ja helppokäyttöinen energianlähde - sen tuottamiseen tulee liittymään paljon uusia innovaatioita, sanoo Lund. - Kuluttajan rooli tulee muuttumaan varsinkin aurinkoenergian kohdalla, kun kuluttajasta voi tulla myös tuottaja. Tämä luo uusia tarpeita tuotannon poolaamiseen, kaupankäyntiin ja varastointiin. Esimerkiksi Saksassa on jo nyt yli 2 miljoonaa aurinkosähköjärjestelmää, jotka tuottavat sähköä valtakunnanverkkoon.

- Liikenteessä - erityisesti henkilöautoliikenteessä - sähköllä tulee olemaan keskeinen rooli. Henkilöautojen osalta on jo paljon toimivia toteutuksia. Raskas pitkän matkan liikenne on vielä kysymysmerkki, siellä tullaan toimimaan pidempään biopolttoaineilla ja ehkä vedyllä ja polttokennoilla.

- Vety on helpoin synteettinen polttoaine ja sitä voidaan tehdä sähköllä vesielektrolyysin kautta noin 75% hyötysuhteella. Varastointi on vähän hankalaa, mutta mahdollista ainakin ammattikäytössä, tuskin niinkään kuluttajapuolella. Vety voidaan varastoida nestemäisenä hyvin kylmässä tai 700-1 000 baarin paineessa kaasuna komposiittipulloissa.

Sähkön varastointi isossa mittakaavassa on vielä suhteellisen vaikeaa ja kallista, pois lukien vesivoima, jolla on omat haasteensa, mutta energiaa voidaan varastoida hyvinkin helposti lämpönä. Toisaalta pienen mittakaavan sähkövarastot saattavat yleistyä hyvinkin voimakkaasti, kun sähköautoista vapautuu tulevaisuudessa "toisen elinkaaren" akkuja. Auton akku uusitaan, kun sen kapasiteetti on laskenut noin 70-80%:iin alkuperäisestä. Tällainen akku toimii vielä pitkään vaikkapa omakotitalon tai jakelusähköverkon sähkövarastona.

Synteettiset polttoaineet ja teollisuus

Vety on Lundin mukaan keskeinen väliaine sähkön hyödyntämisessä polt-

toaineina ja teollisuudessa. Vedystä ja hiilidioksidista saadaan Sabatier-prosessilla synteettistä biokaasua eli metaania, CH_4 , joka on yhtä kuin maakaasua. Eri katalyyttien avulla voidaan tuottaa erilaisia alkoholeja ja muita hiilipohjaisia yhdisteitä. Hiili näihin yhdisteisiin saadaan hiilidioksidista, joka voidaan pyydystää vaikka sellutehtaan piipun päästä tai suoraan ilmakehästä.

- Metaanin kanssa on oltava tarkkana, koska se on lähes sata kertaa tehokkaampi kasvihuonekaasu kuin CO_2 , muistuttaa Lund. - Se toki säilyy ilmakehässä vain noin 12 vuotta. Länsimaisissa vuodot ovat kuitenkin hyvin vähäisiä ja sähkömetaani on sikäli helppo polttoaine, että valmis infrastruktuuri on olemassa.

- Toinen mahdollisuus on metanoli, CH_3OH , joka pysyy huoneenlämmössä nesteenä. Se on myrkyllistä - sitä ei saa juoda - ja valmistus onnistuu usealla eri tavalla, esimerkiksi vesikaasusta, joka sisältää vetyä ja hääkää. Hiilidioksidista ja vedystä voidaan valmistaa monimutkaisia ketjuja, vaikka melkein dieselä. Onko tämä sitten tarpeellista - aika pitkälle pärjätään yksinkertaisilakin ratkaisuilla.

Vedyn hyödyntämisestä teollisuudessa mainitsee Lund esimerkkinä SSAB:n terästehtaan, jossa on jo valmistettu joitakin kymmeniä tonneja terästä vetypelkistuksen avulla. Perinteisesti pelkistys on tapahtunut hiilellä ja SSAB kuuluu toistaiseksi sekä Suomen että Ruotsin suurimpiin CO_2 -päästöjen tuottajiin.

Lämmityksessä - ja entistä enemmän myös jäähdytyksessä - käytetään sähköä pyörittämään lämpöpumppuja sekä teollisuudessa että asumisessa. Lämpöpumput tulevat Lundin arvion mukaan yleistymään entisestään, koska niiden avulla on mahdollista hyödyntää erilaisia hukkalämpöjä ja muuta ilmaisenergiaa erittäin tehokkaasti. Yksi osa sähköä tuottaa parhaimmillaan 3-5 osaa lämpöenergiaa.

Suomen mahdollisuudet osaamisessa

- Aasia tuottaa tällä hetkellä 60% maailman päästöistä, Eurooppa 9% ja määrä vähenee koko ajan, jatkaa professori Lund. - Vaikka tekisimme täällä mitä, ei sillä ole kovin suurta vaikutusta kokonaisuuteen. Epätoivoon ei sil-

ti kannata vaipua, koska osaamisella voimme vaikuttaa asioihin paljon koamme enemmän.

- Suomessa on korkea sähköteknikan osaaminen - jo Strömbergin peruja 1800-luvun lopulta. Sähköteknikan ja elektroniikan ekosysteemillä on meillä vahva pohja pieniä ja suuria yrityksiä. Tämä osaaminen kannattaisi nyt valjastaa kansalliseksi strategiaksi - kehittää osaamisklusteri, jonka osaaminen, kehittäminen, rahoitus ja markkinointi hiotaan huippuunsa.

