

pro

METALLI

metallialan ammattilehti

Uudet tuulet
puhaltavat
paineilmassa

Robotteja
odotellaan
Suomen
konepajoille

Hakaniemen Metallin
Tero Niemelä:

Yrityksen
pieni koko
ei ole este
pärjäämiselle

RAUDA PUOLET

"KONEPAJOJEN
ON TEHTÄVÄ
KESTÄVÄMPIÄ
TUOTTEITA
VÄHEMMÄLLÄ
MATERIAALILLA –
TAI EDESSÄ ON
TUHON TIE",
VAROITTA
TERO NIEMELÄ

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN
KUVAT: SINI PENNANEN

"Säästöä tulee
niin työvaiheissa,
asennuksissa kuin
rahtikuluissakin."

Toimitusjohtaja Tero Niemelän mukaan yrityksen pieni koko ei ole este pärjäämiselle, mutta tyhmä ei saa olla. Resursseja pitää käyttää fiksusti, kun ajat ovat hyvät – ja todella fiksusti, kun ajat ovat huonot.

”Isommilla konepajoilla on vähän se meininki välillä, että kun järki loppuu, lisätään rautaa”, Niemelä heittää. Niemelän luotsaama Hakaniemen Metalli Oy on tehnyt materiaalikitsauksista hyveen, jota asiakkaat kyllä osaavat arvostaa.

”Kun töitä ryhdytään tekemään järkevämmin, nousun avaimet voivat olla käsissä hyvinkin pian”, hän toteaa.

Hakaniemen Metalli Oy onkin kentällä arvostettu toimija, jolta osataan kysyä ”think-outside-the-box”-ratkaisuja – eikä Niemelä joukkoineen oikein tahdo siihen ihan tavallisimpaan muottiin taipua muutenkaan.

Leikkaa kuin laser

Yritys on yli 60 vuoden ajan erikoistunut kehittämään ja valmistamaan ruostumattomasta ohutlevystä prosessilaitteita

ja komponentteja teollisuuden eri aloille. Iso muutos koettiin vuonna 2000, kun emoyhtiön rinnalle perustettiin tytäryritys – High Metal Production Oy – hyödyntämään alan kehittyneintä leikkaavaa ja hitsaavaa 3D-lasertekniikkaa. High Metalin kehittämän laserteknologian avulla valmistetaan entistä kevyempiä ja kustannustehokkaampia tuotteita – ja tulitukea tulee yrityksen pitkästä valmistuskokemuksesta ja vahvasta suunnittelusta.

Mutta eikö tuotteesta tule heikompi, kun siihen käytetään niin paljon vähemmän materiaalia?

”Asia on päinvastoin”, Niemelä vastaa.

”Vähemmällä materiaalilla olemme tehneet kestävämmän tuotteen joka ikinen kerta”, hän väittää.

Hakaniemen Metalli valmistaa tuotteet jopa puolet vähem-

mällä materiaalilla. Parhaimmillaan on päästy jopa 60–80 prosenttiin.

Säästöä 360°

Materiaalisäästöt ovat silkkaa rahaa, mutta muut edut ovat vähemmän ilmeisiä. On kuitenkin selvää, että kun tuotteen painosta otetaan puolet pois, keveyden tuomat hyödyt kertautuvat läpi elinkaaren. Kun työstettävänä on puolet pienempi materiaalmäärä, myös leikkaus, taivutus, hitsaus ja kokoaminen sujuu puolet nopeammin. Säästöä tulee niin työvaiheissa, asennuksissa kuin rahtikuluissakin.

Yksi esimerkki kokonaisoptimoinnista on keräyskartonkia käsittelevä rumpupulpperi. Kun Niemelä kohortteineen suunnitteli pulpperin rakenteen kokonaan uudelleen, hintalapussa seisoi 20000 euroa. Ja se saavutettu säästö? – Aiempiin valmistuskustannuksiin verrattuna yli 200 000 euroa eli takaisinmaksuaika on jopa alle 0,1 kappaletta.

”Materiaalisäästöt ovat silkkaa rahaa.”

