

Rosterihitsarista tuli suunnittelija

Valmistajatehtaan työntekijän tuntipalkalla ei ole kovin suurta merkitystä, jos tuote on suunniteltu materiaali- ja energiatehokkaasti.

TEKSTI JA KUVA Kari Kortelainen

Viemällä jonkin tuotteen valmistuksen Kiinaan voi säästää 30 prosenttia valmistuskustannuksista, koska tuntipalkat ovat kaukana idässä pienemät kuin Suomessa.

”Yksinkertaistamalla ja optimoimalla rakennetta voidaan säästää jopa 70–80 prosenttia materiaali-, energia- ja valmistuskustannuksista. Silloin työ voidaan tehdä jatkossakin Suomessa, koska hitsarin tuntipalkalla ei ole enää merkitystä”, High Metal Productionin toimitusjohtaja Tero Niemelä sanoo.

Niemelän puhetta kuunnellessa huomaa nopeasti, ettei miestä vaivaa ainakaan vaatimattomuus. Toisaalta aihettakin pieneen henkselien paukutteluun on: kun teollisuus pääasiassa ruikuttaa aikojen ankeutta ja suomalaisen kilpailukyyn rapistumista, High Metal Production ja sen emoyritys Hakaniemen Metalli ovat myyneet kapasiteettinsa täyteen ja hakevat jatkuvasti lisää henkilökuntaa.

High Metal Production on nyt tuotteistanut tuotekehityksensä. Siihen voi liittyä myös valmistuspalvelu, jolloin tuotteen valmistuksesta vastaa Hakaniemen Metalli. Toisessa ääripäässä asiakas ostaa pelkää suunnittelua ja valmistuttua tuotteet haulmassaan paikassa.

NIEMELÄN JOHTAMINEN yhtiöiden erikoisosaminen liittyy laserhitsattuihin ja -leikattuihin ohutlevyrakenteisiin, joilla se on voittanut muun muassa Plootu Fennica -kilpailun kahdesti.

Yrityksen käytössä on 3d-lasertyöstörobotti sekä laser- ja kaarihitsausta yhdistävä hybridijärjestelmä. Niillä se pystyy valmistamaan ruostumattomasta ja haponkestävästä teräksestä hyvinkin vaativia ohutlevyrakenteita.

High Metal Productionin tuotekehityksen ydin on neljän kokeneen metalliammatilaisen ryhmä vahvistettuna toimitusjohtaja Niemelällä ja yhdellä myyjällä.

”Meillä on yhteensä hyvin laaja valmistuskokemus eri teollisuudenaloilta ja tuoteryhmistä. Kun tämä tiimi kokoontuu pöydän ympärille ratkomaan jotakin valmistusteknistä ongelmaa, ratkaisu löytyy yleensä aika nopeasti. Sitten se vaan piirretään puh-

taaksi Vertexillä.”

Niemelän mukaan toimivien ratkaisujen löytämiseksi on tärkeää, että tuotekehittä-

jät tuntevat valmistustekniikan perinperin pohjaisesti.

”Pitää tietää, miten jokin kappale särmä-

tään. Ja ennen kaikkea tiedetään, miten sitä ei särmätä.”

SUUNNITTELUTOIMISTOILLE NIEMELÄ ei anna kovin hyvää arvosanaa.

”Sinne palkataan näitä pleikkarisukupolven kavereita suunnittelijoiksi ja varoitetaan heti, että älä vaan yritä suunnitella mitään vanhaa, koeteltua ratkaisua uudella tavalla. Kun kavereilla ei ole mitään kokemusta valmistamisesta, he kopioivat vanhoja suunnitelmia uusien pohjiksi. Tulee paljon laskutettavia suunnittelutunteja, mutta ei mitään uutta.”

High Metal Productionin tuotekehitys on sitä, että suunnitellaan jokin kokonaisuus puhtaalta pöydältä tai suunnitellaan jokin jo käytössä oleva ratkaisu uudestaan niin että

saavutetaan merkittäviä kustannussäästöjä. Kun säästöt ovat tarpeeksi suuria, suunnittelijan tuntihinta menettää merkityksensä.

