MELTEX

Muovitietoinen

Meltex Oy:n asiakaslehti **2017**

VESI VIRTAA

maanalaisessa valtakunnassa

MELTEX KEMPELE

PIENISTÄ TILOISTA ISOMPIIN JA OMA KAIVOTUOTANTO

TUHKAMÄKI PEITTOON

KUIN ELOKUVISSA

KUOPION MELTEXIÄ

VETÄÄ UUSI VERI

JYVÄSKYLÄN TEHTAALLA

LAAJENNUS

www.meltex.fi

Loikkia

Viime vuodelle ennustelin yhtiölle digiloikkaa. Siitä tuli prosesseihin niin syvälle pureutuva, että osuvampi nimi olisi kolmiloikka.

Välillä sisäisten prosessien kehittäminen on rytminen, välillä epärytminen. Kehittäminen on kuitenkin sekä mielekästä että pakollista. Tulokset ovat nähtävissä tämän vuoden aikana.

Rakentaminen kehittyy nyt suotuisasti. Tälle ja ensi vuodelle on ennustettu rakentamisen kokonaisvolyymille tasaista kasvua. Myös pientalorakentaminen on piristynyt.

Kuluneen talven aikana aloitimme uuden ryppään tuotannon investointeja. Se loikka on rakentamisen tuotteiden kanssa painiville digiä helpompi hahmottaa. Kempeleen kaivotuotanto alkaa juhannukseen mennessä ja Jyväskylän putkituotantohalli valmistuu keskimääräisen Keski-Suomeen satavan ensilumen aikaan. Tuotannon lisäkapasiteetin ja uusien tuotteiden aika on vuodenvaihteen jälkeen.

Uusista tuotteista tiedotamme omia asiakkaitamme ensi tilassa!

Rakentavasti
Antti Kuukkanen

Muovitietoinen
1 | 2017

Tässä numerossa

Ajankohtaista 3
Meltex Kempele - pienistä tiloista isompiin ja oma kaivotuotanto 4
Kuopion Meltexiä vetää uusi veri 6
Muovitietoiset esittäytyvät 9
Tuhkamäki peittoon kuin elokuvissa 10
Vesi virtaa maanalaisessa valtakunnassa 12
Jyväskylän tehtaalla laajennus 14
Meltex-tuotteiden erikoiset käyttökohteet 15

MELTEX Muovitietoinen

JULKAISIJA
Meltex Oy Plastics
PÄÄTOIMITTAJA
Antti Kuukkanen, myynti- ja markkinointijohtaja
VASTAAVA TUOTTAJA
Panu Sandholm, viestintäpäällikkö
TOIMITUS ja VALOKUVAUS
Juhani Koskinen ja Osku Valtonen | Viestintäliiga Oy
ULKOASU
Mikko Leino | Suokukko Design
PAINO
Grano Oy
KANNEN KUVA
Osku Valtonen

Ajankohtaista

Meltex-kiinteistöviemärit

Meltexin kiinteistöviemärivalikoima on uudistunut. Uudet Meltexin omat kiinteistöviemäriosat ovat sertifioituja (EN 1451-1), Nordic Poly Mark -merkittyjä, napakoita ja kevyitä käsitellä. Dimensiot ovat yhteensopivia muiden viemärijärjestelmien kanssa. Meltexin HT-osissa on normaali HT-tiiviste. Osiin on myös saatavana öljynkestäviä vaihtotiivisteitä rakennuskohteisiin, joissa vaaditaan öljynkestävyyttä.

Säätösalaojakaivo

TUOTEUUTUUS

Säätösalaojakaivo on valmis ratkaisu säätösalaojituksen toteuttamiseen. Säätösalaojituksessa kuivatustehokkuutta voidaan säätää kaivossa olevan säätömekanismin avulla.

Kaivon runko, liitokset sekä läppäventtiilillä toteutettu padotusliitos ovat täysin tiiviit, eikä tuloputken vesi pääse kaivon ohi kaivantoa pitkin.

Meltexin säätösalaojakaivoja on saatavana valmiina 560, 670 ja 860 mm runkokoossa ja 110, 160 mm sekä tilauksesta myös 200 mm liitoksilla.

Meltexille on myönnetty Avainlippu-tunnus

Suomalaisen Työn Liitto on myöntänyt Meltexille Avainlippu-tunnuksen osoituksena Suomessa tuotetulle ja Suomessa työllistävälle palvelulle. Meltex valmistaa ja myy rakennustarvikkeita kunnallistekniikkaan ja talonrakentamiseen.

Avainlipun ensisijaisena myöntämiskriteerinä on aina se, että tuotteen on oltava valmistettu tai palvelun tuotettu Suomessa. Palvelu-Avainlippua hakevalla yrityksellä on myös oltava merkittävä kotimainen omistusosuus, Suomessa toimiva johto ja yrityksen pääkonttorin tulee sijaita Suomessa.

– Meltex on täysin kotimainen yritys. Uskomme kotimaiseen valmistukseen ja palveluun ja siksi investoimme siihen myös jatkuvasti lisää, kertoo myynti- ja markkinointijohtaja **Antti Kuukkanen**.

– Avainlippu on omiaan kuvaamaan Meltexin toimintaa, koska kotimaisuudella on merkittävä rooli liiketoiminnassamme. Haluamme jatkossakin olla asiakkaidemme mukana rakentamassa uutta Suomea: liikekeskuksia, teitä ja koteja, viestintäpäällikkö **Panu Sandholm** päättää.

Meltex Kempele

Pienistä tiloista isompiin ja oma kaivotuotanto

Aluksi oli näkyvä paikka Nelostien varrella. Kiinteistö remontoitiin ja muutettiin Meltexin näköiseksi. Oli vuosi 2008 ja näin syntyi Meltexin Kempeleen myymälä.

