

 **MELTEX**

Muovitietoinen

Meltex Oy:n asiakaslehti **2023**



MELTEXIN HIILIJALANJÄLKI LASKETTIIN

KAIKKI KÄY, PAITSI
LIIAN PIENET KENGÄT JA TILAT
**TURKUUN SUUNNITTEILLA
UUSI, ULJAS MELTEX**

NAAPURI KOLKUTTI KOTIOVELLE
**MELTEX-KUULUMISET
RUOTSISTA**

WINFRA OY

TUULIVOIMARAKENTAMISEN EDELLÄKÄVIJÄ

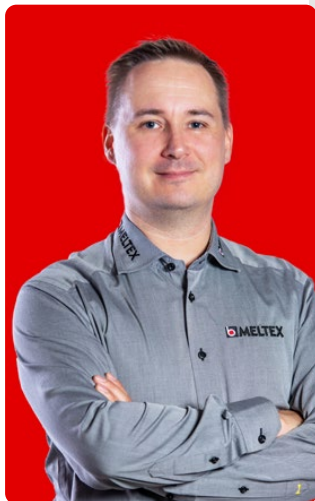


meltex.fi

Pääkirjoitus



Tarina jatkuu



30 vuotta sitten Keski-Suomen Uraisilla aloitteli pieni kotimainen toimija salaojaputken valmistusta. Monta tarinaa mahtuu näihin vuosikymmeniin, joiden aikana Meltexistä on kasvanut yksi johtavista infra-tuotteiden valmistajista ja jakelijoista Suomessa. Jatkossa tätä tarinaa kirjoitetaan myös Pohjanlahden toisella puolen, kun olemme viemässä uniikkia konseptiamme Ruotsin-maalle.

Kuluva juhlavuosi ei ole ollut meillekään pelkkää juhlaa, ja vuosi on ollut varmasti kaikille rakentamisen parissa toimiville haasteellinen. Etenkin asuntorakentamisen määrän romahtaminen ennätyksellisen alas on näkynyt rakennusalan tilauskannoissa lähes kaikilla. Toki rakentaminen on suhdanneherkkä toimiala, joka on selvinnyt haasteista aiemminkin.

Vaikka haasteita riittää, on alalla myös valtavasti edellytyksiä kasvulle. Vastuullinen ja vähäpäästöinen rakentaminen luo tulevaisuudessa uudenlaisia mahdollisuuksia koko rakennusteollisuudelle. Tähän me myös uskomme vakaasti.

Useat kilpailijamme tehostavat toimintaansa siirtämällä tuotantoa pois Suomesta. Me Meltexillä uskomme vahvasti siihen, että tulevaisuuden kilpailukykyemme pohjautuu nimenomaan kotimaisiin, vastuullisesti lähellä asiakasta valmistettuihin tuotteisiin. Tämä antaa meille myös mahdollisuuden reagoida nopeasti asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin.

Jotta seuraavatkin 30 vuotta olisivat meille ja asiakkaillemme menestyksellisiä, investoimme ja kehitämme toimintaamme jatkuvasti. Uusin ja näkyvin investointimme on uuden konseptimme mukaisten toimitilojen rakentaminen Turkuun vuonna 2024. Tämän myötä pystymme palvelemaan entistäkin paremmin Varsinais-Suomen asiakaskuntaa – putki ja kai-vo kerrallaan.

Rakentavasti
Teemu Pohjonen
Myynti- ja markkinointijohtaja

Tässä numerossa

Pääkirjoitus: Tarina jatkuu	2
Meltexin hiilijalanjälki laskettiin - Ydintoiminnan aiheuttamat päästöt pienet suhteessa toiminnan kokoon	4
Reilu varasto ja puolen kilometrin noudot - Jyväskylän myymälässä hyvä meininki	8
Meltex Seinäjoki - Kaivotuotanto kuin junan vessa	10
Tuotekehitys uudelle tasolle - Täältä tulevat Meltexin tuoteryhmäpäälliköt	12
WINFRA Oy - Tuulivoimarakentamisen edelläkävijä	14
Kaikki käy, paitsi liian pienet kengät ja tilat - Turkuun suunnitteilla uusi, uljas Meltex	18
Naapuri kolkutti kotiovelle - Meltex-kuulumiset Ruotsista	20
Grannen knackade på dörren - Nyheter från Meltex i Sverige	21
Muovitietoiset esittäytyvät	22

MELTEX

Muovitietoinen

JULKAISIJA

Meltex Oy

PÄÄTOIMITTAJA

Teemu Pohjonen, myynti- ja markkinointijohtaja

VASTAAVA TUOTTAJA

Rene Mäkinen, markkinointipäällikkö

TOIMITUS

Juhani Koskinen | Louhos Digital

VALOKUVAUS

Niko Sieppi | Rabbit Visuals

ULKOASU

Mikko Leino | Suokukko Design

PAINO

Grano Oy

KANNEN KUVA

Niko Sieppi



meltex.fi



KOTIMAISET KAAPELINSUOJATUOTTEET VAATIVAMPAANKIN SUOJAAMISEEN

Valikoimastamme löydät kattavasti
kotimaiset kaapelinsuojatuotteet
niin ylityksiin kuin alituksiinkin.

MELTEX

Kotimaahan kotimaista

YDINTOIMINNAN AIHEUTTAMAT PÄÄSTÖT PIENET SUHTEESSA TOIMINNAN KOKOON

Ilmastovaikutukset ja päästöjen minimointi on ollut jo vuosia iso osa Meltexin toimintaa. Tämä on konkreettisesti näkynyt mm. vesivoimalla tuotetun sähkön käytössä.

Meltexin toiminnan synnyttämät kasvihuonekaasupäästöt vuodelta 2022 laskettiin kesän 2023 aikana.

Hiilijalanjäljen laskennan ottivat vastuulleen HSE-päällikkö **Kimmo Virtanen** sekä opinnäytetyönsä aiheesta tehnyt energia- ja ympäristötekniikan insinööriopiskelija **Johannes Hakala** Jyväskylän ammattikorkeakoulusta.

"Merkittävin osa Meltexin päästöistä, 85 %, syntyy erilaisista hankinnoista, ja niihin on mahdollista vaikuttaa lähinnä toimittajavalinnan kautta", Hakala kertoo.

Ydintoiminnan aiheuttamat ilmastopäästöt olivat kuitenkin pienet käsiteltäviin raaka-ainemääriin nähden, vastaten noin 770 tonnia hiilidioksidia, eli vain 1,7 % kokonaisuudesta. Tämä vastaa noin 75:n keskivertosuomalaisen hiilijalanjälkeä.

"Mikään ei siis ole huolestuttavalla tasolla, ja esimerkiksi jätteiden päästöt olivat loppujen lopuksi todella pienet suhteessa toiminnan kokoon. Aika vastuullisella pohjalla on meidän oma tuotanto, mutta nyt mietitään miten tätä toimintaa voitaisiin jatkossa vielä kehittää", sanoo Virtanen.

Meltexin kokonaishiilijalanjälki vastasi vuonna 2022 noin 44 300 tonnia hiilidioksidia, joka vastaa 4 300:n suomalaisen vuosittaista ilmastovaikutusta.

"Sekin on hyödyllinen luku oman toiminnan kehittämisessä ja seuraamisessa, vaikka kun ei tehdä itse raaka-ainetta, niin siihen on todella vaikea vaikuttaa. Jos ei sitten vaihdeta

raaka-ainetta muovista joksikin muuksi", Virtanen kertoo.

Syynissä kolme scopea

Yrity maailmassa on yleisesti käytössä Greenhouse Gas Protocol -niminen standardi, joka antaa hiilijalanjälkilaskentaan periaatteet, joilla firman toiminta pitää analysoida.

"Tehtävänä oli miettiä ja laskea, mitä kaikkia kasvihuonekaasuja toiminnasta lopulta päätyy ilmakehään ja aiheuttaa ilmastomuutosta seuraavien sadan vuoden aikana", kertoo Hakala.