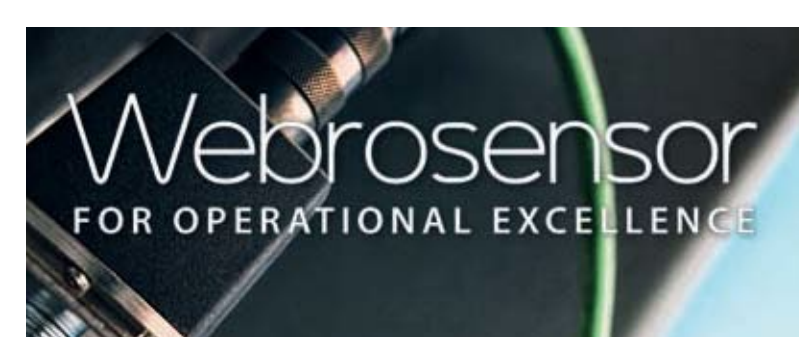
Juuri säästöjä myyntimies Niemelä asiakkaalle tarjoaa. Hänen mukaansa jokaista yritystä kiinnostaa – noin puheiden ja kahvinjuonnin tasolla – tuotekehitystyö, mutta ensimmäisen kupin jälkeen jo huokaillaan, että rahaa kehitystyöhön ei valitettavasti ole lainkaan. Niemelä on moissa tilanteessa käyttänyt luovaa liiketoimintamallia, jossa työ tehdään ”ilmaiseksi” – ja vasta kun kone alkaa jauhaa selvää säästöä asiakkaalle, asiakkaalle lähtee lasku.

Ideatko uusiutuva luonnonvara?

Tero Niemelän mukaan on tärkeää kattaa asiakkaalle kokonaispalvelu, jossa tuotekehitys ja valmistus tukevat toinen toisiaan. Hän on kyllästynyt etenkin suunnittelutoimistojen meininkiin, jossa viivoja paperille syntyy kyllä, mutta ei käsitystä siitä, miten tuote pitäisi kasata tai mitä valmistus maksaa.

”Suunnittelutoimistoja motivoivat vain laskutettavat tunnit. Liian usein siellä vain kierrätetään vanhoja ratkaisuja, sen sijaan että keksitään jotain uutta”, Niemelä jyrähtää.

Niemelän yrityksessä on 28 työntekijää, joista kuusi on suunnittelijoita – ja lisäksi on tietenkin Niemelä itse. Hän myöntää, että aina asiakas ei ota uskoakseen, että ”alihankkija Vantaalta” voisi ratkaista yrityksen ongelmat ja tehdä talolle rajut säästöt. Näin on kuitenkin käynyt, kerta toisensa jälkeen. Pähkinä, joka on askarruttanut viisi vuotta, on ratkaistu viidessä minuutissa. Miten se on mahdollista?



WBS MAINTENANCE

-Ratkaisu mittaavaan kunnonvalvontaan ja etäkunnonvalvontaan

WBS Maintenancen edut

- Paljastaa piilevät viat ja vähentää arvaamattomia käyttökatkoksia
- Nopea käyttöönotto ja helppo käytettävyys
- Mahdollistaa kustannustehokkaan ennakoivan kunnossapidon
- Itsenäinen järjestelmä
- Skaalautuva rakenne, soveltuu erikokoisiin kohteisiin

WBS Maintenance on helppokäyttöinen ja luotettava ratkaisu koneiden ja laitteiden jatkuva-ai-kaiseen kunnonvalvontaan. Järjestelmä soveltuu ennakoivan kunnossapidon työkaluksi teollisuuden ja kunnossapitopalveluyrityksille. Ota meihin yhteyttä tai tule vierailemaan messuosastoillamme, niin kerromme lisää mittavaasta kunnonvalvonnasta.



Niemelän mukaan yrityksen valtti on ”proinnovatiivisuus”, jonka avulla asiakkaan ongelma on usein ratkaistu ennen kuin asiakas on edes tiedostanut koko ongelmaa.

”Meillä on takana satoja – tai tuhansia – erilaisia tuotteita, joihin on pitänyt keksiä joku uusi ratkaisutapa. Se opettaa ajattelemaan eri tavalla”, hän kuvaili. Kontrasti perussuunnittelufirmaan on ilmeinen – siellä palikoita tiputellaan alas virtuaalisesta valikosta, eikä mitään mullistavaa varmasti pääse syntymään tutuista palasista.