- Suomalaiset aliarvioivat osaamistaan! Leikkisästi voisi sanoa, että pukeudumme jurttikaapuun ja ripottelemmme tuhkaa päällemme. Mahdollisuuksia on paljon. Energiajärjestelmässä on ja tulee paljon haasteita, jotka pitää ratkaista. Esimerkiksi sähköistyksen resilienssi ja luotettavuus on meillä aina hallittu ja se pitäisi nyt vain osata tuotteistaa osana isoa globaalia energiamuutosta.

Energia-ala tarjoaa Lundin mielestä jo nyt paljon uusia liiketoimintamahdollisuuksia läpi koko arvoketjun - teknologian tuottajista käyttäjiin. Miten integroida aurinko ja tuuli suuressa mittakaavassa, miten hyödyntää tekoälyä, massadataa ja hallita energiakokonaisuutta? Tähän kaikkeen tarvitaan paljon teknologiaa ja kovaa osaamista.

- Energiajärjestelmä on kuin sinfoniaorkesteri, joka pitää saada soimaan harmonisesti, vertaa Lund. - Sama koskee sähköä. Jos ei ole älyä ja hallintaa, on tuloksena vain kakofoniaa. Sähkö- ja elektroniikkateollisuudella sekä IT:llä on tärkeä rooli harmonian ylläpitämiseksi energiamuutoksessa. ■



Peter Lund on teknillisen fysiikan professori, joka tutkii tulevaisuuden energiakysymyksiä. Hän on erityisen kiinnostunut monitieteellisistä näkökulmista energiaan. Lund toimii ahkerasti kansainvälisillä foorumeilla ja hänellä on lukuisia luottamustehtäviä. Hän on Suomen ilmastopaneelin jäsen.

”Energiajärjestelmä on kuin sinfoniaorkesteri, joka pitää saada soimaan harmonisesti.”



Anssi Pinola on kolmannen polven maalari, jolle eri maalausmenetelmät ja kaikki maalaamon materiaalit ja laitteet ovat tuttuakin tutumpia.

DAREKON ON NYT MYÖS PINTAKÄSITTELYLAITOS

MAALAAMO TÄYDENTÄÄ KOKONAISPALVELUA

Darekon on ostanut samassa kiinteistössä Darekon Oy:n Klaukkalan tehtaan kanssa toimivan maalaamon liiketoiminnan. Darekon on käyttänyt maalaamon palveluita jo entuudestaan varsin laajasti. Nyt tehty liiketoimintakauppa antaa mahdollisuuden kehittää maalaamon toimintaa edelleen ja nostaa Darekonin omavaraisuutta tuotteiden pintakäsittelyssä.

Klaukkalan kiinteistössä on tehty pintakäsittelyä jo pitkään – paljon ennen kuin Darekon osti ohutlevytehtaan liiketoiminnan Mecanovalta vuonna 2009. Jo 1990-luvun alkupuolelta toimineen maalaamon viimeisin omistaja oli useiden vuosien ajan tamperelainen IdeaPaint Oy, jolta Darekon osti liiketoiminnan. Maalaamo tarjoaa palveluitaan edelleen myös ulkopuolisille asiakkaille.

Kolmannen polven maalari

Klaukkalan maalaamon vetäjänä ja osakkaana on vuodesta 2014 lähtien toiminut **Anssi Pinola**, jolla



Maalaamon
hankinta
tuo uutta
sujuvuutta
ohutlevy-
tuotantoon.”

on pitkä tausta alallaan. Hän jatkaa eläkkeelle jääneen edellisen vetäjän, **Martti Kukkonen** työtä.

– Isä ja pappa työskentelivät 1960-luvulla Amerikassa ja opettelivat siellä automaalauksen, kertoo Pinola. – He muuttivat 1970-luvun alussa takaisin Suomeen ja perustivat oman automaalaamon. Isä pyöritti automaalaamoa parikymmentä vuotta ja siirtyi sitten jauhemaalaaamon vetäjäksi Sieviin. Siellä minä olen aloittanut maalarinurani 15-vuotiaana ja työskennellyt useita jaksoja.

– Vuonna 2007 ryhdyin työskentelemään asentajana yrityksessä, joka valmisti maalauslinjoja. Tehtävä käsitti linjojen asentamista ja huoltamista.





Maalari Reido Pohla maalaa koteloita maalauksijigissä.



Jigissä maalatussa kotelossa ei ole lainkaan maalia sisäpuolella.



Maalaamotyöntekijä Mari Silvennoinen poistaa suojaus-teippejä valmiista kappaleista.



Reido Pohla täyttää kuljetustelinettä uuniin menevillä maalatuilla keloilla.

Sitten siirryin maalaamo Lainisalolle rakentamaan uutta maalauslinjaa. Siellä tein erilaisia asennuksia ja kaikenlaista maalaushommaa – koko ikäni olen tehnyt maalaamiseen liittyviä asioita.

Monipuolista esikäsittelyä

Klaukkalan pintakäsittelylaitoksen palveluvalikoima on kattava ja käsittää erilaiset esikäsittelyvaiheet, jauhemaalauksen ja märkemaalauksen. Myös raepuhallus erilaisilla materiaaleilla kuuluu valikoimaan.