High Metal Production luottaa toimintatapaansa niin paljon, että se voi ottaa palkki- onsa osuutena saavutetuista säästöistä. Malli muistuttaa energiategokkuutta parantavaa Esco-toimintaa. Asiakkaan ei tällöin tarvitse välittää siitä, mitä palvelu ”maksaa”.

”Joidenkin isojen yhtiöiden toimintatapaan tällainen tuotekehityksen ostaminen ei oikein tunnu istuvan”, Niemelä kertoo.

SÄÄSTÖ EDELLÄ -myyntitapa tuntuu silti purevan. Niemelän mukaan suunnittelun osuus yhtiön myynnistä kasvaa koko ajan. Sen mukana on tullut myös isoja valmistuskauppoja.

Hakaniemen Metallin tuotantotila Vantaan Itä-Hakkilassa on seinästä seinään täynnä ruostumattomasta teräksestä valmistettua linjastoa. Kyseessä on Pohjois-Ruotsiin lähtevä pitkälle automatisoitu elintarvikelaiteisto.

”Tämä on kaikkien aikojen suurin yksittäinen kaupppamme.”

Hakaniemen Metalli on jo vuosia tehnyt yhteistyötä suomalaisen paperiteollisuuden teknologiajätin Metson kanssa. Nyt alan toinen mahtitehtäjä, saksalainen Voith on myös kiinnostunut sen palveluista. Voith on yksi euroopan suurimmista perheyrittäjistä. Sillä on yli 40 000 työntekijää 50 maassa.

”**SAIMME TIEDON**, että Voith selvittää meidän taustojamme ensin. Siellä haluttiin varmistaa, voiko Metson kanssa toimivaan suomalaiseen yritykseen luottaa, vai vuotaako kaikki meille annettu tieto suoraan kilpailijalle. Puolen vuoden kuluttua saimme kuulla, että olemme saaneet puhtaasti paperit ja pääsemme esittelemään ideoitamme Voithin suunnittelutiimille”, Niemelä kertoo.

”Alussa meille haluttiin näyttää kaapin paikka. Voithilla on palveluksessa tuhansia diplomi-insinöörejä, eikä mitään tahansa sellaisia, vaan saksalaisia diplomi-insinöörejä. Mitä te kuvittelette voivanne heille opettaa? Joka päivä ainakin 500 yritystä pyrkii Voithin alihankkijaksi. Emme ota heitä vastaan, koska emme tarvitse heitä.”

Niemelä esitteli tälle suunnittelijajoukolle ajatuksia uusista teknisistä ratkaisuista. Jonkin aikaa niitä kuunneltuaan, joku yleisöstä ilmoitti, että redesign on liian lievä ilmaus tälle asialle. Oikeampi termi on radical redesign. Niemelälle annettiin nimitys technical terrorist.

Tämän jälkeen Voithilta on alkanut tulla tilauksia. High Metal Production pääsi jonon ohi.

TERO NIEMELÄ sanoo kasvaneensa ajattelemaan ”miten tämän voisi hoitaa yksinkertaisemmin ja tehokkaammin” jo lapsena, autellensa muita perheen omistamassa puusepänverstaassa.

Opiskeltuaan Vaasassa konepuolen insinööriksi hän oli ensin vuoden ABB:llä tuotantoinsinöörinä ja sen jälkeen 12 vuotta HT Laserissa erilaisissa tehtävissä. Sieltä on peräisin kokemus laserleikkauksesta ja -hitsauksesta.

Hakaniemen Metallin ja High Metal Productionin toimitusjohtajaksi Niemelä tuli vuonna 2008.

Hakaniemen Metalli on Nurmisen suvun perheyrittäjä. Kolmas sukupolvi, Lauri Nurminen työskentelee yrityksen markkinoinnissa ja Juha Nurminen hallituksessa. Heidän isänsä Matti Nurminen on hallituksen puheenjohtaja.

Tero Niemelä Pohjois-Ruotsiin lähdeksä olevan elintarviketeollisuuslaitteiston keskellä. Tilaus oli yrityksen kaikkien aikojen suurin kauppa. ■



Tero Niemelä harmittelee, että isot yritykset eivät ymmärrä ostaa tuotantoteknistä suunnittelua, vaikka ovat sen varassa.