Nyt on vuosi 2017 ja Kempeleen myymälän toiminnot ovat kasvaneet reilusti. Tällä kertaa tilaa tulee noin 800 neliötä lisää ja Kempeleeseen perustetaan myös kaivotuotantoyksikkö. Muut Meltexin kaivotuotantoyksiköt sijaitsevat Turussa, Jyväskylässä sekä Sipoossa.

– Aluksi oli tosiaan paljon pihavarastointitilaa ja vähemmän hallitilaa. Myymälätilaa oli huimat 80 neliötä, muistelee Meltex Kempeleen myymäläpäällikkö **Teemu Pohjonen**, joka on ollut alusta asti myymälän toiminnassa mukana.

Työnkuva Pohjosella on samanlainen kuin muillakin Meltexin myymäläpäälliköillä. Hän hoitaa myynnin johtamisen, tekee itse myyntiä ja on välillä varastollakin.

– Olen vähän sellainen ’yleismies jantunen’. Hoidan myyntiä ja työnjohtoa toimipisteessä. Välillä pääsen pyöräkuormaajan puikkoihinkin, hymyilee Pohjonen.

– Vuosien saatossa, kun homma on kasvanut ja ollaan saatu henkilökuntaa lisää, niin on voinut keskittyä olennaiseen, toiminnan määrätietoiseen kasvattamiseen.

Suurin laajennus ja uusi kaivotuotantoyksikkö

Kahdesti on rakennettu lisää hallia ja kerran varastokenttää laajennettu. Nyt vuorossa on suurin laajennus, mitä on tehty.

– Tänne tehdään nyt 500 neliötä varastotilaa, noin 100 neliötä toimisto- ja sosiaalitilaa sekä sitten se uusi kaivotuotantoyksikkö. Aletaan tehdä mittatilauskaivoja Pohjois-Pohjanmaan ja Lapin läänin tarpeisiin, Pohjonen kertoo.

Laajennus aloitettiin vuoden 2016 joulukuussa ja toukokuun lopussa uusi halli on käytössä. Kesäkuussa alkaa kaivotuotanto.

Kaivotuotannon saapuminen Kempeleeseen parantaa Suomen pohjoisimman Meltexin palvelua merkittävästi.

– Varsinkin sesonkiaikana tavaran saanti etelästä pohjoiseen on aavistuksen haastavaa ja ottaa oman aikansa, kun muuallakin rakennetaan paljon ja tavaravirtoja täytyy priorisoida.

– Monesti kaivot ensin tilataan ja kun niitä ollaan toimittamassa, joudutaan työmailla suunnitelmia hieman muokkaamaan. Nyt meille tulee tänne oma piste, jossa me pystytään muutokset tekemään itse, sanoo Pohjonen.

Tuotteiden varastomääriä pitää luonnollisestikin kasvattaa, että asiakkaita pystytään palvelemaan paremmin. Tähän uusi laajennus auttaa mukavasti.

– Vaikka neliöitä ei kovin paljon olekaan, niin hallissa on kyllä kokoa. Siellä on sisäkorkeus 10 metriä.

– Toimipisteemme on Pohjois-Suomen keskusvarasto. Kärsämäeltä ylöspäin on ns. Kempeleen valtakuntaa, Pohjonen nauraa.

Kolme miestä

Vuonna 2008 Kempeleen Meltexin pyörittämisen aloitti kolme nuorta miestä. 2016 henkilöstön vahvuus oli 10 ja vuonna 2017 väkimäärän on tarkoitus kasvaa 15:een.

– Äärimmäisen omistautunutta ja ammattitaitoista porukkaa meillä on töissä, kehuu myymäläpäällikkö Pohjonen.

– Ei meiltä kovin montaa matkan varrella palkattua kaveria ole pois lähtenyt. Ja edelleenkin nuo kaikki kolme paikan avannutta miestä ovat töissä.

Kehitys kehittyy

Tulevaisuuden näkymät ja fiilikset ovat Teemu Pohjosen silmin positiiviset.

– Kun katsoo miten Meltex on yrityksenä kasvanut, niin kyllä se antaa tunteen, että miksi tämä kehitys tästä lakkaisi. Tuotteita tulee koko ajan lisää ja vanhojakin tuotteita kehitetään.

– Myyntialuetta on aika paljon tästä meistäkin ylöspäin. Ei paletti koskaan niin valmis ole, etteikö vielä pystyttäisi kehittymään, Pohjonen sanoo.

Työt Kempeleessä siis jatkuvat kuten aiemminkin, jotta asiakkaiden tarpeet pystytään tyydyttämään.

– Ja toivottavasti paremminkin, päättää myymäläpäällikkö Pohjonen.

"Alamme tehdä mittatilauskaivoja Pohjois-Pohjanmaan ja Lapin läänin tarpeisiin"

-Teemu Pohjonen

Kempeleen toimipisteessä on vahva osaaminen niin maanrakennus- kuin LVI-tarvikkeistakin. Siitä pitävät huolen mm.
Mikael Luukkonen (yläkuva), Marko Mikkonen ja Teemu Pohjonen.

Kuopion Meltexiä vetää uusi

Vuoden 2013 toukokuussa avattu Meltex Kuopio palvelee vuosi vuodelta suuremmalla volyymilla.

Myymälän porukka on pysynyt jo useamman vuoden samana, mutta viimeisimpinä mukaan ovat hypänneet myymäläpäällikkö **Tommi Paasonen**, yritysmyyjä **Roope Tuomainen** sekä rakennustarvikemyyjät **Manu Roponen** ja **Markus Heikkinen**.