Pesulinjalla tehdään käytännössä kaikkien maaltavien kappaleiden esikäsittely. Kappaleista pestään pois lika ja öljy, maalin tarttumisen varmistamiseksi. Pesulinja on useimmissa maalaamoissa samaa linjaa maalauslinjan kanssa, mutta Klaukkalassa erillinen. Tämä parantaa joustavuutta, kun esimerkiksi suorat levyt pestään ennen ohutlevytehtaan puolella tapahtuvaa särmäämistä ja hitsaamista.

Mekaanisen valmistuksen jälkeen kappaleet luonnollisesti pestään uudelleen ennen maalaamista. Usein kappaleisiin tehdään myös suojaus, koska esimerkiksi kierteet ja maadoituskohdat halutaan pitää vapaina maalista.

Monessa tapauksessa suojaaminen tapahtuu teippaamalla, mutta koska teippaaminen on hidasta, hiukankin suuremmissa sarjoissa käytetään jigejä, jotka suojaavat maalittomaksi jäävät alueet ja nopeuttavat tuotantoa merkittävästi. Maalaamon henkilöt ovat kehittäneet useita hyvinkin innovatiivisia jigejä. Joskus maaliton alue voidaan puhdistaa maalista myös imurilla tai puhalluksella, jolla jauhemaalaa poistetaan halutusta kohdasta ennen kappaleen uunitusta.

Enimmäkseen jauhemaalausta

Pinolan mukaan jauhemaalauksessa voidaan käyttää esimerkiksi epoksia, polyesteriä tai muita pinnoitteita käyttötarkoituksen mukaan. Jauhemaalausta käytetään erityisesti metallikappaleiden maalauksessa, mutta myös muita materiaaleja voidaan maalata jauheella. Ulkokäyttöön tulevat kappaleet käsitellään ja maalataan eri tavalla kuin lämpimiin sisätiloihin tulevat.

Yleensä yksi maalikerros riittää, mutta tarvittaessa on mahdollista käyttää erillistä pohja- ja pinta-maalia. Mitä haastavammat olosuhteet, sitä suurempi maalin kalvonpaksuus. Oikeiden materiaalien ja menetelmien valinta on keskeinen osa maalaamon ammattitaitoa.

Jauhemaalauksessa hienorakeinen jauhe ruiskutetaan kappaleen pintaan maalauskammiossa, jossa ruisku ja maalattava kappale ovat vastakkaisissa staattisen sähköön potentiaaleissa. Staattisen sähköön avulla jauhe saadaan tarttumaan hyvin kappaleen pintaan. Ruiskutuksen jälkeen kappale siirtyy kuljetinradalla tai telineessä uuniin, missä jauhe sulaa ja kiinnittyy lopullisesti kappaleen pintaan. Uunin lämpötila on tyypillisesti 180–200°C ja kappale viipyy uunissa 10–20 minuuttia. Uunituksen jälkeen kappale tarkastetaan, jäähtyy ja on heti valmis käyttöön.

Klaukkalassa tehdään myös märkämaalausta, jossa yksi suuri maalattava tuoteryhmä ovat betonituotteet. Märkämaalauksessa on suurempi kirjo vaihtoehtoja kuin jauhe- maalauksessa, maalikerroksia on yleensä useampia ja materiaalivaihtoehtoja on paljon.

Sujuvuutta omalla maalaamolla

– Maalaamon hankinta tuo uutta sujuvuutta ohutlevytuotantomme ja helpottaa logistiikkaa, kertoo Klaukkalan tehtaanojohtaja **Pekka Antikainen**. – Aikaisemmin tämä maalaamo käsitteli noin kolmanneksen maalattavista tuotteistamme ja osuutemme heidän tuotannostaan oli suuruusluokkaa 40 prosenttia. Nyt määrä on jo selvästi lisääntynyt siitä ja osuus kasvaa edelleen.

– Heti hankinnan jälkeen on maalaamon henkilökuntaa vahvistettu ja tarvetta lisähenkilöille on edelleen. Maalaamo on myös siirtymässä kahteen työvuoroon aikaisemman yhden sijasta.

Oma maalaamo parantaa Antikaisen mukaan ohutlevytuotannon joustavuutta monella tavalla. Erillisten pesu- ja maalausratojen ansiosta eri työvaiheet eivät ole suoraan sidoksissa toisiinsa ja esimerkiksi käsiteltävien levyjen pesu ennen särmäämistä ja hitsaamista on joustavaa.

Kuljetusmatka ohutlevytehtaan ja maalaamon välillä on vain kymmeniä metrejä, joten logistiikka on äärimmäisen yksinkertaista. Tämä nopeuttaa toimituksia oleellisesti ja pienempiä töitä voidaan ottaa sisälle tarvittaessa hyvinkin lyhyellä varoitusajalla.

Laatua ja jatkuvaa kehitystä

– Maalaaminen on usein ”välttämätön paha”, mutta oikealla pinnoitteella annetaan tuotteelle merkittävää lisäarvoa, alleviivaa Pinola pintakäsittelyn merkitystä. – Monilla erikoispinnoitteilla voi olla oleellinen merkitys tuotteen toiminnalle. Tällaisia voivat olla esimerkiksi lämmönhallintaan tai pinnan liukkauteen liittyvät pinnoitteet. Erilaiset nanopinnoitteet tekevät vahvasti tuloaan ja keraamisilla pinnoit-

teilla voidaan käsitellä jopa polttomoottoreiden mäntiä ja laakeripintoja.