Maailmalle vaikka väkisin Niemelä, 43, on kotoisin Vaasasta ja varsin puhtaaksi jalostettu esimerkki pohjalaisesta vaatimattomuudesta. Hän on totunut siihen, että kun hän haluaa audienssin isoon firmaan kertoakseen, mitä nämä tekevät päin seinää, audienssi myös järjestyy. Joskus matka vie läpi proverbiaalisen harmaan kiven, kuten kävi Voithin kanssa muutama vuosi sitten.

Niemelä oli kiinnostunut saksalaisjätistä asiakkaana, mutta ei meinannut saada tapaamista järjestymään, ennen kuin ymmärsi kääntyä suurlähetystön puoleen. Sitten Niemelää jo kiidätettiin limusiinikyydillä megayhtiön Heidenheimin pääkonttorille. Pelin henki oli ”luulot pois”:

”Pääkonttorilla minulle ilmoitettiin, että todistaakseen osaamisensa yritykseni tulee osallistua tuotekehityskilpailuun, jossa pitää suunnitella uusi ja parempi kiekkosuodin”, Niemelä kertoo. Samalla annettiin tiedoksi, että aikaa on kaksi viikkoa – ja kilpailu on avoin talon kaikille 6 000 suunnitteluinsinööreille ja yhtiön 400 alihankkijalle.

16 jokerikorttia

Niemelä alkaa pohtia pulmaa ja lähettää Voithin väelle 30 tarkentavaa kysymystä projektista – ja kaikkien vastausten saamiseen kuluu viikko. Peliäikää on siis enää seitsemän päivää, kun Niemelä saa viimein kaikki palaset hyppysiinsä. Siitä ei ole sanottavasti haittaa: miehen aivot käyvät jo ylikeroksilla.

”Kaverin kanssa keksittiin 13 eri vaihtoehtoa verstaalla. Lentokoneessa matkalla Saksaan keksin kaksi, ja yhden vielä hotellilla”, Niemelä kertoo.

Ja pian auditoriontäydellinen Voithin johtajia seurasi hämentyneinä hullun suomalaisen PowerPoint-esitystä, jossa hän taikoi esiin ratkaisuja kuin taikuri pupuja. Yhteistyö saksalaisten kanssa alkoi niiltä seisomilta – ja Niemelä sai kutsumanimen ”technical terrorist.”

Minkä lapsena oppii...

Samalla sinnikkyydellä Niemelä oli aikanaan mennyt töihin ABB:lle, kesken opintojen ja ilman sanottavaa alan työkokemusta. Tai miten sen nyt ottaa – hyvinkin monipuolista kokemusta siitä, miten hommat hoidetaan, oli kertynyt jo hyvin nuorella iällä perheen puusepänerstaalta.

”Olin neljävuotias kun aloitin ja pian tein jo kauppoja”, hän virnistää. Niemelä joutui jo naperona asiakasrajapintaan yllättävästä syystä: hänen kummatkin vanhempansa ovat kuuroja. Hänen ensimmäinen kotikielensä olikin viittomakieli.

”Eiväthän vanhempani edes kuulleet, jos joku kone alkoi pitää outoa ääntä. Kun kerroin siitä isälle, hän totesi että korjaa”, Niemelä muistelee. Kun vanhemmat eivät olleet estelemässä, vaan päinvastoin yllyttämässä, Niemelä oppi koneista kaiken mahdollisen ja mahdotoman. Tärkein oppi saattoi silti olla se, että mitä tahansa voi tehdä, kun vain osaa ja kehtaa.

Jalat alle!

Niemelän mukaan ongelmana tänä päivänä on se, että kaikki yritykset kyllä puhuvat ketterästä strategiasta, mutta totuus selviää yhdellä puhelinsoitolla:

”Kun asiakas kysyy pikaista toimitusta, pajalla sanotaan että tilauskirjoissa olisi tilaa puolen vuoden päästä”, hän päivittelee. Niemelä on huomannut, että monen diilin ikkuna on hyvin kapea, mutta sinne sekaan on vain loikattava.

”On oltava valmis, kun ikkuna on auki. Ei-oota ei kannata myydä.”

Hakaniemen Metallissa onkin paljon kokemusta siitä, että otetaan iso tilaus vastaan ja laitetaan puhelimet kuumaksi – savottaan värvätään avuksi alihankkijat ja kilpailijatkin. Niemelän mukaan tällaisessa tilanteessa kaikki hyötyvät, ja kaikki pääsevät tekemään oman erikoisosaamisensa mukaista duunia. Samalla taistellaan turhaa nurkkakuntaisuutta vastaan ja liputetaan suomalaisen pk-metallisektorin puolesta.