"Laskijalla on tosi paljon vastuuta ja valtaa tehdä perusteltuja valintoja siinä, miten tämä asia lasketaan. Laskennassa tutkitaan kolmea eri vaikutusaluetta, eli scopea."

Ensimmäisessä scopessa selvitetään, mitä firmalta pääsee suoraan taivaalle, kun kiinteistöissä poltetaan polttoaineita, tai omistettujen ajoneuvot polttavat polttoaineita.

"Meltexillä esimerkiksi käytetään propaania kaivojen rotaatiovalussa Keuruulla", Hakala avaa.

Toinen vaihe käsittelee sitä, mitä energiaa yritys käyttää.

"Minkälaista sähköä käytetään ja millä tavalla se on tuotettu, minkälaista kaukolämpöä käytetään, käytetäänkö jotain jäähdytystä tai pääseekö jotain muita aineita tässä kiinteistössä tai toiminnassa vielä pihalle."

"Me tullaan toistamaan tämä laskenta joka vuosi ja siten pystytään vertailemaan meidän omaa toimintaa ihan vuositasollakin. Ja nyt kun päästiin jo näihin tarkkuuksiin, niin se on tosi hyvä lähtökohta toiminnan kehittämiseen."

-Kimmo Virtanen

"Aina pitää tietenkin ensin pyrkiä perustellusti ja järkevästi pienentämään ne omat päästöt ennen kuin kompensoidaan, koska muuten voisi vain kompensoida kaikki päästöt istuttamalla puita, eikä tarvitsisi ajatella ollenkaan toiminnan kehitystä."

-Kimmo Virtanen



Meltexin hiilijalanjälkilaskennan isät
Johannes Hakala (vas.) ja Kimmo Virtanen.

Meltexin käyttämä vesivoimalla tuotettu sähkö pienensi ilmastovaikutusta, yleissähköllä ydintoiminnan päästöt olisivat olleet yli kaksinkertaiset.

”Se on ollut ihan selkeä investointi ja tahotila, eikä sitä ole otettu käyttöön sen takia, että nyt tehdään hiilijalanjälkilaskentaa. Se on ollut meillä useamman vuoden käytössä sen takia, että johto on näin halunnut toimia”, kertoo Virtanen.

”Nyt se sitten palvelee tätä asiaa kivasti, kun suoraan nähdään, mikä sen konkreettinen vaikutus on firman hiilijalanjäljessä.”

Omat polttoaineet ja energia ovat siis ensimmäinen ja toinen vaikutusalue. Niitä voidaan vertailla muidenkin yritysten kanssa ja suhteuttaa esimerkiksi liikevaihtoon tai henkilöstön määrään. Kaksi ensimmäistä scopea hahmotetaan usein yhdessä yrityksen ”ydintoimintana”.

Scope kolme on suurempi paletti ja sisältää kaiken muun firman toiminnan. Sitä onkin hieman hankalampi vertailla eikä lukua koeta niin hyödylliseksi, koska siitä voi rajata asioita pois suhteellisen perustellusti.

Meltexin tapauksessa laskennan ulkopuolelle rajattiin myytyjen tuotteiden prosessointi, käyttö, käytöstä poisto sekä sijoitukset. Rajaus tehtiin lähinnä siksi, koska kyseessä oli ensimmäinen laskentavuosi. Laskentaa ja sen tarkkuutta kehitetään jatkuvasti.

”Vertailun pohjalta voidaan kuitenkin sanoa, että Meltexin ilmastovaikutus oli maltillinen suhteutettuna liikevaihtoon ja työntekijöiden määrään”, Hakala tiivistää.

Vastuullisuusraportointi pakolliseksi

Hiilijalanjälkilaskenta toimii hyvänä tukena Meltexin vastuullisuusraportoinnissa, joka tulee vuodesta 2024 eteenpäin pakolliseksi kaikille yrityksille, jotka täyttävät kaksi kolmesta kriteeristä: yli 250 työntekijää, yli 40 miljoonan euron liikevaihto tai yli 20 miljoonan euron tase.

”Nyt me hahmotetaan ihan yleiselläkin tasolla millaiset ilmastovaikutukset toiminnallemme on, ja mitkä osa-alueet oikeasti aiheuttavat niitä kaasuja ilmaan”, sanoo Kimmo Virtanen.

”Me tullaan toistamaan tämä laskenta joka vuosi ja siten pystytään vertailemaan meidän omaa toimintaa ihan vuositasollakin. Ja nyt kun päästiin jo näihin tarkkuuksiin, niin se on tosi hyvä lähtökohta toiminnan kehittämiseen.”

Tulevaisuudessa Meltexin on myös helpompi hahmottaa millaisia tavoitteita ilmastovaikutusten suhteen halutaan asettaa, ja



Raaka-aineen sisäinen kierrätys on ollut Meltexillä jo pitkään käytössä.

millaisilla mittareilla näiden tavoitteiden saavuttamista mitataan.

Scope 1:n ja 2:n osalta Meltexillä on nyt selkeät stepit ja polku hiilineutraaliutta kohti suunniteltuna. Ja se on Virtasen mukaan ihan tehtävissä.

”Eikä se tarkoita sitä, että aneakaupalla ostetaan kompensointia. Vaan ihan käytännön toimenpiteillä päästään jo hyvin lähelle sitä, että itse kompensoinnin määrä voi olla minimaalinen.”

”Aina pitää tietenkin ensin pyrkiä perustellusti ja järkevästi pienentämään ne omat päästöt ennen kuin kompensoidaan, koska muuten voisi vain kompensoida kaikki päästöt istuttamalla puita, eikä tarvitsisi ajatella ollenkaan toiminnan kehitystä”, Virtanen paaluttaa.

Mutta millainen se konkreettinen suunnitelma Meltexin vastuullisuuden lisäämiseksi sitten on?

”Sen lisäksi, että vähennetään joutokäyntiä ja seurataan polttoaineiden käyttöä, niin etsitään näille ympäristöystävällisempiä vaihtoehtoja. Tietysti sitten toiminnan sähköistyminen tulee siltäkin puolella enemmän ja enemmän eteen.”

”Ja lisätään uusiutuvien energioiden käyttöä esimerkiksi lämmityspuolella. Suomessa on se hyvä tilanne, että näihin asioihin on helppo itse vaikuttaa. Olosuhteet ovat suopeat”, kiittää Virtanen. 🇫🇮

Reilu varasto ja
puolen kilometrin noudot

Jyväskylän myymälässä **HYVÄ MEININKI**

Meltexin juuret ja niin sanottu pääkallopaikka löytyvät Jyväskylästä. Meltex tunnetaan Jyväskylässä mainiosti ja markkinaosuus omissa tuotteissa on merkittävä. Jyväskylän Puuppulantien myymälässä hyödytään valtavasti siitä, että tehtaat ja päävarasto ovat samalla tontilla.





Timo Närhi täyttää hyllyt kokoneella otteella.

"Varastovalikoimaan kuuluvia tuotteita on yleensä reilusti varastossa. Tosin Meltexin Palokan tontti alkaa olla sitä kokoluokkaa, että jotain tuotteita joutuu hakemaan jo melkein puolen kilometrin päästä", nauraa myymäläpäällikkö **Arttu Natunen**.

Meininki Jyväskylän myymälässä on ajat huomioiden oikein hyvä.

"Tosin ei niin vauhdikas kuin parina aikaisempana vuonna on totuttu. Koko vuosi on ollut kahta edellistä rauhallisempi johtuen rakentamisen volyymin laskusta", Natunen kertoo.

Kuluttajamarkkinointia Palokan myymälästä ei enää juurikaan tehdä, mutta puskaradio ohjaa asiakkaita myös uusia omakotirakentajia sekä saneeraajia. He ovat myöskin oikein tervetulleita.