– Olemme suhteellisen pieni maalaamo ja kilpailukeinomme on laatu. Teemme mahdollisimman korkeaa laatua, joka on meidän vahvuutemme. Reklamaatioita tulee todella harvoin. Suurilla automaattilinjilla on äärimmäisen vaikeaa päästä yhtä hyvään laatuun.

– Käsittelemme myös hyvin vaikeita tuotteita, jotka eivät ole mieluisia kilpailijoillemme. Suojaaminen teippaamalla kuluttaa paljon työaikaa, mutta suojaaminen ilman teippausta on usein haasteellista. Tässä olemme onnistuneet hyvin ja olemme tällä alueella vahvoilla moniin kilpailijoihin nähden.

Maalaamon sulautuminen osaksi suurempaa organisaatiota on Pinolalle mieluista. Se tuo hänelle itselleen paljon uutta opeteltavaa esimerkiksi laatuajattelun ja ERP-järjestelmän hallinnassa, mutta ison talon selustatuki tuo varmuutta ja antaa mahdollisuuden kehittää toimintaa eteenpäin.

Lisää kapasiteettia ja tekniikkaa

– Meillä on selkeä tarve lisätä maalaamon kapasiteettia, koska Darekonilta tulee paljon aikaisempaa enemmän tehtävää, jatkaa Pinola. – Tavoitteena on tehdä tässä suurin osa siitä, mitä aikaisemmin on tehty ulkona. Samalla haluamme palvella hyvin myös ulkopuolisia asiakkaita.

– Maalauslaitteita on uusittu tämän päivän teknologiaan säännöllisesti ja seuraavia askelia ovat esimerkiksi laitteet, joilla voidaan tehdä yksilöllisiä merkintöjä maalattuihin tuotteisiin. Teknologioita ovat esimerkiksi lasermerkintä ja tulostus.

– Pinnoitteita kehitetään yhä paremmiksi ja nähtävissä olevat mullistukset nanoteknologiassa ja ohutkalvopinnoitteissa tulevat muuttamaan paljon. On hienoa olla mukana tässä prosessissa ja tulevaisuuden suunnittelussa, vaikka omalta kohdalta käytännön maalaaminen näyttääkin jään hiukan vähemmälle. ■



Darekonin maalaamossa on valoisaa ja siistiä. Siellä käsitellään yhä enemmän Darekonin asiakkaiden tuotteita.



Saila Syrjäsuon työ PLM-managerina pitää sisällään paljon teknisiä asioita. Tässä hän testaa asiakkaan uudelle tuotteelle juuri valmistunutta kokoonpanojigiä.

Cuvaya

KANNUSTAVA JA ILOINEN PLM-MANAGER USKOO YHTEISTYÖN VOIMAAN

SAILA SYRJÄSUO ON IKUINEN OPPIJA

Vuonna 1999 Saila Syrjäsuo tuli Darekon Oy:n palvelukseen pääkonttorille Roihupeltoon. YO-merkonomiksi ulkomaan- ja idänkaupan linjalta valmistunut Saila tuli koulutuksensa mukaisesti hoitamaan Puolan tehtaan logistiikkaa ja monia taloushallinnon asioita. Tänäpäin hänen tehtäväkenttäänsä PLM-managerina on kuitenkin lähempänä insinöörin työtä.

Otsikon "ikuinen oppija" tarkoittaa sitä, että Saila on kiinnostunut uusista asioista ja haluaa oppia yhä lisää. Olipa kysymys sitten työhön liittyvästä opiskelusta tai vapaa-ajan harrastuksista. Hän on todella sisäistänyt käsitteen elinikäisestä oppimisesta.

Saila haluaa kiittää työtovereitaan

Haastattelun aluksi Saila kertoo haluavansa sanoa jotakin:

- Siirryin pääkonttorilta Klaukkalan tehtaalte joulukuussa 2009, heti äitiyslomani jälkeen hoitamaan tehtaan integrointiin liittyviä tehtäviä. Darekon oli juuri ostanut Klaukkalan tehtaan liiketoiminnan, kertoo Saila.

- Vastaanotto oli aivan mahtava! Ihmiset ottivat minut vastaan vilpittömästi ja lämpimästi. Ihastuin heti tehtaan ihmisiin, heidän osaamiseensa ja ammattitaitoonsa. Mekaniikka ja pelti olivat minulle täysin uutta. Olen kiitollinen miten nämä ihmiset opettivat ja kouluttivat minut mekaniikan saloihin. Ilman heidän - nimenomaan tuotannon työntekijöiden - avoimuutta ja halua opastaa kädestä pitäen en olisi kasvanut tähän työhön mitä nyt teen.

- Olen nauttinut niistä hetkistä, jolloin olen päässyt työskentelemään tuotantoon ja sen eri vaiheisiin. Hitsaamossa en ole vielä vierailut. Saumojen käsin hitsaus kiinnostaa ja se olisi ihan hyvä taito osata. Saisikohan hitsaamoon sovittua koulutuspäivän?

Menneenä kesänä Saila laski ensimmäistä kertaa Äänekosken ja Laukaan rajalla olevaa Kapeenkoskea Packraftilla. Koskiluokituksestaan Kapeenkoski on II-luokan koski, eli vaikeahko.

”

Ihastuin heti tehtaan ihmisiin.”