– Itse tulin Meltexiin vuoden 2014 syyskuussa toisesta firmasta, rautakauppamaailmasta. Meltexillä oli haku päällä ja palaset loksahtelivat kohdalleen, kertoo Paasonen.

– Ja minä aloitin 2015 keväällä. Tein edellisessä työpaikassani jo vajaat viisi vuotta myyntihommia. Mutta aikoinaan kun lähdin myyntihommaa kokeilemaan, se tuntui vallan mainiolta ja sille tielle jäin, Tuomainen puolestaan sanoo.

– Tämä on sopivan haastavaa, ja välillä on kovakin kiire.

Nyt Kuopion Meltexissä työskentelee yhteensä kuusi henkilöä.

– Työtä on tehty, tunnettuus Savon seudulla noussut ja toiminta on kasvanut mukavasti. Ammattirakentajia on hakeutunut meille yhä enemmän viime vuosina, Paasonen sanoo.

Kuopiossa rakennetaan paljon ja se on hyvä kasvukeskus. Samalla maakunnasta on vetoa Kuopion suuntaan.

– Myös suuret rakennusalan toimijat ovat alkaneet löytää Kuopion myymälän. Ympärille rakennetaan paljon kerrostaloja ja muitakin hankkeita on koko ajan, se on positiivista ja luonnollista kehittymistä, kertoo Paasonen.

Kuopio here I come, terveisin Juankoski

Viimeisimpänä, vuoden 2017 alussa Kuopioon kaupunkiin liittyi myös legendaarisen **Juice**

veri

"Homma toimii, oltiin sitten Kuopion keskustassa tai vaikka sadan kilometrin päässä", kertoo myymäläpäällikkö Tommi Paasonen.

Leskisen laulusta tuttu Juankoski. Kaupungin kasvu onkin melkoisen kovaa.

– Toki Kuopiossa tehdään eniten, mutta myös pienemmissä kunnissa meillä on asiakkaita, kertoo Paasonen.

Kuopion Meltexiä työllistävät alueet riippuvat luonnollisesti aina siitä, minne milloinkin rakennetaan.

– Leppävirta ja Varkaus tuonne etelään päin ovat sellaisia alueita, joissa rakennetaan aktiivisesti ja katukuvassa näkyy Meltexin putkia sekä kaivoja.

– Lisäksi pohjoisen suuntaan lonkerot ulottuvat Iisalmeenkin saakka. Missä asiakkaamme sattuvatkin liikkumaan, he löytävät tuotteet helposti täältä tai sitten muista Meltexin myymälöistä, Paasonen selventää.

– Pohjois-Savo ja Kuopio on ilman muuta hyvä alue Meltex-myymälälle, jos sitä alueellisesti aletaan purkaa, avaa Paasonen.

– Etenkin maanrakentajat ovat huomanneet, että vahvuutemme on laaja varastoitava putkivalikoima ja heidän tarpeidensa mukaan räätälöidyt kaivot. Tuotteet tulevat lähimmältä tehtaaltamme Jyväskylästä.

Mittatilauskaivojen toimitusaika työmaalle on päivästä viikkoon, riippuen kaivotuotannon jonosta ja kaivojen määrästä.

Tullaan tutuiksi

Kuopio on myymäläpäällikkö Paasosen mukaan omalla tavallaan pienisuuri paikka, sillä ihmiset tuntevat toisensa. Näin kaupankäynti osittain henkilöityykin, kun asiakkaista tulee tuttuja.

– Sen mukaan eletään, mitä ammattirakentaja tarvitsee. Lisäksi palveluitamme ja myymälävalikoimaamme kehitetään myöskin sen mukaan.

"Heikompia hirvittää"

Kuopion nykyiseen myymäläkonseptiin Paasonen on varsin tyytyväinen. Myymälää ja tilankäyttöä on muokattu sen mukaan, millaisia tarpeita maanrakennusliikkeillä tai LVI-urakoitsijoilla on tuotteista ollut.

– Tämä on hyvin ketterä ja joustava organisaatio kokonaisuudessaan. Eletään urakoitsijoiden ja ammattirakentajien mukaan, koska heidän takiaanhan me täällä ollaan. On mm. kasvatettu LVI-tuotevalikoimaa palvelemaan LVI-asentajia. Meillä on Kaivokselan LVI-keskusvarastolla laaja valikoima, josta on kotiutettu meillekin valikoimaan laajennuksia sopivilta osin.

– Piha saisi tosin olla suurempi, koska toimintojen kasvaessa myös varastoitavien putkien, kaivojen ja eristeiden määrä lisääntyy, Paasonen selvittää positiivista ongelmaa.

Savossa kun ollaan, on kierous selviö. Meltexillä se näkyy lähinnä jalostuneena huumorintajuna.

– Kaikki ovat parhaimmillaan silloin, kun noutopihalla on eniten vilinää, eli sesonkiaikaan kesällä. Kyseenalaiset vitsit lentävät ja heikompia hirvittää, nauraa Paasonen.

Yritysmyyjä Tuomainen on samaa mieltä.

– Talvella ehtii hetken hengähtämään ja suunnitella kevättä ja kesää. Sitten pian jo huomataankin, että mennään ihan täysillä.

– Rento meininki täällä vallitsee. Ja itseään saa ainakin tässä meikäläisen paikalla toteuttaa mielin määrin, Tuomainen kertoo.

– Kuunnellaan asiakasta ja tehdään meidän tarjonta tutuksi myös uusille tuttavuuksille. Siitä se molempien, sekä ammattirakentajan että meidän toiminta kasvaa, tiivistää Paasonen. ▷

Myymälässä on aina myös kuppi kuumaa tarjolla.

Marko Niiranen (vas.) ja Tommi Paasonen ovat yhteyksissä lähes päivittäin.