"Ei yhtään asiakasta"

Natunen itse saapui taloon keväällä 2005, jolloin Jyväskylän myymälä oli vasta rakenteilla.

"Ensimmäinen kesäni ja syksyni meni noustopihalla. Kassakoneet meillä oli noin 6m² pihamyyntikopissa, johon ei kahden tai kolmen myyjän lisäksi montaa asiakasta kerralla mahtunut", muistelee Natunen.

"Talven 2005–2006 olin uudessa myymälässä itsekseen ja mm. järjestelin myymälän kalusteita sekä varastoa. Silloin oli vielä talvipäiviä, kun ei käynyt välttämättä yhtään asiakasta."

Vuosien varrelle on mahtunut sen verran myös kommelluksia, ettei Natunen osaa nostaa jalustalle mitään yksittäistä sattumusta. Mutta yksin hänen ei enää tarvitse myymälässä päiväänsä viettää, henkilöstö kun on kasvanut jo 11 ihmiseen.

"Sorvojan Jukka vetää Jyväskylän yritysmyyntiä ja hänen tiimiinsä kuuluu kaksi yritysmyyjää. Lisäksi meillä on neljä noutomyyjää ja kolme varastotyöntekijää", Natunen laskeskelee.

"Porukkaan mahtuu monta persoonaa, mutta hyvin tullaan juttuun keskenämme ja uskon sen näkyvän myös asiakkaille."

Asiakkaan käynnistä joutuisa

Suurin osa Meltex Jyväskylän asiakkaista on maanrakennusliikkeitä, ja tuotevalikoimaa onkin rakennettu maanrakennusliikkeitä edellä. Lisäksi asiakkaissa on maanrakennusliikkeitä, LVI-liikkeitä, Keski-Suomen kuntia ja jonkin verran myös yksityisiä henkilöitä.

"Asiakkaasta riippumatta panostamme asiakaspalveluun ja pyrimme tekemään asiakkaan käynnistä joutuisan, jotta hän pääsee taas työmaalle jatkamaan omia töitään", sanoo Natunen.

Kehityksen kehittyessä myös Jyväskylän myymälän tilat ovat kuitenkin käyneet ahtaiksi, ja esim. valikoiman kasvattaminen ei nykyisiin tiloihin enää onnistu. Tähän liittyen tulevaisuuden toiveet ovatkin selvät.

"Haaveissa on, että tulevaisuudessa myymälä saa uudet tilat tai laajennuksen", Natunen päättää. 🇫🇮

"Porukkaan mahtuu monta persoonaa, mutta hyvin tullaan juttuun keskenämme ja uskon sen näkyvän myös asiakkaille."

-Arttu Natunen



Kaivotuotanto kuin junan vessa

Meltex Seinäjoki sai oman kaivotuotantonsa kesän 2023 alussa. Kyseessä oli ainoa talousalue Suomessa, jossa Meltexillä ei aiemmin ollut kaivotuotantoa. Mutta nyt siis on.

Tuotantoa alettiin alustavasti suunnitella jo 2018, kun Seinäjoen toimipiste perustettiin, mutta nyt aika oli lopulta kypsä ja investoinnille näytettiin vihreää valoa.

"O li ihan positiivinen juttu, että kaivotuotannon tulo tänne hieman kesti. Pystyttiin miettimään kaikki vaiheet sitten valmiiksi", kertoo yksikön päällikkö **Pertti Saari**.

"Kun oli valmista, niin ei ole hirveästi tarvinnut enää huomata, että jokin ei toimikaan. Tuotanto toimii kuin junan vessa."

Saari itse toimii myös, vaikka puhuukin paljon. Hänen etenemistahtinsa Meltexillä on ollut nimittäin mallia rasvattu salama.

"2019 tammikuussa tulin yritysmyyntiin ja saman vuoden elokuussa siirryin sitten päälliköksi. On ollut oikein mukavaa kehittää toimintaa, liiketoiminnallinen kehitys on mun jutun suola."

"Siinä mielessä on kiitollinen asema, että Meltexillä saa toimipaikkakohtaisesti kehittää toimintaa niin kuin parhaaksi näkee, kunhan hommat menee oikeaan suuntaan. Se on se

edellytys ja tällä hetkellä on ollut sen verran hyviä vuosia, ettei oo tarvinnut kenenkään puutua”, Saari hymyilee.

Kivuton synnytyks

Kaivotuotanto saapui Seinäjoelle suhteellisen kivuttomasti. Mitä nyt joitakin laitteita ja komponentteja sai alussa koronan keskellä jonkin verran odotella. Myös budjetti kasvoi, kun tuotteiden hinnat nousivat pandemian myötä.

”Kaikki on kuitenkin erikoisrautakomponentteja ja niissä oli aika kovat nousut”, muistelee Saari.

Aluksi oli vain 1000 neliön kylmä halli, jossa ei ollut muuta kuin nosto-ovet.

”Ei ollut mitään eristeitä katossa. Piti tehdä käyttötarkoituksen muutos puolilämpimäksi tilaksi, väliseinä, puhallusvilla kattoon ja asianmukaiset valmistelut, mitä Seinäjoen kaupungin vaati.”

”Eikä se oikeastaan ollut edes se isoin juttu, laitteistot ja muut oli isoin investointi”, Saari toteaa.

Mutta mikä tärkeintä, asiakkaat ovat olleet Saaren mukaan todella tyytyväisiä siihen, että saavat nyt esimerkiksi kiirekaivoja suoraan Seinäjoelta. Näin Meltex pystyy vastaamaan nopeaan markkinatarpeeseen.

”Ei tarvitse odottaa missään jonossa kahta viikkoa, että saa sen kolme pönttöä työmaalle.”

Kiirekaivojen lisäksi Seinäjoella tehdään totta kai myös isoja työmaita. Muun muassa 130 kaivoa lähti yhdelle isolle työmaalle Kauhavalle, jossa tehdään neljää eri tienpätkää.

”Oma kaivotuotanto on ollut iso elementti siihen, että on tullut lisää sitoutumista Seinäjoen toimipisteelle. Se on ollut pelkästään positiivinen juttu. Tietysti asiakaskunta on myös nähnyt, että heidän tarpeensa on huomattu ja siihen tarpeeseen vastattu”, kertoo Saari.

Uutta vanhaa verta ja YTM

Itse tuotantoon liittyen Seinäjoen yksiköllä ja sen pomolla Pertti Saarella kävi mäihä, kun hän sai rekrytoitua hommiin henkilön, joka oli jo aiemmin ollut Meltexin Jyväskylän kaivotuotannossa vuoden verran töissä.

”Olin joskus 2019–2020 Jyväskylässä. Sitten tuli perheenlisäystä ja muutettiin tänne Pohjanmaalle. Silloin jo kysyin, että onko Seinäjoelle tulossa kaivotuotantoa, kun ei hyvästä firmasta haluaisi irtisanoutua”, muistelee **Eero Syväjärvi**, joka on nyt kolmisen vuotta myöhemmin päävastuussa Meltex Seinäjoen kaivotuotannosta.

Hetken aikaa Syväjärvi joutui muita hommia tekemään, mutta on nyt jo noin kaksi

vuotta ollut vakituisena työntekijänä Seinäjoen Meltexillä. Kaivotuotantovastuun lisäksi hän tekee myös myyntiä.

”Myynnistäkin tykkään ja siinä haluaisin myös edetä, kun tykkään olla ihmisten kanssa tekemisissä. Tämä työ on kuitenkin monipuolista ja vastuuta on enemmän kuin aikanaan Jyväskylässä oli”, Syväjärvi kehuu.

Koputetaan puuta, mutta kirjoitushetkellä ei Syväjärven kaivoista ollut tullut yhtäkään reklamaatiota.



YTM, eli yhdessä tekemisen meininki, ohjaa Pertti Saarta (vas.) ja Eero Syväjärveä.