Kuva: Esa Manninen



Kaikki ovat vastuussa työympäristöstä

Saila on miettinyt paljon ja opiskellut ihmisuhteisiin ja työhyvinvointiin liittyviä asioita. Hän on muun ohella osallistunut filosofi **Esa Saarisen** Dipolin luentoihin ja sisäistänyt termin ”psykologinen turvallisuus”.

– Olen iloinen, että Darekonin strategiaan on otettu sana ”vastuullisuus”, jatkaa Saila. – Olemme vastuullinen toimija. Tämä sisältää myös sosiaalisen vastuun. Meidän kaikkien on fyysisesti ja psyykkisesti turvallista työskennellä täällä. On lupa olla oma itsensä, tuntea, tehdä virheitä, tehdä kehitysehdotuksia ja saada palautetta rakentavalla tavalla. Näitä periaatteita ylläpidän omassa johtamisessani.

– Kaikki ovat tasavertaisesti vastuussa yhteisestä työilmapiiristä. Jokainen luo sitä omalla toiminnallaan yhä uudestaan joka päivä.

– Ja joskus saa olla myös huonoja päiviä, mutta miten sen ilmaisee toisille kiukuttelematta...? ”Olen ärtynyt, mutta tämä ei johdu teistä, minulla oli huono aamu.” Sanoittaminen – sanojen valinta – yritän kehittää vuorovaikutustaitojani tuoreessa esimiesasemassani ja kannustaa myös muita siihen.

Opiskelu auttaa ymmärtämään asioita

Opinnoissaan 1990-luvulla Saila oli valmistunut idän- ja ulkomaankaupan ylioppilasmerkonomiksi. Darekonille hän tuli hoitamaan ensisijaisesti tuonti- ja vientihuolintaa Puolan organisaatioon. Puola ei vielä silloin ollut EU:n jäsenmaa, vaan liittyi Euroopan Unioniin vuonna 2004. Roihupellon kontto-

rilla hän oli Darekonin kolmas työntekijä **Kai Orpon** ja **Kari Koposen** lisäksi.

– Puolan tullauksiin liittyi aina paljon paperisotaa ja byrokratiaa. Kuskasin myös tavaraa lentokentälle ja satamaan ja tein kaikkea muuta tarpeellista. Nuori nainen kun olin, sainoin heti alussa, että ”kahvia en sitten keitä, mutta muuten teen mitä tahansa”.

Työn ohessa Saila on jatkuvasti halunnut kehittää itseään eteenpäin ja suorittanut esimerkiksi yritysjohtamisen erikoisammattitutkinnon, avoimen yliopiston ja kauppakorkeakoulun kursseja sekä paljon muuta.

– Olen opiskellut taidehistoriaa, johtamista, laskentatoimea ja muita korkeakoulukursseja, jatkaa Saila. – Nyt suoritan insinööreille suunnattua YAMK -tasoista Teollisuuden Digi-robo osaaja -koulutusta HAMK:issa. Koulutus on täsmäisku Teollisuus 4.0 -ratkaisuihin.

Harrastuksista jännitystä ja rentoutumista

Saila ja hänen kaksi tytärtään asuvat Pohjois-Espoossa rintamamiestalossa, jossa on tilaa monille harrastuksille.

– Vanha talo ja sen lämmitys on itsessään yksi harrastus. Puuhommia riittää lähes ympäri vuoden.

Saila tekee paljon vapaaehtoistyötä lasten ja nuorten parissa, viimeksi esimerkiksi pop-up -nuorisokahvilassa. Hän on ollut mukana Mannerheimin Lastensuojeluliiton toiminnassa, toiminut tyttärien koulun vanhempainyhdistyksessä ja johtokunnissa sekä valmentanut ja huoltanut tyttärien jalkapallojoukkueita.

– Lasten kasvettua on enemmän aikaa omille harrastuksille ja kulttuurin kuluttamiselle. Elävää musiikkia kaipaavat juuri nyt valtavasti; rock-konsertteja, tunnelmallisia jazz-iltoja, kuoroesityksiä ja aurinkoisia festareita.

– Viimeiset kolme vuotta olen harrastanut koskimelontaa avokanootilla, joka on hirvittävän jännittävää! Olen melonut Sallassa, Kymijoella, Kuusamossa, Tuupovaarassa ja ties missä. Tälle kaudelle hankin Packraftin, joka on ilmatäytteinen pieni lautta. Kokeilin sillä myös vaihtoehtoista työmatkareittiä Lepsämänjokea pitkin, mutta se oli jokseenkin hidas ja ryteikköinen.

Toinen veteen liittyvä harrastus on purjehdus, joka on vielä enemmän haave, kuin harrastus.

– On mahtavaa, kun pääsee avomerelle purjeveneellä. Maiseman avaruus ja ympäristön hiljaisuus ovat vaikuttavia. – Merellä on tilaa hengittää ja rentoutua.

Tähtäimessä hyvät satavuotisbileet

– Ajattelen, että elämä on jatkuvaa oppimista ja itsensä kehittämistä. Elämä on sekä henkisen että fyysisen hyvinvoinnin ylläpitämistä. Haluan pysyä toimintakykyisenä niin pitkään kuin mahdollista, nauttia elämästä niin pitkään kuin sitä riittää.

– En ole vielä valmis ihmisenä. Haluan edelleen kehittyä ja oppia uutta. Maailma on täynnä mielenkiintoisia asioita ja ilmiöitä, joihin en ole vielä ehtinyt perehtyä.