Yhteistyön voimaa alusta asti

Koneurakointi M. Niiranen Oy on ollut Meltex Kuopion asiakkaana siitä asti, kun Kuopion toimipiste vuonna 2013 avattiin.

Kyseessä on perinteinen maanrakennusalan yritys, jolla on kalustoa 20 koneen verran ja työntekijöitä 16 henkeä.

– Toimitaan aika paljon julkisten hankkijoiden ja yritysten kanssa. Tehdään putkistohankkeita, betonivaluja ja perus maanrakennustöitä. Olen ollut velipojan kanssa yrittäjänä vuodesta 2012, kun isäpappa jäi hyvin ansaitulle eläkkeelle, kertoo Koneurakointi M. Niiranen Oy:n toimitusjohtaja **Marko Niiranen**.

Kuopion Leväsentiellä Koneurakointi M. Niiranen Oy:llä on työmaa, jossa saneerataan vesijohtoja ja muutetaan vanha kaksikaistainen tie nelikaistaiseksi. Kyseessä on yksi vuoden merkittävimpiä töitä alueella.

– Siinä kulkee niin paljon liikennettä ja kevyen liikenteen järjestelyjä tulee samalla. 500-millinen runkovesijohto uusitaan noin 400 metrin matkalta, Marko Niiranen selventää.

Meltex on toimittanut työmaalle putkea, kaivoa, kaapeliputkea, vesihuoltoventtiileitä, muita osia ja oikeastaan kaikenlaista, mitä työmaalla onkaan kulloinkin tarvittu.

– Tässä hankkeessa paino oli ehkä vielä enemmän vesihuollon tarvikkeissa kuin mitä heidän kohteissaan on aiemmin ollut, sanoo **Tommi Paasonen** Meltexiltä.

Työ aloitettiin vuoden 2016 kesäkuussa ja se saadaan valmiiksi vuoden 2017 lokakuun loppuun mennessä. Meltexin ja Koneurakointi M. Niiranen Oy:n välinen yhteistyö on myös todella tiivistä.

– Melkein päivittäin ollaan tekemisissä. Jos meillä on hätä, niin Tommi auttaa, hymyilee Niiranen.

– Ja joskus toisinpäin, nauraa Paasonen vieressä.

Noutovarasto on vahvuus

Koneurakointi M. Niiranen Oy on ollut Meltexin asiakas vuodesta 2013 asti.

– Homma on toiminut hienosti. Joitakin parannusjuttuja on ollut, mutta niistä me ollaan sitten Tommin kanssa keskusteltu ja niihin on aina saatu tarvittavat korjausliikkeet, Marko Niiranen sanoo.

– Älyttömän iso vahvuus Kuopiossa on noutovaraston laajuus täällä paikan päällä. Sitä ei ole kellään muualla. Pystyy luottamaan, että kun menet hakemaan osia, niin ne löytyvät, eikä joudu odottelemaan päiviä.

Kilpailu tukkupuolen LVI-asioissa on kovaa, mutta Meltex on Niirasen mukaan pystynyt vastaamaan siihenkin huutoon.

Muovitietoiset ESITTÄYTYVÄT

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

Petri Junkkari

myyntipäällikkö

Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Meltexin Espoon toimipiste oli juuri avattu keväällä 2005, ja Kuukkasen Antti huomasi työnhakuilmoitukseni Jobstep-palvelusta ja pyysi työhaastatteluun. Kävin haastattelussa huhtikuisena perjantaina ja jo seuraavalla viikolla aloitin työt pihamyyjänä.

Siirryin pihamyyjästä yritysmyyjäksi vuoden 2007 keväällä, ja syksystä 2007 kesään 2013 toimin Espoon toimipisteen myymäläpäällikkönä. Tämän jälkeen siirryin myyntipäälliköksi.

Mitä työsi pitää sisällään?

Vastaan nykyään Espoon toimipisteen myynnistä sekä uusasiakashankinnasta.

Mikä on työssä parasta?

Espoon toimipisteen työntekijät ja työpaikan positiivinen ilmapiiri. Lisäksi työ on todella vaihtelevaa ja haasteita tarjoavaa.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Uskon, että Meltex tulee jatkamaan vakaata kasvuaan, koska henkilökunta on energistä ja motivoitunutta viemään yritystä eteenpäin. Kasvua edesauttavat myös lisääntyvä omien tuotteiden valmistus sekä tuotteiden laaja maahantuonti.

Jaakko Kovanen

myyntipäällikkö

Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Aloitin alun perin 12 vuotta sitten keväällä opiskelujeni jälkeen LVI-tuotteiden maahantuonti- ja tukkuliikkeessä, Lämpö-Tukku Oy:ssa. Muutama vuosi myöhemmin siirryin Onniselle tuotepäälliköksi. Vuonna 2013 aloitin Meltexissä LVI-osaston hankinta- ja kehittämistehtävissä, ja nyt vuoden vaihteessa sain vastuulleni myös LVI-osaston myyntipäällikön tehtävät.

Mitä työsi pitää sisällään?

Koen keskeisimmäksi tehtäväkseni toimia tiiviissä yhteistyössä alan ammattilaisten; ensisijaisesti Meltexin asiakkaiden, LVI-osaston sekä kaikkien kollegoideni kanssa ympäri Suomea. Yhteisenä tavoitteenamme on rakentaa Meltexin laadukkaiden ja kilpailukykyisten tuotteiden sekä erinomaisen palvelun avulla yhä parempia taloteknisiä- sekä rakentamisen ratkaisuja etelästä pohjoiseen ja idästä länteen.

Mikä on työssä parasta?