”Se on aika hyvä tällaisessa hommassa. Kun kyseessä on käsityö kuitenkin, niin on aika palkitsevaa sekin, etteivät oo asiakkaat valittaneet. Sen sijaan on tullut tosi positiivista palautetta, kun on saanut niin nopealla aikataululla tehtyä.”

Toistaiseksi Syväjärvi valmistaa kaivoja Seinäjoella yksin, mutta vieressä myös toinen työpiste odottaa täyttäjäänsä.

”Olisihan se kiva, jos kaveri tulisi. Tulevaisuudessa myös esimieshommat voisi kiinnostaa, se voisi olla mielekästä”, pohjaa Syväjärvi.

Pertti Saaren mukaan myös koko Meltex Seinäjoen porukka on tosi innoissaan omasta kaivotuotannosta.

”Kaikki myyjät ovat nostaneet niin monta peukkaa pystyyn kuin vain pystyy (toim. huom. eli keskimäärin kaksi per myyjä). Se on ollut iso juttu, tästä on hyvä jatkaa eteenpäin ja hieno positiivinen ilmapiiri on ympärillä.”

Kuten sanottua, loppujen lopuksi kaikista tärkeintä on kuitenkin Meltexille ominainen hyvä tiimihenki.

”Se pyritään pitämään ja saamaan tulostakin aikaan. Vaikka yksi mies tekee kaivoja, niin joku ne pakkaa, joku hankkii tavarat ja joku ne vielä myykin. Kyllä se on yhdessä tekemisen meininki, eli YTM, mitä täällä korostetaan”, Saari päättää. 🇫🇮

Täältä tulevat **Meltexin** **TUOTERYHMÄPÄÄLLIKÖT**

Meltex alkoi syksyllä 2022 rakentaa uutta konseptia, joka kulkee nimellä tuoteryhmäpäälliköt. Kyseessä on siis yksittäisten tuotteiden johtajat, jotka vetävät tuotekehitystä ja vievät sen uudelle tasolle.

Tuoteryhmäpäälliköitä ovat tällä hetkellä

Jaakko Kovanen LVI-puolella sekä **Juho Jaatinen**, jonka vastuualueena on pumppaamot.

"Ollaan haalittu mm. yritysostoil-
la rutkasti tuotanto- ja teknis-
tä osaamista. Nyt tähdätään
siihen, että valjastetaan kaikki
osaaminen aktiivisesti käyttöön
ja saadaan koko koneistosta mahdollisim-
man paljon irti", Jaatinen kertoo.

"Meillä on vahva verkosto myyntipuolella,
putki- ja kaivotuotantopuolella sekä suoda-
tinkangaspuolella. Halutaan ottaa enemmän
irti myös pumppaamotuotannosta."

Jaatinen toimi ennen nykyistä pestiä pe-
räti kahdeksan vuotta Meltexin tukkumyy-
nin yksikön päällikkönä, eli myyntipuo-
len "El Jefenä". Kesällä 2022 tuli kuitenkin
haku uuteen tehtävään, ja Jaatisen kiinnos-
tus heräsi.

"Sitten ne hölömöt valitivat minut. Ja
syksystä alkaen olen tehnyt tässä näitä
hommia", hymyilee Jaatinen.

Tuoteryhmäpäällikön työssä Jaatista kiin-
nosti toimenkuvan laajuus.

"Tähän kuuluu hankinta- ja tuotekehi-
tysvastuuta. Sitten on myös päivittäistä
tekemistä, kuten tarjouslaskentaa ja on-
gelmanratkontaa. Se vaikutti semmoiselle
haasteelle, missä saa tätä omaa kunnianhi-
moa käyttää hyödyksi. Ja toivottavasti löy-
tää joka päivä itsensä erilaisista tilanteista."

"Minulla on lisäksi tekninen koulutus.
Insinööri kun olen koulutukseltani, niin sitä
kautta minua kiinnostaa luonnollisesti myös
tekniikka", Jaatinen sanoo.

Uuden aloittaminen ja sen rakentami-
nen ovat myös Jaatisen mieleen. Ja kova

tahtotila on, että Meltexistä tulee jonain päi-
vänä Suomen kovin toimija alallaan.

"Tässä näkee, että mihin asti omat ja
Meltexin rahkeet riittävät tämän bisneksen
kehittämisessä."

Uutta luodessa ei tietenkään voida kokonaan
välttyä käynnistysvaikeuksiltakaan, sillä opitta-
via asioita on melkoinen määrä.

"Siinä mielessä varmasti tässä on ollut
myös tuskanhikeä otsalla. Mutta sitten myös
hyviä hetkiä ja onnistumisen tunteita", kertoo
Jaatinen.

Laajennusta yritysostojen kautta

Meltexin pumppaamotoiminta on viime vuosina
laajentunut yritysostojen kautta, kun Keuruulla
sijaitseva PA-VE ja Vantaan Nestekniikka ostet-
tiin osaksi Meltexiä.

"Se sulauttaminen tehtiin melko maltillisesti,
kun haluttiin, että yksiköissä säilytetään tietyt
toiminnallisuudet. Sitten kuitenkin huomattiin,
että sitä hommaa voidaan valjastaa paljon suu-
rempaan kasvuun."

"Vaatii laajan katsannan tai lintuperspektii-
vin ymmärtääkseen, että bisnes voi olla jotain
muutakin kuin se on nyt. Meltexin näkemys on
siinä hyödyksi, koska meillä on hyödynnettä-
vänä eri paikkakunnat, varastot ja tuotanto-or-
ganisaatiot. Voidaan jatkojalostaa tätä todella
laajalti, kun vaan hahmotetaan, mitä työkaluja
meillä on käytössä", Jaatinen sanoo.

Tuoteryhmäpäällikön työnkuvaan kuu-
luu myös eri toimittajien tapaaminen, kilpai-
lutus, kumppanien tarjoamien ratkaisujen

kartoittaminen ja alihankkijaverkoston luominen. Yksi puoli on myös oman henkilöstön tuotekoulutus. Puuhaa siis riittää.

”Ja kaupan päälle tulee vielä huoltoliiketoiminta. Meillä on kaksi omaa huoltohenkilöä PK-seudulla”, jatkaa Jaatinen.

”Sen huoltoliiketoiminnan kasvattaminen on yksi tärkeä seikka, että saataisiin laajennettua sitä muuallekin kuin PK-seudulle. Haluaisimme pystyä tarjoamaan käyttöönottoja ja huoltopalveluita kaikilla paikkakunnilla, joissa meillä on oma myymälä.”

Juho Jaatisen työpäivät ovat uuden toimenkuvan myötä muuttuneet täysin.

”Tämä sisältää paljon uuden oppimista. Olen itse melko hätäinen ja kärsimätön persoona. Haluaisin, että kaikki tapahtuu heti ja kaiken oppii heti.”

”Täytyy kuitenkin nöyrytyä siihen, että se ottaa omaa aikansa. Vähän itsensä kehittämistä ja koulutusta samalla”, Jaatinen sanoo.

Erinäköisiä kehityskohteita on löytynyt siis myös tuoteryhmäpäälliköstä itsestään. Sekä tietotaidon kasvattaminen että henkinen kasvu on ollut huomattavaa.

”Toisaalta ainahan sitä pitää pyrkiä olemaan parempi versio itsestään. Joka päivä.”

”Aivot omissa käsissä”

Yksi selkeästi konkreettinen uusi asia Meltexin pumppaamotoiminnassa on ollut oman ohjauskeskustuotannon aloittaminen.

”Nyt meillä on omissa käsissä uusi tuotanto, joka linkkaa pumppaamoihin. Sanotaan niin, että pumppaamon pumppu on sydän ja ohjauskeskus aivot. Nyt meillä on ne aivot omissa käsissä. Se on merkittävä juttu”, kertoo Jaatinen.

