



Ydinbisnes meni putkeen

Suomen Putkilaser investoi uuteen koneeseen joka kolmas vuosi. Kumppanuus tuo kasvua.

TEKSTI Helena Raunio KUVAT Saana Säilynoja

Julkiskalusteissa, ilmanvaihtokoneissa ja terveydenhuoltoalan tuotteissa käytetään kaikissa paljon teräsputkea. Putkirakenteita tarvitaan esimerkiksi jalkoihin tai laitoihin, oli sitten muotona pyöreä, ovaali tai neliö. Tai jokin muu.

"Neljän putkilaserin avulla toimitamme asiakkaille monimutkaisia kappaleita, joiden eräko vaihtelee yksittäisistä osista suuriin sarjoihin", kertoo toimitusjohtaja Janne Niemi. Hän perusti Suomen Putkilaser Oy:n vuonna 2005 Riihimäelle yhdessä kahden kumppaninsa kanssa.

Kimmokeen yrityksen perustamiseen Niemi sai aikanaan Alihankintamessuilla, kun hän silloisen työnantajansa palveluksessa törmäsi näiden palvelujen tarpeeseen.

TOIMINTA ON laajentunut investoinneilla lähes joka kolmas vuosi. Ensimmäinen kone asennettiin seitsemän vuotta sitten. Nyt koneita on neljä: Riihimäellä kaksi, yksi Lahdessa ja tuorein investointi kumppanin, Lohjan Oy:n tiloissa Sastamalassa.

"Olemme valmistaneet kumppaneille jo alusta asti tuotteita laserleikkauksella. Ja joka vuosi entistä enemmän. Volyymien kasvua siirryimme jälleen seuraavalle askel-

malle, ja investoimme", Niemi selvittää.

Työ puhuu puolestaan, mutta myös henkilötasolla yhteistyön on toimittava.

"Kumppanin pitää olla uskottava, sitoutunut ja luotettava, jopa niin, että voisin mennä heille töihin", kuvaa Niemi tilannetta.

SOPIMUSKUMPPANIT EIVÄT käytä koneiden koko kapasiteettia, mutta ovat sitoutuneet ostamaan tietyn osan siitä. Samoin Niemen yritys on sitoutunut sen osan valmistamaan.

"Kapasiteettia jää myös muita yrityksiä varten esimerkiksi Pirkanmaalla ja Lah-



Suomen Putkilaser on investoinut Trumpfin järjestelmiin.

den seudulla. Riihimäellä puolestaan valmistamme kappaleita kaikille asiakkaille eri puolilla maata. Jos konseptimme pysyy tällaisena, täällä tehdään volyymista ainakin 50–60 prosenttia."

Riihimäellä on noin 200 aktiivista asiakasta ja muualla Suomessa kymmenkunta.

SUOMEN PUTKILASER on pysynyt saksalaisessa Trumpf-putkilaserjärjestelmässä. Niemi tähdentää huollon merkitystä ja sitä, että varaosat saa nopeasti.

Ja kun koneita on useampia, ei yhtiölle ole katastrofi, jos yksi kone seisoo huollon vuoksi.

Cnc-kone on mittatarkka, ja kaikki valmistetut osat ovat samanlaisia.

"Kun mitat on haettu kohdalleen, toistotarkkuus on erinomainen. Myös jälkitöitä on vähän ja komponentti on nopeasti valmis."

Viimeisin investointi tehtiin "kaikilla mausteilla".

"Putkidimensio on investoinnin myötä kasvanut isommaksi. Kone tekee automaattisesti kaikki alkusäädöt ja lajittelee. Automaattikkaa ja älyä on tullut lisää ja se maksaa."

TEKEMINEN ON Niemen mukaan materiaali-ohjautuvaa, ja putkisortimenttia on liikaa, monta sataa aktiivista materiaalinimikettä. Kaikkea materiaalia ei voi pitää varastossa.

Putkilaserin toimintaan vaikuttavat muutokset asiakaskentässä. Ketjun alkupäässä on oltava joustavuutta.



Toimitusjohtaja Janne Niemellä on kaksi konetta Riihimäellä, yksi Sastamalassa ja yksi Lahdessa.