– En vielä tiedä mitä minusta tulee isona, mutta pitkän tähtäimen tavoitteena on järjestää hyvät satavuotisbileet. ■



MIKÄ ON YRITYKSEN OLEMASSA-OLON TARKOITUS JA OIKEUTUS?

Yrityksen toiminnan tarkoitus on tuottaa voittoa omistajilleen – tämä on helppo ajatus – eikä siinä sitten tarvitse miettiä sen pidemmälle. Pörssissä ja kvartaalitalouden pyörteissä tämä tuntuu olevan pitkälle viety ohjenuora. Muitakin näkökantoja kuitenkin on.

Kauan sitten, 1970-luvulla, yksi Kauppakorkeakoulun pääsykoekirjoista oli nimeltään ”Yrityksen tavoitteet ja toiminta”. Siinä perusperiaatteena oli, että yrityksen tulee tuottaa voittoa – rahaa omistajilleen. Keinoja oli tietysti monia ja taisipa niihin kuulua myös asiakkaiden pitäminen tyytyväisenä. Nyt 50 vuotta myöhemmin asioita ajatellaan yleensä paljon laajemmin.

Yrityksellä on missio, visio ja arvot

Missio on yrityksen toiminta-ajatus, sen olemassaolon syy. Missio vastaa kysymykseen, mitä organisaatio haluaa pysyvästi tehdä. Mission lisäksi yritystoiminnalle määritellään visio ja arvot. Visio on arkijohtamisen peruskivi. Se on näkemys tulevaisuuden tavoitetilasta ja sen avulla pyritään luomaan jokaiselle työntekijälle kuva tulevaisuudesta, joka vetoaa sekä ajatteluun että tunteisiin.

Yrityksen arvot puolestaan ovat osa jokapäiväistä toimintaa ja sen johtamista. Arvoja voivat olla esimerkiksi vastuullisuus, rehellisyys ja luotettavuus, vaikka ne ovat tänä päivänä enemmän itsestäänselvyyksiä. Yrityksen arvoja ei itse asiassa tarvitse määritellä etukäteen, vaan sanalliseen muotoon kirjoitettuin ne paremminkin kuvastavat toiminnan todellisuutta. Käytännön toiminta ja arjen todellisuus muodostavat yrityksen arvot.

Edellä olevan lisäksi on hyvä mainita yrityksen strategia. Se keinovalikoima, joka perustuu yrityksen arvoihin ja jolla halutaan varmistaa vision toteutuminen. Strategia laaditaan yleensä muutamaksi vuodeksi eteenpäin ja se on elävä työkalu, joka muokkautuu yrityksen ja maailman kehittymisen myötä.

Usein yritykset kirjoittavat mission, vision ja arvot esimerkiksi nettisivuilleen ja esitteisiinsä. Ne ovat aina kuitenkin olemassa muodossa tai toisessa, vaikka niitä ei olisi kirjoitettukaan minnekään.

Tavoitteiden määrittäminen ei ole salatiedettä

Strategia rakentuu yrityksen mission pohjalle. Se perustuu tunnetuihin ja ennustettavissa oleviin tosiasioihin. Kovin villejä arvauksia ei kannata käyttää strategian pohjana ja paras lopputulos syntyy, kun yrityksen työntekijät ovat mukana strategian laadinnassa.

Periaatteet yrityksen tavoitteiden ja olemassaolon oikeutuksen määrittelemiseen saattavat tuntua vaikeasti hallittavilta, mutta eivät todellisuudessa ole sitä, kun käytetään harkintaa ja tervettä järkeä. Toisaalta lukemattomat konsultit hankkivat hyvän elannon opettamalla ja neuvomalla yrityksiä näissä asioissa.

Darekon on laatinut kirjalliseen muotoon missionsa, visionsa ja arvonsa.

– Haluamme tuoda toimintamme keskeiset periaatteet esille kirjallisessa muodossa, sanoo Darekon Oy:n toimitusjohtaja **Kai Orpo**. – Se tekee niistä mielestäni helpommin ymmärrettäviä, auttaa kaikkia osapuolia sisäistämään periaatteemme ja vähentää väärinymmärrysten mahdollisuutta. Käsittelemme näitä asioita säännöllisesti johtoryhmässä ja teemme tarpeen mukaan korjauksia ja tarkennuksia.

Darekonin missio: Missiomme on parantaa asiakkaidemme kilpailukykyä olemalla heidän strateginen kumppaninsa.

Darekonin visio: Visiomme on olla vastuullinen lääketieteellisten laitteiden ja teollisuuselektronikan tuotteiden sopimusvalmistaja, joka tarjoaa asiakkailleen joustavia ja korkealaatuisia palveluita.

Darekonin arvot:

Asiakaskeksisyys: Tuotamme lisäarvoa asiakkaillemme joustavalla ja kustannustehokkaalla kokonaispalvelulla heidän tarpeensa tunnistaen. Toimintamme perustuu luottamukselliseen, molempia osapuolia hyödyttävään läpinäkyvään pitkäaikaiseen kumppanuuteen.

Tuloksellisuus: Menestyksemme perustuu kannattavaan liiketoimintaan ja tavoitteena on yhtiön arvon kasvattaminen pitkällä aikavälillä. Olemalla tehokas ja kilpailukykyinen varmistamme toiminnan jatkuvuuden ja kasvun. Vastuullinen kasvu on mahdollista vain tyytyväisten asiakkaiden ja henkilöstön avulla.