Lohikäärme yskii jo

Teknologiateollisuus ry:ssä Niemelä vetää alihankkijayritysten toimialaryhmää puheenjohtajan ominaisuudessa. Nuijan varressa näkemystä on tullut monenlaisiin asioihin. Hänen mukaansa esimerkiksi Kiinan-kortti alkaa olla nähty.

”Kaikkihan ne Kiinaan meni porukan mukana, mutta moni on tullut takaisin jo.” Niemelä toteaa, että yhteistyö kiinalaisten kanssa noudattaa monesti samaa käsikirjoitusta: alussa kaikki sujuu hienosti, mutta sitten alkaa tulla ongelmia toimitusaikojen ja laadun kanssa.

”Pian huomataan, että Kiinasta ei olekaan mitään hyötyä, kun toimitus USA:an olisi viikon päästä”, hän antaa esimerkin. Kiinan sijaan tilauksia on virrannut Itä-Eurooppaan, joka ei ole sanottavasti kalliimpi kuin lohikäärmemmaa, mutta sentään lähellä. Sinänsä Niemelä ei pidä pahana, että duuneja jaelaan myös globaalilla tasolla:

”Perushommat voi ihan hyvin tehdä Baltiassa, Puolassa tai Turkissa, mutta esimerkiksi hienot ja näkyvät koneen osat kannattaa tehdä Suomessa.” ■



”KAIKKIEN AIKOJEN KOVIN DIILI”

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVA: SINI PENNANEN

Tero Niemelän puheet ”proinnovatiivisuudesta” saivat kummasti pontta, kun pian haastattelun tekemisen jälkeen selvisi, että Hakaniemen Metalli teki historiansa suurimmat kaupat ruotsalaisen Arlan kanssa.

”Seitsemännumeroisesta diilistä puhutaan”, Niemelä vahvistaa.

Tapaus sinänsä oli kuin oppikirjaesimerkki Niemelän peräänkuuluttamasta ketteryydestä. Arlalla oli kiperä ongelma, kun sille raejuustokattiloita valmistanut konepaja meni konkurssiin. Hädissään Arla kääntyi nopealiikkeisen suomalaisen toimijan puoleen: löytyisikö apua teiltä?

Tuumasta toimeen. Arlan tilaus sisälsi kolme todella kovan kaliiberin raejuustokattilaa, joita osasi valmistaa vain tuo konkurssiin ajautunut paja. Kattiloiden CAD-kuvat ja muut valmistusohjeet taas olivat menossa konkurssihuutokauppaan siinä missä yrityksen muukin omaisuus. Niemelän oli toimittava nopeasti, sillä muutkin tahot olivat ilmeisen kiinnostuneet hi-tech-kattiloista.

Ja miten kävi? – Voitettiin huutokaupassa kaikki myytävänä olleet kuvat oikeuksineen sekä MKT-tavaramerkki, vastaa Niemelä.

”Historiamme suurin kauppa Arlalta on nyt kotona ja lisäkauppoja jo neuvotellaan heidän kanssaan”, Niemelä toteaa. Kiinnostus tuotetta kohtaan ei myöskään rajoitu Pohjoismaihin, vaan esimerkiksi USA:sta ja Israelista saattaisi hyvinkin löytyä markkinoita.

”Tässäkin tapauksessa napattiin nopeasti liikkunut markkinaikkuna”, tyytyväinen toimitusjohtaja tuulettaa tietäen, että kisassa taakse jäivät kankeat miljardiluokan yritykset.

Mutta oliko kaikki todella yhden kortin varassa? Miten olisi käynyt jos kallisarvoiset kuvat olisivatkin valuneet huutokaupassa kilpailijoille?

Niemelä virnistää: varasuunnitelma oli toki olemassa. Kun alkuperäinen valmistaja teki konkurssin, Hakaniemen Metalli palkkasi välittömästi yrityksen parhaat osaajat omiin riveihinsä.

”Näin meillä on nyt palkkalistoilla kyseisen raejuustokattilan alkuperäinen suunnittelutiimi”, Niemelä virnistää. ■