"Aikaisemmin meidänkin asiakkaat ovat tilanneet tavaraa myös hyllyyn, mutta nyt tilataan vain sen verran kun varmasti menee. Reagointiaika lyhenee. On pystyttävä

tekemään nopeasti ja yhä pienempiä sarjoja. Tämä on ajan henki."

Esimerkiksi maatalouspuolella oli vielä viitisen vuotta sitten yleinen käytäntö,

että isot maatalousketjut tekivät jo syksyllä päätöksen, minkä rungon he tilaavat seuraavana vuonna.

"Silloin meillä oli kuukausia aikaa tehdä

Kumppanuus auttaa tilausohjautuvaan tuotantoon

työt talven aikana. Nyt kaikki räätälöiden juuri asiakkaan tarpeeseen, eikä hyllyyn.” Taantumassa tehdään töitä myös ti-poittain. Putkilaserissakin on pyhitetty vakioajojen lisäksi tietty kapasiteetti pikatöille.

SUOMESSA ON käytössä noin 10–15 vastaavaa putkilaseria, joista Niemen ja kumppanien omistamalla yrityksellä on neljä.

Kallis kone nostaa työn tuntihintaa. ”Jos olemme jopa kymmenen kertaa nopeampia kaikki työvaiheet yhteenlaskien perinteiseen käsityöhön verrattuna, emme ole kuitenkaan kymmentä kertaa kalliimpia”, Niemi perustelee.

Koneen tuntihinnasta miehen osuus on pieni.

”Sen vuoksi tällaista työtä ei ole järkeä siirtää Kiinaan.”

Putkilaserin tilikausi päättyy huhtikuun lopussa. Viime vuonna liikevaihto oli 2,7 miljoonaa euroa, mutta tällä tilikaudella se jää hieman pienemmäksi.

”Vuosi sitten suhdanteet näyttivät aivan toiselta kuin tällä hetkellä. Syklit ovat nopeutuneet ja puhumme jopa 2–3 vuoden sykleistä. Mutta jotenkin tässä on se tunnelma, että pohja on saavutettu ja nyt mennään ylöspäin.”

Työntekijöitä Riihimäellä on kymmenkunta, Lahdessa neljä ja Sastamalassa kolme. ■

Lojer vei koko osavalmistuksen laserikoneille. Nimikkeiden määrä väheni, hallittavuus parani ja tuotannon läpäisy nopeutui.

TEKSTI Helena Raunio KUVAT Saana Säilynoja

Suomen Putkilaser Oy avasi toimipisteen Sastamalaan, Lojerin kiinteistön yhteyteen viime syksynä. Investoinnin arvo on noin miljoona euroa.

Putkien leikkaamiseen tarvittavan Trumpf-putkilaserjärjestelmän erikoisuutena on kääntyvä leikkauspää. Tämä mahdollistaa viisteleikkauksen teräsputkiin.

LOJER OY on tilannut Suomen Putkilaserilta joka vuosi suurempia kappalemääriä laserleikattuja putkia. Sen vuoksi yrittäjät alkoi mieltä yhtä tiiviimpää yhteistyötä.

Toimitusjohtaja Ville Laine Lojerista kertoo, että avainasiat yhtiön tuotannossa ovat

nopeus ja joustavuus.

”Toimialallemme ovat tyypillisiä voimakkaat kausivaihtelut. Aina vuoden lopussa iso ostajaryhmämme eli julkinen sektori tekee ostoja eri maissa. Sen vuoksi meille tulee kova paine keskitalvella saada paljon tavaraa valmiiksi nopeasti. Toimitusaika on jatkuva kilpailutekijä, jonka kanssa taistellemme.”

Esimerkiksi sairaalasänkyjen ja fysioterapeuttien hoitopöytien valmistusajat ovat kutistuneet muutama viikkoon, ainakin jos kyse on pienemmistä määristä.

”Nämä ovat modulaarisia tuotteita, joihin asiakkaat voivat valita monenlaisia ominaisuuksia. Sen vuoksi emme voi varastoida niitä, sillä meillä on täysin tilausohjautuva tuotanto”, Laine selvittää.

Esimerkiksi sairaalasänkyihin voidaan tilata erilaisia malleja ja mittoja, sähköisiä tai hydraulisia käyttömekanismeja, korkeussäätöjä, ohjauslaitteita ja laitaratkaisuja.