Asiakkaiden arjessa Meltexin uusi tuoteryhmäpäällikkökonsepti näkyy niin, että heidän tahtotilojaan kuunnellaan entistäkin enemmän.

”Me pyrimme ratkomaan erinäköisiä ongelmia, joita työmaalla syntyy. Esimerkiksi asennettavuus on huomioitu tuotekehityksessä, jotta meidän pumppaamon voisi kasata vähän joustavammin.”

”Eikä sitä tarvitsisi aina räätälöidä tehtaalla, vaan se pystyttäisiin tekemään joustavasti työmaalla. Se on merkittävä juttu, koska työmaalla tilanteet muuttuvat”, Jaatinen sanoo.

Meltex ei itse tee lasikuituisia pumppaamoita, mutta niitä kyllä myydään niin kauan kuin asiakaskunta haluaa. Ja kun omassa tuotannossa on muovituotteet, niin Meltexillä on todella laaja valikoima tuotteita asiakkaan tarpeisiin.

”Lisäksi pyrimme tarjoamaan yhä parempaa asiakaspalvelua meidän asiakkaille. Nyt meillä on joku taho, jonne kaikki palautteet voidaan ohjata ja ne otetaan sitä kautta käsittelyyn”, kertoo Jaatinen.

”Toivottavasti se näkyy asiakkaalle niin, että heidän avullaan me kehitetään markkinoille paras mahdollinen tuote.” 🇫🇮



Tuoteryhmäpäällikkö Juho Jaatisen orkesteriin kuuluu kolme teknistä asiantuntijaa, huolto- ja hallintokoordinaattori, varastotyöntekijä sekä kaksi huoltotyöntekijää.



WINFRA Oy

Tuulivoimarakentamisen EDELÄKÄVINJÄ

Pohjois-Pohjanmaan länsiosassa, Raahen ja Oulun välimaastossa, sijaitsee kunta nimeltä Siikajoki. Suomen Hyötytuuli rakentaa Siikajoelle 38:n voimalan tuulivoima-alueen, jonka on tarkoitus valmistua vuonna 2025. Meltex on mukana projektissa yhteistyökumppaninsa WINFRA Oy:n kautta. WINFRA palvelee yrityksiä ja julkista sektoria erityisesti haastavissa maarakennus- ja infrarakentamisen projekteissa.

"T oissa keväänä muutettiin nimeä. Aiemmin oltiin Maarakennus Ville Niemelä. Laajasti tehdään infrarakentamista isoille rakennusliikkeille, kaupungeille, kunnille ja esimerkiksi Oulun satamalle", selventää WINFRAn toimitusjohtaja **Ville Niemelä**.

"Ne ovat useimmiten pääurakointikohteita ja sitten on paljon tällaisia projekteja kuten tämä tuulivoimapuisto, jossa InfraBuilders on pääurakoitsijana, ja me heidän aliurakoitsijanaan. Voisi sanoa, että tässä Oulunkin alueella meidän asiakaskunta on tosi laaja", Niemelä avaa.

WINFRA ja Ville Niemelä lähtivät jo vuonna 2020 tuulivoiman rakentamiseen mukaan. Viime vuosina yritys on tehnyt niin paljon tuulivoimatöitä, että he alkavat tavallaan olla jo eräänlainen tuulivoiman rakentamisen edelläkävijä.

"Ollaan tehty jo yli 100 tuulimyllyn pohjaa, joten silläkin rintamalla ollaan aika vahva toimija tällä hetkellä. Tänne Siikajoellekin me tehdään periaatteessa kaikki mitä tämän puiston maarakentamiset vaatii; tiestön, kaapeloinnit, nostokenttiä/varastoalueita ja myllyn pohjia", luettelee Niemelä.

"Perustus- ja raudoitustöitä ei näillä aloilla tehdä, ne kuuluu pääurakoitsija InfraBuildersille."

WINFRAn maarakennustyö vaatii totta kai myös mm. suodatinkankaita, muoviputkia sekä rumpuja, ja silloin Meltex astuu kuvaan.

"Tänne on tullut Meltexiltä suodatinkankaat ja kaikki rumpuputket. Yhteensä sellaiset 15

rekkaa", kertoo Meltex Kempeleen yksikön päällikkö **Joonas Halmetoja**.

"Vaikka ajattelee, että tuotteita ei ole kategorisesti mennyt kovin montaa, niin määrä on kyllä semmoinen, että Palokan tehtaalla on ajojärjestelijät hieroneet vähän silmiään. Ei puhuta ihan pikkuisista määristä."

Tuulipuistoa rakennettaessa työmäärät ovat todella isoja. Massoja kun liikutellaan, niin puhutaan heti hehtaareista tai kilometreistä.

"Tälläkin puistolla on uutta, kunnostettavaa tiestöä 37 kilometriä", Niemelä sanoo.

Kilpailu on kovaa

Vuonna 2021 WINFRA oli tekemässä 21:n voimalan tuulipuistoa aivan nyt valmistuvan puiston viereen, joten alue on selkeästi otollinen tuulivoimalle ja Siikajoen kunta haluaa panostaa siihen. Tuulivoiman rakentaminen saat-
taa kuitenkin tapahtua missä päin Suomea tahansa.

"Edellinen puisto meillä oli Porissa. Tuulivoimahommilla on paljon uusia toimijoita ja kilpailu on kovaa. Se miten pärjää, on ensinnäkin hirveästi siitä omasta tekemisestä kiinni", kertoo Niemelä.

"Teet oikeita asioita ja saat kilpailuetua sillä, että tehokkuus pysyy. Meilläkin on kalusto ihan uusinta uutta ja monesti mietitään päästöjä sekä ympäristönäkökulmaa. Siinäkin ollaan montaa kilpailijaa vähän eellä."

Niemelä osaa monen tuulivoimaprojektin kokemuksella sanoa, että rakennustarvikkeiden



”Sitä ei moni
ymmärräkään, kuinka
valtavan sähkömäärän
iso tuulipuisto tuottaa,
kun se on valmis.
Kyllä siinä muutama
kotitalous saa katsoa
telkkaria – ainakin
tuulisella säällä.”

-Ville Niemelä

saanti on niissä ehkä jopa tavallistakin tärkeämpää.

”Meltexinkin kanssa on melkoisen tärkeää, että tavara tulee just silloin kun tarvitaan, eikä päivän tai kahden jälkeen. Meidän työsuoritus vaatii materiaaleja ja jos se rupeaa tökkimään, niin ei voi meidänkään homma silloin edistyä”, Niemelä sanoo.

Siikajoen uuden tuulipuiston yksi tuulimylly voi tuottaa 6,2 megawattia sähköä päivässä. Ja kun myllyjä on 38, niin maksimituotto päivässä on lähes 240 megawattia. Vertailun vuoksi esim. Olkiluodon ydinvoimalaitoksen 1. ja 2. yksikön nettosähkötehot ovat 890 megawattia. Uuden Olkiluoto 3:n teho on 1600 megawattia.

”Sitä ei moni ymmärräkään, kuinka valtavan sähkömäärän iso tuulipuisto tuottaa, kun se on valmis. Kyllä siinä muutama kotitalous saa katsoa telkkaria – ainakin tuulisella säällä”, nauuraa Niemelä.

Ei katteettomia lupauksia

Meltexin Halmetojan ja WINFRAn Niemelän yhteistyö on kestänyt yli 10 vuotta.

”Kyllä tämä on pitkäaikaisimpia ja tärkeimpiä asiakkaita itselle. Olen ollut 15 vuotta Meltexillä, ja melkein koko matka ollaan tehty yhteistyötä”, Halmetoja sanoo.

”Tämä firma perustettiin vuonna 2012, mutta ennen sitä olin kotona isä-Pentillä töissä. Silloin jo ruvettiin tekemään kauppaa Meltexin kanssa”, muistelee puolestaan Niemelä.