Toiminnan jatkuva kehittäminen: Menestyksemme perustuu jatkuvaan kehittymiseen. Sen ydin on osaava, innovatiivinen ja motivoitunut henkilöstö.

Avoimuus, rehellisyys ja vastavuoroisuus

– Meillä on tiedossa asiakkaan tarpeet ja tekniset, kaupalliset sekä aikataululliset vaatimukset, sanoo Darekon Oy:n myyntijohtaja **Petri Kettunen**. – Nämä asiat tuntien nostamme ajoissa esille seikat, jotka mahdollisesti voisivat nousta haasteiksi nähtävillä olevassa tulevaisuudessa. Asiakasvastaava ei keskity seuraavaan tilaukseen, sen tekee tilaustenkäsittelijä. Myynti keskustelee siitä, mitä tapahtuu ehkä vuoden tai kahden päästä – keskustelee pidemmästä aikajänteestä asiakkaan strategisen hankinnan kanssa. Tämä on toiminnan avoimuutta.

– Avoimuus asiakkaan puolelta on usein etu myös hannelle itselleen. Useissa tapauksissa asiakas kertoo meille, ketkä muut sopimusvalmistajat meidän rinnallamme toimittavat heille tuotteita. Tuskin koskaan asiakas toimii vain yhden toimittajan varassa. Joskus kilpailevalla toimittajalla on ollut pulaa tietystä keskeisestä komponentista, jota meillä on sattunut olemaan runsaammin varastossa. Silloin voimme jopa auttaa kilpailijaa, koska meidän molempien etu on asiakkaan menestyminen pitkällä tähtäimellä. Ja joskus me saatamme tarvita apua kilpailijalta.

Vastuullisuus on itsestäänselvyys

Vai onko? Ympäristön puhtaus, kierrätys ja hiilijalanjäljen minimoiminen ovat yhä enemmän esillä ja jokaisen yrityksen on pakko toimia nämä asiat huomioiden. Jos ei vapaaehtoisesti, niin ennen pitkää väkisin.

”

Menestyksen ydin on osaava ja motivoitunut henkilöstö.”

Vastuullisuus on kuitenkin myös paljon muuta. Yrityksellä on vastuu kaikista sidosryhmistään, sosiaalinen ja taloudellinen vastuu työntekijöistään sekä vastuu asiakkaidensa tulevaisuudesta. Voi olla lioittelua nimittää viimeksi mainittua ”vastuuksi”, mutta järkevä yritys todellakin pyrkii parantamaan asiakkaidensa kilpailukykyä. Tämä on keskeistä menestyksellisen yhteisen tulevaisuuden varmistamiseksi – ainakin silloin, kun yritysten välinen kumppanuus on syvällisellä tasolla.

Vastuu henkilökunnasta on keskeistä, koska he tekevät kaiken asiakkaille myytävän työn yrityksessä ja heidän osaamisensa, jaksamisensa ja motivaationsa vaikuttaa oleellisesti toimintaan ja sen laatuun. Yrityksen arvot toteutuvat tärkeimmiltä osiltaan juuri henkilökunnan toiminnassa.

– Pyrimme mahdollisimman hyvin kertomaan asiakkaiden tarpeista tehtaiden tuotannon tasolle saakka, sanoo Kettunen. – Haluamme, että henkilökunta ymmärtää merkityksensä koko tuotantoketjussa. Jos työ tehdään huonona päivänä ”vähän sinne päin”, voi tuote jonakin päivänä pettää ja aiheuttaa suurtakin vahinkoa. Otamme mielellämme myös asiakkaita käymään tehtaalla ja kertomaan tiimille tuotteesta ja siitä, miten hyvin työ on meillä tehty.

– Olemme ehkä onnistuneet kohtuullisesti, koska henkilökunnan vaihtuvuus on meillä pientä. Ammattitaito, osaaminen ja ”hiljainen tieto” kumuloituvat, ja siitä hyötyy niin asiakas, henkilökunta kuin Darekon.

Entä se raha ja voiton tekeminen?

Pörssiyrityksissä seurataan herkeämättä pörssikurssia tarkalla silmällä. Välitilinpäätös tehdään neljä kertaa vuodessa – kvartaaleittain. Yrityksen johdon on parasta huolehtia, että kurssi nousee tasaisesti ja jokainen kvartaali on mielellään vähän parempi kuin edellinen.

Tämä mekanismi tekee pitkäjänteisen toiminnan välillä hyvin hankalaksi. Merkittävät investoinnit tai tärkeät muutokset toiminnassa saattavat tuottaa tulosta vasta pitkän ajan kuluttua ja kuitenkin ne saattavat olla yrityksen tulevaisuuden kannalta keskeisiä.