YRITYS SÄÄSTÄÄ valtavasti logistiikassa ja ajassa, kun sen alihankkija toimii samalla

Lopputuotteiden ja puolivalmisteiden varastot on Lojerilla ajettu minimiin.

tontilla.

”Laitteet rakentuvat hyvin pitkälle putkiosista. Valtaosassa tuotteistamme on putkilaserilla leikattuja komponentteja.”

Tuoreessa Sastamalan investoinnissa on kyse merkittävästä toimintatavan muutoksesta.

”Vielä pari vuotta sitten ostimme itse putkiaihoita, sahasimme, porasimme ja jyrasimme niitä.”

Perinteisistä koneista on kuitenkin luovuttu kokonaan.

”Olemme keskittäneet kaikki lasertekniikkaan, jopa sellaiset osat, joita järkevästi voisi tehdä muutenkin. Mutta olemme halunneet, että koko tuotanto tulee saman prosessiputken läpi.”

LAINE KOROSTAA laadun merkitystä tuotteissa. Uudella teknologialla siitä saa suorastaan ”loistavaa”.

”Voimme viedä oman geometriamme ja osakokonaisuudet suoraan tämän koneen ohjelmointiympäristöön. Koneen oma suunnitteluohejelmisto osaa purkaa ne komponenteiksi. Tällaisilla ratkaisuilla saadaan nopeutta omaan prosessiin.”

Laine pitää merkittävänä asiana myös sitä, että kyseisen teknologian avulla voidaan vähentää nimikkeiden määrää, mikä helpottaa hallittavuutta ja parantaa läpäisyä.

Yhdestä putkesta saadaan taiteltua kokonaisuuksia, jotka aikaisemmin olisi hitsattu useista kappaleista yhteen.

”Laajemmasta mittakaavasta tämän tyyppistä ajattelua on ollut Nokiassa, joka vei alihankkijoita maailmalle samalle teollisuusalueelle. Pk-sektorilla tämä on vielä harvinaista.”

SUOMEN PUTKILASERILLE uudistetut Lojerin tuotantotilat valmistuivat viime vuoden lopulla.

Kyse on molemminpuolisesta merkittävästä investoinnista.

”Myös installaatiokustannukset ovat isot, eikä sellaisia kannata lähteä tekemään muutama vuoden takia. Jos yrityksissä olisi mukana puhdas pääomasijoittaja, investointeja ei suunniteltaisi 15 vuoden päähän”, kuvaa Laine tilannetta.

INVESTOINNIT ON tehnyt mahdolliseksi kahden yrityksen pitkälle menevä kumppanuus ja luottamus. Yhteistyö on vuosien varrella vain tiivistynyt. Sitä ovat edesauttaneet samalaiset lähtökohdat: molemmat yrittäjät eivät ole riippuvaisia pääomasijoittajista ja toimitusjohtajat tuntevat hyvin toisensa ja toistensa yritykset.

Kun kaksi yrittäjää miettii yhdessä, mah-



dollisuus mieltä pitkällä aikajänteellä.

Myös Lojer on investoinut omaan laseritekologiaan hankkimalla tasoleikkausjärjestelmän.

Yhtiöllä onkin ainutlaatuinen osaamiskeskittymä, jossa sekä ohutseinämäputkia että ohutlevyjä työstetään laserilla.

Näiden lisäksi Lojer on investoinut muun muassa koneistukseen ja tietojärjestelmiin sekä jatkaa koneinvestointeja kapasiteetin nostamiseksi tämän vuoden aikana.

VIIME VUOSI oli konsernin paras yrityksen saavuttaessa 22 miljoonan euron liikevaihdon. Yrityksen tilauskanta on edelleen vahva. Laine sanookin odottavansa yhteisen tuotantoprosessin viimeistelyä Suomen Putkilaser Oy:n kanssa kuluvan vuoden aikana.

Kokonaisinvestoinnit Lojerin tehtaille olivat viime ja kuluvan vuoden aikana yli kaksi miljoonaa euroa. Valmistuttuaan ne luovat kymmenen uutta työpaikkaa. ■

Putkilaserin työntekijät Jaakko Harjunpää (vas.) ja Mikko Metso. Putkilaser valmistaa osia Lojerille ja toimii näiden tiloissa Sastamalassa.



Sairaalasänkyjen ja hoitopöytien valmistusajat ovat kutistuneet muutama viikkoon, ainakin jos kyse on pienistä määristä.