Ja kun ihmiset ovat tuttuja toisilleen, on kanssakäyminenkin helppoa.

”Oppii vähän, että minkälaiset on rutinit. Aikataulu on yleensä aika hektinen, mutta Meltex osaa mukautua asiakkaan rytmiiin”, Niemelä kehuu.

”Tavara tulee niin kuin pitää ja laatu on kohdillaan. Lisäksi kaikki on kotimaista tuotantoa, suodatinkangaskin ainoana koko Skandinaviassa.”

Meltex ja WINFRA ovat myös kokeneet yhdessä melko valtavan kasvun. Urakat ovat nimittäin viimeisinä vuosina kasvaneet todella suuriksi.

”Nyt on viimeisen vuoden aikana mennyt 100 rekallista tavaraa WINFRALLE ja se on paljon kyllä. Lähiaikoina on ollut todella isoja työmaita. Siinä se omakin ammattitaito karttuu ja kehittyy”, sanoo Halmetoja.

”Toki tässä on jo aika paljon vuosia takana ja pikkuhiljaa on menty eteenpäin.”

Ensiarvoisen tärkeää yhteistyössä on tietysti luottamus. Pitkää kumppanuutta on edesauttanut se, ettei anneta katteettomia lupauksia.

”Jos kysyy jotakin asiaa, niin aina saa rehellisen vastauksen, että onnistuuko. Ja kun ajatellaan toimituksia, niin meidän mielestämme kaiken pitää toimia. Jos tavara on sitä mitä sen pitää olla ja tulee oikeaan aikaan oikeaan paikkaan, niin voisi sanoa, ettei se paremmin voi toimiakaan”, Niemelä kehuu.

”Se on mukava kuulla”, kiittää ja päättää Halmetoja. 🇫🇮





TIESITKÖ?

**Maailman pohjoisin suodatinkangastehdas
sijaitsee Jyväskylässä**



Vaativiin arktisiin olosuhteisiin soveltuvat maanrakennuskankaat nyt suoraan kotimaiselta valmistajalta.



Meltex maanrakennuskankaat on valmistettu käyttäen uusiutuvaa hiilineutraalia sähköä.



Kotimaisella tuotannolla saamme pienennettyä myös tuotteen logistiikasta aiheutuvaa hiilijalanjälkeä yli 60%.



meltex.fi



Kotimaahan kotimaista



Kaikki käy, paitsi liian pienet kengät ja tilat

Turkuun suunnitteilla uusi, uljas Meltex

Meltex teki marraskuussa 2022 kaupan kolmen hehtaarin tontista osoitteessa Piiskakuja 8, Turku. Tontti sijaitsee aivan nykyisen Meltex Turun lähimaastossa ohikulkutien toisella puolella, ja sinne on tarkoitus rakentaa uudet toimitilat. Syynä tonttikauppoihin oli se, että porukan lisääntyessä ja toiminnan kasvaessa jäivät nykyiset tilat auttamatta liian ahtaiksi sekä epäkäytännöllisiksi.

"Kasvua on tullut oikeastaan joka vuosi. Kun viimeksi tehtiin Muovitetietoiseen juttua Turun Meltexistä, taisi meitä olla ehkä viisi. Nyt täällä on 18 henkeä töissä", muistelee yksikön päällikkö **Heikki Hiltunen**.

"Tulevaisuudessakin on kasvutavoitteita kuitenkin aika paljon. Eikä se näistä tiloista valitettavasti enää onnistu."

Uudelle tontille on suunniteltu samat toiminnot kuin nykyisissäkin on, eli myynti ja tuotanto. Itse asiassa ensimmäinen Meltexin konseptin mukainen myymälän ja kaivotuotannon yhdistelmä oli juuri Turussa.

Turun uusiin toimitiloihin on suunniteltu reilusti lisää tilaa.

"Hallin pohjapinta-alaa on suunnitelmissa noin 1000 neliötä enemmän kuin nykyisessä", avaa Hiltunen.

Koska tontti on suuri, lisääntyy pihatila tietysti myös. Tämä tuo luonnollisesti helpotusta putkien ja kaivojen varastointiin tulevaisuudessa.

Meltex Turun toiveissa olisi päästä muutamaan ohikulkutien toiselle puolelle vuoden 2025 aikana. Paljon riippuu tietysti lupaprosessista.

"Sen verran täytyy rakennuspalveluita kehua, että käsittelyajat on pienentyneet ja ollaan saatu ajat mm. ennakkoneuvotteluihin todella hyvin. Mutta sellainen aikajana ollaan piirretty, rakentaminen kun kestää karkeasti sellaiset 10–11 kuukautta", Hiltunen kertoo.

Kenellä korkein pyloni?

Aiempien vuosien Muovitetietoisissa on esitelty mm. Tampereen ja Kempeleen uutuuttaan hohtavia toimipisteitä. Moderneista ja näyttävän näköisistä yksiköistä on otettu inspiraatiota myös Turun uuteen toimipisteeseen.

"Meille tulee samalla sapluunalla. Ollaan aika paljon hyödynnetty Kempeleen myymälästä, ja julkisivusta on tulossa oikeastaan ihan samanlainen kuin Tampereella", sanoo Hiltunen.

Mites se mainostolppa sitten? Tampereella ja Kempeleellä kun on ollut pieni leikkimielinen miekkailu siitä, kenellä on korkein pyloni.

"Mun mielestä meille tulee samanlainen kuin Kempeleen pojilla. Näyttävyyttä ja näkyvyyttä haetaan tietenkin, kun ollaan tässä ohikulkutiellä niin framilla kuin olla ja voi", Hiltunen kertoo.

"En ole varma paljonko autoja tuosta menee ohi, mutta varmaan ainakin 20 000 päivässä. Joten onhan siinä valtava näkyvyys ja se on Meltexille ihan tietoinen linjaus, että tehdään yksiköt näkyville paikoille."

Myös aurinkopaneelit ovat Hiltunen mukaan Turun uuden yksikön suunnittelupöydällä.

"Vähintäänkin optiona on, että saataisiin tuotua paneelit katolle."

Valikoima, saatavuus ja logistiikka

Asiakkaiden näkökulmasta tärkeä pointti Turun toimipisteen muutossa on kuitenkin se, että periaatteessa mikään ei muutu. Olosuhteet vain kehittyvät.

"Vaihdetaan vain tuohon tien toiselle puolelle. Siihen on ihan yhtä helppo tulla kuin tähänkin, sehän on ollut valtti meillä. Älyttömän hyvä sijainti ja ihan samalla tavalla pääsee kahdesta suunnasta tulemaan", sanoo Hiltunen.

"Pitkällä tähtäimellä saadaan kuitenkin suurempien tilojen ja kuvioden myötä asiakkaille myös parempi valikoima, saatavuus ja tehokkaampi logistiikka."

Meltex on toiminut Turussa kohta jo 10 vuotta, ja alueelle on saatu hyvä jalansija. Myös tulevaisuus näyttää valoisalta, vaikka rakentamisessa onkin kirjoitushetkellä hieman heikko suhdanne.

"Aika näyttää, mutta uskon, että meidän konsepti toimii kyllä. Itse kun valmistetaan ja itse myydään, niin kyllä se toimii tulevaisuudessakin", Heikki Hiltunen uskoo.

10-vuotisbileitä ja uusia toimitiloja odotellessa siis, jäämme seuraamaan tilannetta. 🇫🇮



Modernit ja näyttävät yksiköt ovat Meltexin tavaramerkki.



Heikki Hiltunen näyttää mihin uusi Turun Meltex tulevaisuudessa nousee.

Naapuri kolkutti kotiovelle

Meltex-kuulumiset Ruotsista

Meltex on tehnyt yhteistyötä Ruotsin suuntaan jo yli 10 vuotta.

Yhteistyökumppanina ja asiakkaana on toiminut infra-alan tukkuri, Terana.