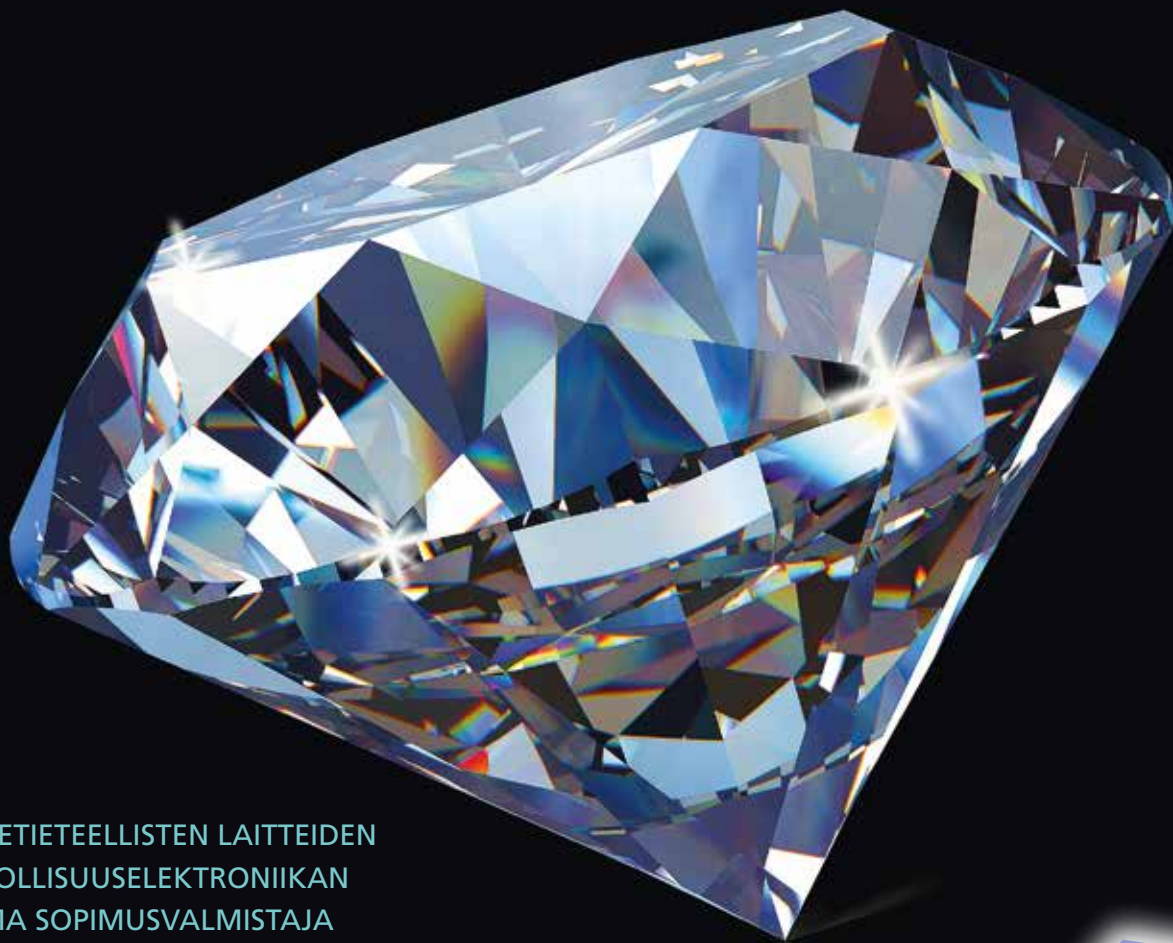
– Yrityksen pitää toimia tuloksellisesti, sanoo Orpo. – Tulosta ei kuitenkaan pidä automaattisesti jakaa omistajille, koska yrityksen vakavaraisuus on oleellinen tekijä, jonka turvin yritys voi selviytyä yllättävistä poikkeustilanteista tai tehdä kannattavia investointeja. Toiminta myös sitoo aina pääomaa ja omien varojen turvin on paljon edullisempaa ja turvallisempaa toimia, kuin velkapääomalla.

– Esimerkiksi komponenttivarasto sitoo meillä aina huomattavan määrän pääomaa – jopa useiden kuukausien liikevaihdon verran. Ilman varastoa ei toimintamme kuitenkaan olisi mahdollista, emmekä voisi vastata asiakkaiden tarpeisiin.

Darekon on perheyhtiö, jolla on vain muutamia omistajia. Investoinnit tehdään pitkäaikaisten suunnitelmien perusteella ja tasaisesti. Kasvu tapahtuu orgaanisesti ja joskus harkittujen yritysostojen kautta.

Asiakkaat, henkilökunta ja muut sidosryhmät ovat tois-
taiseksi antaneet oikeutuksen Darekonin olemassaoloon. Yrityksen johdon tavoite on, että näin jatkuu myös tulevaisuudessa. ■

SITÄ SAA MITÄ TILAA – TAI PAREMPAA!



LÄÄKETIETEELLISTEN LAITTEIDEN
JA TEOLLISUUSELEKTRONIIKAN
VARMA SOPIMUSVALMISTAJA

Toimiva reseptimme:

- Asiakaskeskeisyys ja sitoutuminen
- Toiminnan jatkuva kehittäminen
- Kattava laatujärjestelmä
- Kustannustehokkuus
- Joustavuus ja nopea reagointi
- Digitaalisuus
- Kestävä kehitys
- 36 vuoden kokemus

36v

ISO 9001
ISO 13485
ISO 14001

 **DAREKON**

DAREKON OY
Vaisalantie 2, 02130 Espoo
www.darekon.com

**TILAA
MEILTÄ:**

Petri Kettunen, puh. 045 178 7478
petri.kettunen@darekon.fi

Ilmari Haho, puh. 040 560 5780
ilmari.haho@darekon.fi

Tero Suomalainen, puh. 040 746 7836
tero.suomalainen@darekon.fi

Mauri Seppälä, puh. 041 731 3509
mauri.seppala@darekon.fi