Parasta työssäni on toimia osana isoa yhteisöä, joka koostuu asiakkaista, työkavereista ja kollegoista sekä muista alan ammattilaisista. Välillä tekninen tukkukauppa saattaa tuntua jonkun mielestä tylsältä tai epäseksikkäältä jonkin toisen toimialan rinnalla, mutta on mielenkiintoista olla mukana toimitusketjussa, joka valmistaa ja toimittaa peruspalikoita meidän kaikkien koteihin sekä meitä ympäröivään yhteiskuntaan.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Liiketoimintamme on kehittynyt viime vuodet enemmän kuin markkinat ovat kasvaneet, joten uskon, että Meltex-tiimimme menestyy jatkossakin. Meltexin tuotevalikoima on viime vuosina myös kasvanut huomattavasti. Vahva kotimainen omistajuus, sitoutunut ja ammattitaitoinen henkilöstö, osaava suomalainen valmistus yhdistettynä laajaan maahantuontiin ja erinomaiseen palveluun ovat niitä seikkoja, jotka mahdollistavat meidän tarjota vaihtoehtoja keskittyneille markkinoille niin kauan kuin on vesisateita ja ihmiset tarvitsevat juomavettä.

Sami Savolainen

tuotantopäällikkö

Kuinka päädyit alalle ja Meltexille?

Tulin Meltexille vuoden 2003 alussa tekemään insinööritutkintoon liittyvän opinnäytetyön. Sen jälkeen jatkoin harjoittelulla tuotannossa ja sain tutustua käytännössä muovisten putkien valmistustekniikkaan, ekstruusioon. Silloin tehtaalla valmistettiin PVC-peltosalaojaputkia ja ikkunoihin tulevia lasituslistoja. Harjoittelujakson jälkeen vetovastuu tehtaan tuotannollisesta toiminnasta ja aluksi myös lastaustoiminnoista siirtyi minulle.

Mitä työsi pitää sisällään?

Toimin Meltexin Palokan tehtaalla tuotantopäällikkönä. Vastaan työssäni putkituotannon toiminnasta, henkilöstöstä, tuotannon koneista ja laatuasioista. Työhön kuuluu myös erilaisia tuotantoon ja kiinteistöön liittyviä projekteja. Lisäksi vastuullani on Palokan toimipisteen pihakoneiden sekä hallitrukkien huollot ja korjaukset.

Mikä on työssä parasta?

Yritys menee kovaa vauhtia eteenpäin ja toiminnot kehittyvät koko ajan. Perusrutiinien lisäksi koko ajan tutkitaan, suunnitellaan ja toteutetaan uusia asioita. Se on piristävää. Tuotannon kannalta on tietysti mukavaa, kun linjat toimivat ja saadaan tuotteita. Koneet ovat kuitenkin koneita ja välillä tulee eteen erilaisia haasteita. Ongelmien ratkaisu tuo työhön sen oman suolansa. Meltexillä on mukavaa porukkaa töissä ja kun on hyviä työkavereita, on aina mukava tulla töihin.

Mitä odotat Meltexin tulevaisuudelta?

Palokkaan rakennetaan tällä hetkellä uutta tehdasrakennusta, mikä tuo meille toivottua lisätilaa ja avaa taas uusia mahdollisuuksia. Ainakin lähitulevaisuudelta odotan uuden rakennuksen valmistumista, ja että sinne tulevat tuotantolinjat saadaan toimintaan. Oman tuotannon kasvu tuo kasvua myös koko yritykselle.

Tuhkamäki peittoon KUIN ELOKUVISSA

Geotekstiileistä ja bentoniittisavesta valmistettu bentoniittimatto on geokomposiitti, joka kastuessaan paisuu ja muuttuu paineen alla nestettä läpäisemättömäksi. Meltex toimitti vuoden 2016 juhannuksesta loppuvuoteen asti POLTE-allianssin työmaalle Naantaliin bentoniittimattoa peräti kuuden hehtaarin alueelle.

Naantalissa Turun Seudun Energiantuotanto Oy:n uuden voimalaitoksen kupeessa kohoaa rinne, joka tunnetaan nimellä Tuhkamäki. Tuhkamäki muotoiltiin ja päälle rakennettiin peittokerrokset tiivisrakenteineen.

– Sadevesien ohjaamisen vuoksi lentotuhkan päälle rakennettiin tiivisrakenne bentoniittimatolla ja kuivatuskerroksella kertoo kohteen työpäällikkö **Tomi Leppiniemi** YIT:stä.

Lentotuhka on tuotetta jota syntyy, kun voimalaitos tuottaa lämpöä ja sähköä.

Tuhkamäen peittäminen aloitettiin juhannuksena 2016 ja lokakuussa viimeisetkin matot saatiin asennettua.

– Mattojen levitys painottui syksyyn, jolloin valtaosa matoista oli asennettu, Leppiniemi kertoo.

Itse työn rakenne menee siten, että ensin lentotuhka tasataan. Siihen päälle tulee bentoniittimatto, jonka päälle asennetaan salaojamatto.

– Lentotuhkan pinnan pitää olla tasainen ja tiiveys sopiva.

30 rekkaa, yhteensä yli 140 000 m²

Kuten arvata saattaa, tarvitaan kuuden hehtaarin alueelle melkoisen monta rekkalastillista bentoniitti- sekä salaojamattoa.

– Työmaalle tuli 17 rekkaa bentoniittimattoa sekä salaojamattoa suurin piirtein 10 rekkaa, kertoo YIT:n työnjohtaja **Meelis Vimb**.

Tuhkamäelle kuljetettiin siis yli 70 000 neliömetriä molempia mattoja, yhteensä yli 140 000 neliömetriä.

Työmaalle tarvittiin bentoniittimattoa nimenomaan tiiveysvaatimusten vuoksi.