Vuonna 2021 tehtiin kuitenkin yrityskauppa, jossa Meltex osti Terana-konsernin. Konserniin kuuluvat Teranan lisäksi kaksi sen tytäryhtiötä, Östpipe AB sekä Terana Syd.



Jag heter Boe, Jens Boe

"Aiemmin yhteistyö meni pääsääntöisesti niin, että Suomesta meni tavaraa Ruotsiin. Pikkuisen toki ostettiin heidän kauttaan tavaraa myös tänne. Mutta tuttuja heidän kanssaan ollaan oltu jo yli 10 vuotta", kertoo Meltexin kehitysjohtaja **Jens Boe**.

"Se on se tausta. Sitten alettiin keskustella, että pitäisikö tehdä enemmänkin yhteistyötä. Ja aika luonnollista kautta päädyttiin tähän lopputulokseen, jossa Meltex osti Terana-konsernin."

Mutta mitä Meltex siis käytännössä tekee Ruotsissa?

"Terana on tukkuri ja maahantuoja sekä vastaa myynnistä jälleenmyyjille. Ja sitten nämä tytäryhtiöt vastaavat meidän myymälöitä", Boe avaa.

Östpipellä on kaksi myymälää, Norrköpingissä ja Linköpingissä. Terana Sydillä puolestaan on myymälä Halmstadissa Etelä-Ruotsissa.

"Ne muodostavat keskenään sellaisen kokonaisuuden, jossa on keskusvarasto ja kolme myymälää. Eli tavallaan se on aika samankaltaista toimintaa mitä Meltexillä on Suomessakin", sanoo Boe.

Myös tuotteet ovat Ruotsissa melko samanlaisia kuin kotimaankin kamaralla. Tilanteessa itsessään on myös paljon samaa kuin aikanaan Suomessakin.

"Jos miettii Meltexin historiaa, niin se on jonkin sortin aikamatka. Oltiin Suomessa vähän samassa suuruusluokassa reilut 15 vuotta sitten", Boe muistelee.

"No silloin Meltexillä oli jo omaa valmistusta, mutta oli keskusvarasto, muutama myymälä ja samankaltainen asiakaskunta."

Meltex-palapelin palaset kasassa

Matka alustavista keskusteluista liiketoimintakauppaan meni melko nopeasti, mutta Meltexillä ollaan katsottu "sillä silmällä" Ruotsia jo ennen vuotta 2021.

"Tilaisuus tuli aika mukavasti kotiovelle kolkuttamaan. Tämä yritysosto antoi meille tietynlaisen näyteikkunan, josta päästään vähän katsomaan sitä Ruotsin markkinaa", kertoo Boe.

"Ja nyt me ollaan vähän viisaampia. Ei varmaan viisaita vieläkään, mutta vähän viisaampia", Boe nauraa.

Vanhaa kunnon Ostos-TV:tä mukaillen: Eikä siinä vielä kaikki! Vuoden 2023 keväällä tehtiin uusi yrityskauppa, kun Ruotsin toiminta laajentui vielä yhdellä yrityksellä, nimeltään Lillskålda CPI AB.

"Jos ajatellaan Meltexin silmin, niin se on tavallaan myymälä siellä Tukholman lähellä. Eli nyt jos mietitään toimintoja, niin meillä on sitten Ruotsissa kaiken kaikkiaan neljä myymälää ja keskusvarasto", ynnäilee Boe.

Palapelin palasista puuttuu siis enää valmistus, joka sekin on, alkuun pienimuotoisena, käynnistymässä Ruotsin-maalla lähitulevaisuudessa.

"Käytännössä tämä kuitenkin tarkoittaa sitä, että meillä alkaa olla kaikki Meltex-konseptin palaset kasassa; eli oma tuotanto, oma maahantuonti ja oma jakeluverkosto. Vaikka ne eivät vielä saman logon alla toimikaan."

Meltex on siis joka tapauksessa kovasti viemässä tätä Suomessa jo hyväksi havaittua, uniikkia konseptiaan myös Ruotsiin.

"Ja sitten kerrankin voidaan opettaa vielä ruotsalaisillekin jotain", hymyilee Boe.

Grannen knackade på dörren

Nyheter från **Meltex** i Sverige

Meltex har samarbetat med den svenska marknaden i över 10 år. Terana, leverantör inom infrastruktur, har agerat partner och kund.

Under 2021 förvärvades dock Terana-koncernen av Meltex. Utöver Terana ingår två dotterbolag, Östpipe AB och Terana Syd, i koncernen.

"Tidigare gick samarbetet främst ut på att leverera gods från Finland till Sverige. En mindre mängd varor köptes också in till Finland. Vi har redan känt varandra i över 10 år", berättar Meltex utvecklingschef **Jens Boe**.

"Det är vår bakgrund. Vi började så småningom diskutera ett närmare samarbete. Det kändes naturligt att komma fram till slutsatsen att Meltex förvärvar Terana-koncernen."

Vad är det Meltex egentligen gör i Sverige?

"Terana fungerar som grossist och importör och ansvarar för försäljningen till återförsäljarna. Dotterbolagen har hand om våra butiker", förklarar Boe.

Östpipe har två butiker, i Norrköping och Linköping. Terana Syd har däremot en butik i Halmstad i södra Sverige.

"De bildar en helhet bestående av ett centrallager och tre butiker. På sätt och vis är det ganska likt det upplägg Meltex har i Finland, menar Boe.

Produkterna i Sverige är också rätt lika de på hemmamarknaden. Situationen i sig är också rätt lik det tidigare läget i Finland.

"Meltex historia kan ses som en form av tidsresa. Vi befann oss i ungefär samma storleksklass i Finland för cirka 15 år sedan", minns Boe.

"Då hade Meltex redan egen tillverkning, men det fanns ett centrallager, några butiker och en liknande kundbas."

Meltex pusselbitar föll på plats

Resan från de preliminära diskussionerna till förvärvet av verksamheten gick rätt snabbt, men Meltex hade haft ögonen på Sverige redan före år 2021.

"Möjligheten knackade så att säga på dörren. Förvärvet gav oss ett slags fönster mot den svenska marknaden", berättar Boe.

"Idag är vi lite smartare. Förmodligen inte kloka, men lite klokare", skrattar Boe.

För att citera gamla goda Shopping-TV: Men det är inte allt! Våren 2023 gjordes ett till förvärv då verksamheten i Sverige utökades med ytterligare ett bolag vid namnet Lillskåsta CPI AB.

"Ser du det ur Meltex synvinkel, är det på sätt och vis en butik i närheten av Stockholm. Vi har nu totalt fyra butiker och ett centrallager i Sverige, summerar Boe.

Det enda som fortfarande saknas i pusslet är produktionen, som även den, om än i början är småskalig, inom en snar framtid påbörjas i Sverige.

- I praktiken innebär det att Meltex-konceptets delar börjar falla på plats; det vill säga vår egna produktion, vår egna import och vårt eget distributionsnät. Även om de inte ännu fungerar under samma logotyp."

Meltex lanserar i alla fall i Sverige detta unika koncept, som redan har visat sig vara välfungerande i Finland.

"För en gångs skull är det vi som lär svenskarna något", ler Boe. 🇸🇪



Muovitetietoiset ESITTÄYTYVÄT

Meltexin henkilökunta on sekoitus nuorta voimaa sekä pitkän linjan ihmisten kokemusta. Muovitetietoiset esittäytyvät -palstalla tutustutaan tarkemmin itse tekijöihin.



Jere Löytäinen

Tuotehallinta-asiantuntija

Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Minun Meltex-urani ja alalle päätyminen alkoivat samaan aikaan alkuvuodesta 2022. Olin aiemmin ollut töissä tukkukaupassa tuotehallinnan parissa, mutta erityisesti infra- ja maanrakennusala/valmistava teollisuus oli minulle uusi aluevaltaus. Ystäväni oli töissä Meltexillä tuotetiedonhallinnan parissa, ja hänen lopettaessaan sain vinkin avautuneesta tehtävästä, jota päätin hakea. Olin tuolloin myös opintojeni loppusuoralla, ja sain samalla tehdä pro gradu -tutkielmani Meltexille.