– Näin sadevedet eivät mene Tuhkamäestä läpi, vaan ne ohjautuvat avo-ojiin kuten pitääkin, Leppiniemi sanoo.

Työmaalla on samaan aikaan töissä noin 5-10 henkilöä. Itse bentoniittimatto painaa sen verran paljon, että sitä ei aleta miestyönä levittää.

– Kaivinkoneessa on asennuslaite ja sitten kylkeen tarvitaan pari rakennusmiestä, jotka pitävät matosta alkuun kiinni. Kaivinkoneella asennetaan ylämäkeen ja samalla rakennusmiehet pitävät huolta, että saumojen limitys

Tomi Leppiniemi (vas.) ja Meelis Vimb Tuhkamäen juurella.

on kohdillaan ja matto menee suoraan, kuvailee Leppiniemi asennusprosessia.

Meltexin matot tuotiin Naantalin työmaalle tasaiseen tahtiin ja rekkakuorma kerrallaan, noin kahden-kolmen viikon välein. Syksyllä loppusuoran lähestyessä tahti oli toki hieman tiuhempaa.

– Välillä kun asennusteho oli iso, niin tuli pari rekkaa viikossa. Matot asennettiin välittömästi, joten varsinaista välivarastoa ei tarvittu, Vimb kertoo.

Mattojenasennusurakka saatiin siis valmiiksi lokakuussa 2016.

– Nyt kun matot on asennettu, voidaan sanoa, että meni niin kuin elokuvissa. Keli oli syksyllä mitä parhain. Sadepäiviä vain muutama.

Avainsanoina avoimuus ja yhteistyö

Yhteistyö Meltexin kanssa sujui Leppiniemen ja Vimbin mukaan erittäin hyvin. Toimitukset tulivat perille juuri siten, miten ne pyydettiinkin.

– Matot tulevat kuitenkin Keski-Euroopasta, niin hyvin ollaan oltu ajantasalla. Kun on tiedetty milloin rekka lähtee tulemaan, niin ollaan myös osattu ennakoida sitä, milloin ne ovat olleet täällä. Toimitukset ovat olleet priimaa.

– Avoimuus ja yhteistyö ovat olleet avainsanoja tässä. Meltex on tiennyt mukavasti missä me liikutaan, ja me on tiedetty miten Meltexin matot tulevat.

Myös laatupuolella YIT sai Meltexiltä apua.

– Näistä pitää tehdä viranomaisia varten laatudokumentit arkistoon. Ja kun olemme tarvinneet mattojen teknisiä tietoja ja ominaisuuksia, niin ne on saatu mukavasti Meltexin kautta hoidettua, kehuu Leppiniemi.

– Vaikka Tuhkamäki ei ehkä kuulostakaan kaikkein tavanomaisimmalta kohteelta, oli työvaiheet meille tuttua puuhaa, mutta totaalisesti erilainen kuitenkin kuin esim. tuo voimalaitos tuossa vieressä, Leppiniemi kuvailee.

– Se on tämän ammatin rikkaus, että on vähän monenlaisia töitä, eikä vain sitä yhtä ja samaa aina.

Bentoniittimatto

Bentoniittimatto on geokomposiitti, joka on valmistettu geotekstiileistä ja bentoniittisavesta. Bentoniitti on luonnon savimineraali, joka kastuessaan paisuu ja muuttuu paineen alla käytännössä nestettä läpäisemättömäksi. Paisumisominaisuuksiensa ansiosta bentoniittimatto on pienten läpivientien ja vaurioitumisien osalta ns. itsepaikkautuva. Bentoniittimatolla on erittäin hyvä jäätymis- ja sulamiskestävyys sekä kuivumis- ja kastumiskestävyys.

Salaojamatto

Salaojamatot ovat yhdistelmärakenteita, joissa on suuri vedenvirtauskyky. Ne koostuvat geoverkosta, jonka yhdellä tai molemmilla puolilla on suodatinkangas. Käyttökohteita ovat esimerkiksi pysäköintihallit, tasakatot, terassit, tukimuuri-, kellari- ja seinäsalaojitus sekä täyttömaiden peittäminen mm. kaatopaikoilla.
TenCate Geosyntheticsin Megadrain-salaojamatot on tarkoitettu suurten vesimäärien johtamiseen kohteissa, joissa pintakuormat ja kaltevuudet ovat pieniä.
DC-salaojamatot käyvät lisäksi kohteisiin, joissa pintakuormat ovat suuria, esimerkiksi pysäköintihalleihin.

Lisätietoja:
www.meltex.fi/geotekstiilit

VESI VIRTAA

maanalaisessa valtakunnassa

Vesienhallinta näyttelee suurta osaa työmaa-aikaisissa kohteissa, joissa mm. pumpattavat vedet ja vuotovedet tuovat omat haasteensa toimintaan. Pääkaupunkiseudun Ruoholahdesta Kivenlahteen rakennettava 21 kilometriä pitkä Länsimetro pitää sisällään 13 uutta asemaa ja Meltexin tuotteet ovat projektissa tärkeässä roolissa, eritoten juuri vesienhallinnassa.

Lauri Harrille tunnelihankkeet ovat tuttua puuhaa.

Skanska Infra Oy tekee Länsimetron Soukan aseman ja ratatunnelien louhintaurakkaa, jossa virtaa parhaimmillaan 200-300 kuutiota vettä vuorokaudessa. Tällöin Meltexin eristetyt putket ja pumppaamot tulevat todellakin tarpeeseen.