Mitä työsi pitää sisällään?

Työni pitää sisällään tuotteiden hallitsemisen eri järjestelmissä koko tuotteen elinkaaren ajan, aina tuotteen perustamisesta sen tuotetietojen

rikastamiseen ja valikoimasta poistamiseen asti. Vastaan myös MX-tuotteiden näkyvyydestä eri tuotetietopankeissa sekä hallinnoin sisäisiä rekistereitä/tietopankkeja ja esimerkiksi Sales Tool -julkaisutyökalua. Tämän lisäksi olen mukana Meltexin digitiimissä, jossa kehitetään yrityksen IT-infrastruktuuria.

Mikä on työssä parasta?

Työssä parasta on sen vaihtelevuus ja erilaiset kehitysprojektit. Pääsen usein haastamaan itseäni ja kasvattamaan omia tietojani ja taitojani. Työyhteisössä puhalletaan yhteen hiileen ja aina pystyy kysymään apua tai neuvoja.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Tasaista kasvua ja järkevää kehitystyötä. Maailmantilanne on ollut viime vuosina melkoisessa myllerryksessä, mutta siitä huolimatta Meltex on mennyt eteenpäin ja mukautunut hyvin muuttuneeseen markkinaan. Tätä odotan myös tulevaisuudelta.

Timo Riihelä

Myymälapäällikkö



Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Oikeastaan aika satuman kautta. Vuonna 2011 oli työnhaku edessä, ja silmiin osui Meltexin Tuusulan pisteen noutomyynän pesti, joka vaikutti mielenkiintoiselta ja oli sijainnillisesti loistava. Mitään aiempaa kokemusta ei alasta ollut pohjilla. Noutomyynnistä sitten on vuosien saatossa siirrytty laskutuksen ja yritysmyyntin kautta Tuusulan myymäläpäälliköksi vuonna 2019.

Mitä työsi pitää sisällään?

Kaikkea laidasta laitaan. Päällimmäisinä myyntiin ja henkilöstöön liittyvät asiat, mutta lisäksi kaikki kiinteistön asioista aina kuormien purkuun.

Mikä on työssä parasta?

Ehdottomasti monipuolisuus. Kaikkea kun pääsee tekemään, niin pysyy mieli virkeänä ja samalla osaa ymmärtää paremmin jokaista työvaihetta, mikä mielestäni on äärimmäisen tärkeää esihenkilötyössä. Lisäksi työyhteisö on mahtava.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Haasteellisesta maailmantilanteesta huolimatta uskoa omaan tekemiseen, ja sitä kautta kasvun jatkumista.

Amanda Kanto

Controller



Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Muoviteollisuus ei ollut minulle ennestään tuttu toimiala, mutta mulla oli selkeä visio, että valmistuttuani yliopistosta haluan päästä työskentelemään teollisuuden parissa. Keväällä 2022 silmäni osuikin työpaikkailmoitus, jossa Meltex haki controlleria Helsinkiin. Lähdin kokeilemaan onneani, asiat loksahdivat paikoilleen ja sain paikan. Vaikka olenkin melko tuoretta saapumiserää ja vasta vuosi Meltex-uraa takana, koen päässeeni kehittämään talouden prosesseja heti ensimmäisistä hetkistäni lähtien.

Mitä työsi pitää sisällään?

Työni voidaan jakaa rutiinomaisiin asiakaspalvelutehtäviin sekä raportointien laadintaan ja kehittämiseen. Päivittäiset työt liikkuvat luotonhallinnan, maksuliikenteen sekä osto- ja myyntilaskujen käsittelyn ympärillä. Vastuulleni kuuluu raportoinnin puolelta laaja kirjo kustannusraportteja, mittaristoja ja laskelmia, joita teen yhdessä yhtiömme eri sidosryhmien kanssa. Tarkoitukseni on tarjota talouden lukuja kaikille meltexläisille, jotka niitä tarvitsevat.

Mikä on työssä parasta?

Työssäni parasta on tehtävien monipuolisuus ja yhdessä tekeminen. Työni ei rajoitu yksipuolisesti vain johonkin tiettyyn osa-alueeseen, vaan minun on mahdollista kehittää ja muokata omaa rooliani osaamisen ja tiedon karttuessa. Vaikka mielenkiintoni on pääosin lukujen pyörittelyssä, niin kaikista innostavinta on tehdä asioita yhteistyössä muiden meltexläisten kanssa. Yhteistyön kautta olen saanut mahdollisuuden nähdä liiketoimintaamme lukujen lisäksi myös erilaisista näkökulmista. Meillä on täällä paljon ihania tyyppejä, joiden kanssa on ilo tehdä töitä.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Odotan tulevaisuudelta vakaata kasvua, mielenkiintoisia uramahdollisuuksia ja kehityspolkua!

Pertti Hotakainen

Yritysmyyjä



Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Aloitin paineputkien ja kaivojen myynnin toukokuussa 1984 Vaasassa Polyputki Oy -nimisessä myynti- ja markkinointiyhtiössä, silloisen Wiik & Höglund -tehtaan tiloissa. Siihen aikaan ei tunnettu sanaa kartelli, ja Polyputki myi ”kaikkien” Suomen silloisten alan yritysten valmistamia paineputkia. Wiik & Höglund oli yksi niistä tehtaista ja siitä tuli sitten KWH Pipe Oy (myytiin Uponor Oy:lle 2021), jossa työskentelin vuoteen 2009 saakka. Vuoden 2010 alusta aloitin IPS Muovilla.

Mitä työsi pitää sisällään?

Olen yritysmyyjänä Suutarilan toimipisteessä. Nimitys ”inframyynti” olisi ehkä sopivin sana kuvaamaan tehtäväkuvaani. Tehtäväkenttä painottuu omien asiakkaiden hankintojen mukaan enemminkin rakennusten ulkopuolisiin tuotteisiin. Putket, kaivot, viivytykset, pumppaamot, erottimet ym. Tehtäväkuvana on hyvien asiakassuhteiden ylläpito, puhelimitse ja tapaamisilla. Lisäksi tarjousten tekoa asemakuvista, tarjousten seuranta, kaupantekoa ja sitten se tärkein työ vasta alkaa, eli asiakkuuden ”hoitaminen”. Se tarkoittaa, että tuotteet ovat luvattuna aikana ja sovitun mukaisina määrinä työmaalla. Minun tulee olla myös asiakkaan tavoitettavissa projektin edetessä.

Mikä on työssä parasta?

Monipuolinen tehtäväkuva. Saa tehdä oikeasti kauppaa, ja ratkoa asiakkaiden kanssa heidän pulmiaan. Ja muistakaa, hyvin hoidettu reklamaatio on lupaus seuraavasta kaupasta! Eläkeikä jo tuli ja meni, mutta en tunne todellakaan itseäni eläkeläiseksi. Viihdyn, koska meillä on Suutarilassa aivan fantastinen ja innokas porukka. Koko talossa on positiivinen ja osaa-va henkilöstö sekä itsellä mielekäs työnkuva.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Mielestäni tänä vuonna Meltex pärjännyt hienosti koko markkinatilanteeseen nähden. Viime vuosina on tehty oikeita investointeja tulevaisuutta ajatellen, ja nyt on aika laittaa orkesteria kuntoon, kun alkaa taas kunnon räihinä. Meltexillä on jo hyvä valikoima tuotteita, ja olemme kiinnostava yhteistyökumppani myös monelle tavarantoimittajalle. 🇵🇮



Muovinlujaa osaamista

SUOMALAISTA TYÖTÄ
VUODESTA 1993



Myymälät



Tehtaat



meltex.fi