– Käytännössä kaikki koneet, joilla porataan, pyörivät vedellä, ja kaikki mikä valuu kallioperästä luolastoon, niin pakkohan se on jollain sieltä pois saada. Jos pumppaussysteemi ei toimi, niin työt eivät käytännössä etene, kertoo työmaapäällikkö **Lauri Harri** Skanskalta.

Joten homma on ratkaistu simppelisti Meltexin tuotteilla. Soukan kohteeseen Meltex on jo edellisen urakoitsijan aikana toimittanut pumppaamon sekä eristettyä putkea.

– Tilataan putket ja liittimet, niin sekä tulo- että poistovesi vaan käytännössä kulkevat niitä pitkin, Harri sanoo.

Eristettyjen putkien, pumppaamojen, putkien ja liittimien lisäksi Meltex toimittaa työmaalle myös mm. injektointimansetteja kaikkine tarvikkeineen, paikallavalutuotteita sekä muita yleisiä rakennustarvikkeita.

Kiveä irti apinan raivolla

Soukan aseman työmaalla on louhittu noin 1,5 kilometriä kaksoistunnelia, raiteenvaihtohalli sekä tarvittavat kulkuyhteydet maanpinnalle. Meltex toimitti kohteeseen halkaisijaltaan 110 mm paineputkea kieppeinä sekä 6- ja 12-metrisinä salkoina, yhteensä noin kuusi kilometriä.

– Meille kalliorakennusyksikössä tämä on mittakaavassa iso urakka, mutta haastavuudeltaan se ei juuri tavallisesta poikkea, kertoo Harri.

Kun metrotunnelia louhitaan kallioon, ei se Harrin mukaan sinällään eroa normaalista asuuskeskuslouhinnasta, vaikka osittain ollaankin yli 30 metriä maan alla.

– Tunnelihankkeetkin ovat useimmiten melko samanlaisia, toki pohjakuva on aina vähän erilainen.

– Reikää kallioon ja kiveä irti apinan raivolla, hymyilee Meltexin kalliorakennustuotteista vastaava **Toni Haapaniemi** vieressä.

10 vuoden yhteistyö

Skanskan ja Meltexin yhteistyö on kestänyt jo kymmenisen vuotta. Myös Haapaniemi ja Harri ovat olleet tekemisissä suunnilleen yhtä kauan, joten palvelu pelaa molempiin suuntiin.

– Yhteistyö on toiminut aina hyvin, eikä ole ollut valittamista. Toimitukset tulevat silloin kuin pitääkin, nopeallakin varoitusajalla, Harri kehuu.

– Toni osaa varoittaa missä voi kestää ja missä ei. Yleensä käydään läpi jo ennen kuin työmaa aloitetaan, että millä varoitusajalla pitää ilmoittaa mistäkin tuotteista.

Meltexin ja Skanskan välinen yhteistyö on kohtuullisen vilkasta.

– Välillä ollaan päivittäin puhelimitse yhteyksissä ja välillä saattaa olla muutama viikko välissä. Riippuu täysin heidän tarpeistaan, kertoo Toni Haapaniemi.

Tarve näyttää syntyvän myös haastattelun aikana. Haapaniemi kysyy, onko injektointimansetteja tarpeeksi, Harri käy tiedustelemassa asiasta työntekijältä ja lopuksi Haapaniemi kirjaa tilauksen kämmeneensä.

Mansetit toimitettiin työmaalle haastattelusta seuraavana päivänä.

Jyväskylän tehtaalla LAAJENNUS

"Jos ei putkihommat kulje, niin uuteen tehdashalliin mahtuu vaikka jääkiekkokaukalo", vitsailee tehtaanjohtaja Tony Burman.

Jyväskylän Palokassa sijaitseva Meltexin tehdas laajenee. Syksyllä 2017 päivänvalon näkevät uudet tuotanto- sekä toimistotilat. Samalla myös varastotila kasvaa.

Uutta toimistotilaa Palokkaan syntyy noin 350m² ja tuotantotilaa 2500 m². Tuotantotilaa laajennuksen jälkeen Jyväskylässä on reilu puoli hehtaaria.

– Käytännössä tuplataan tuotantotilat, mitä meillä tällä hetkellä on, taustoittaa tehtaanjohtaja **Tony Burman**.

Syynä laajennukseen on siis kasvusta johtuva luonnollinen toimistotilan ja tuotantotilan vaje. Urakan myötä tehtaan kokonaiskapasiteetti kasvaa ja samalla tuotteiden laatua kehitetään entisestäänkin.

– Tavallaan kaikki mikä näkyy ulospäin, kuvastaa myös tuotannon laatua, Burman sanoo.

Reagointia kasvuun

Meltexin ensimmäinen tehdas perustettiin vuonna 1993 Uuraisille, noin 30 kilometrin päähän Palokasta. 2000-luvun taitteessa toiminnan kasvaessa tehdas siirtyi nykyiselle paikalleen.

Burman itse tuli taloon vuonna 2001, jolloin Palokan toimistossa istuivat hänen lisäkseen toimitusjohtaja, tuotannonjohtaja ja ajojärjestelijä. Tiloja ei kuitenkaan oltu suunniteltu toimistoiksi, joten niiden toimivuus ei ole ollut paras mahdollinen.

– Tämä on tällaista sokkeloa ja kun suhataan tuolta läpi, niin kukaan ei löydä enää pois täältä, nauraa Burman.

– Nyt tulevat selkeät ja siistit tilat. Uudet tilat palvelevat myös paremmin tehdasvierailutilanteissa, kertoo Jyväskylässä tukkumyyntiä vetävä myyntipäällikkö **Juho Jaatinen**.

Varastotilaa Palokassa tulee laajennuksen jäljiltä olemaan miltei 11 hehtaaria. Tehtaalle tehdään myös parempi laboratorio.

– Koko ajan mennään entistäkin laadukkaampiin tuotteisiin ja kehitetään tulevaa, niin valjastetaan tiloja myös vähän toisenlaiseen käyttöön, Burman kertoo.

Meltexin Palokan tehdasta on laajennettu useampaan otteeseen. Alkuperäinen tehdas tehtiin vuonna 1999. 2004 laajennettiin katostilaa ja vuonna 2005 tehtaan kylkeen nousi myymälärakennus. 2010-luku aloitettiin toimistolaajennuksella, 2012 tuli tuotantotiloihin tilat kaivotuotannolle ja vielä 2013 laajennettiin toimistoa, pajaa ja sosiaalitiloja.

– Tämä on elänyt vähän tällaista murrosta. Tiloja on kehitetty yhtiön kehittymisen tahdissa, kertoo Burman.

Burmanin mukaan aina kun kasvu tapahtuu, yllättää se tavallaan itsensäkin.

Putkien raaka-aine saa kyytiä, kun myynti- ja markkinointijohtaja Antti Kuukkanen sekä tukkumyynnin myyntipäällikkö Juho Jaatinen kertovat odotuksistaan laajennuksen myötä tulevista uusista tuotteista.

– Positiviinen ongelma totta kai, mutta tämä uusin steppi on ehkä ollut kaikista haastavin, kun on tehty kerralla hieman enemmän.

Asiakasta kuunnellen

Mitä tahansa Meltexissä onkaan kautta aikain tehty tuotteiden tai muiden hankintojen kanssa, aina on kuunneltu asiakasta. Niin tässäkin tapauksessa.

Palokan tehdaslaajennuksen on määrä valmistua vuoden 2017 syyskuun loppuun mennessä.

– Putki- ja kaivokapasiteettia on mahdollista kasvattaa kokonaisrakentamisvolyymin alettua kasvaa kotimaassa. Odotammekin jo innolla uutta tuotantoa ja uusia tuotteita, kertoo myynti- ja markkinointijohtaja **Antti Kuukkanen** odotuksistaan.

– Käytännössä tilastot näyttävät mitä asiakas tahtoo, tai sitten asiakaskunnasta on tullut kysyntää uusille tuotteille. Kerätään myymälöistä kokemuksia ja jokainen myymälä pääsee vaikuttamaan siihen, mitä uuteen tilaan tulee, sanovat Kuukkanen ja Burman kuin yhdestä suusta.

TUOTEJOKERIT

Meltex-tuotteiden erikoiset käyttökohteet

Yhteen tarkoitukseen voi myydä montaa tuotetta ja yhtä tuotetta voi myydä moneen tarkoitukseen. Meltexin tuotteita on myyty vuosien varrella mitä erikoisempiin käyttötarkoituksiin.

Eräs perhe oli viettämässä kevättalvella hiihtolomaa Lapissa. Reissu taisi olla mukava, sillä sen jälkeen lapset uhkasivat jäädä koulusta pois, ellei isä rakenna kotipihalle ”reiliä", eli kaidetta, jota pitkin laskea suksilla ja lumilaudalla. Tähän tarkoitukseen löytyi Meltexiltä halkaisijaltaan 200 mm yleisputkea. Lapset olivat tyytyväisiä ja niin taisi olla isäkin, kun jälkikasvu palasi hyvillä mielin kouluun.

Kaivonvalmistuksessa käytettävästä polyeteenilevystä tehtiin eräälle asiakkaalle jääkiekon laukaisualusta. Siitä on juniorin hyvä harjoitella laukauksia läpi kesän.

Meltex on mukana jääkiekkoilussa muutoinkin. Lahjaksi saatu pelipaita ripustettiin Jyväskylän myymälän seinälle XL-kokoisella, 32mm viemäriputken osista tehdyllä henkarilla.

Kaivotuotannon muovihitsaajat pääsivät revittelemään taidoillaan, kun laituriponttoni- ja kaivokomponenteista valmistettiin eräälle asiakkaalle runko hydrokopteriin. Tiettävästi menopeli on yhä pinnalla ja kulkee!

A Posti Oy

Posti Green

Meltex Espoo
Metsälammentie 2, 02810 ESPOO
Puh. 020 777 0060
espoo@meltex.fi

Meltex Tuusula
Kelatie 24, 01450 VANTAA
Puh. 020 777 0070
tuusula@meltex.fi

Meltex Tampere
Patamäenkatu 8, 33900 TAMPERE
Puh. 020 777 0090
tampere@meltex.fi

Meltex Kuopio
Kellolahdentie 21, 70460 KUOPIO
Puh. 020 777 0130
kuopio@meltex.fi

Meltex Kaivoksela
Taivaltie 2, 01610 VANTAA
Puh. 020 777 0111
kaivoksela@meltex.fi

Meltex Turku
Kuormakatu 8, 20380 TURKU
Puh. 020 777 0140
turku@meltex.fi

Meltex Jyväskylä
Puuppolantie 111, 40270 PALOKKA
Puh. 020 777 0050
jyvaskyla@meltex.fi

Meltex Kempele
Kuokkamaantie 146, 90440 KEMPELE
Puh. 020 777 0080
kempele@meltex.fi

Jyväskylän tehdas
Puuppolantie 111, 40270 PALOKKA
Puh. 020 777 0010

Kuhmoisten tehdas
Kokonniementie 10, 17800 KUHMOINEN
Puh. 020 777 0280
kuhmoinen@meltex.fi

Sipoon tehdas
Svartbölentie 10, 04130 SIPOO
Puh. 020 777 0260
sipoo@meltex.fi

Valtakunnallinen tukkumyynti
Puh. 020 777 0010
myynti@meltex.fi

MELTEX
On mistä rakentaa

www.meltex.fi