

# Lankis

Lankapaja Oy:n henkilöstö- ja sidosryhmälehti 1/2012

elisa



FASHION

BAGS

GPS

marimekko

LANKAPAJA  
CORPORATION

*vuodesta 1935*



**Timgren**

## Hyviä merkkejä ilmassa

Lankapajan alkuvuosi on lähtenyt liikkeelle vauhdikkaasti. Jo aiemmin käynnistetyt investoinnit on viety maaliin, resursseja on vahvistettu monilta osin ja töitä on paiskittu lankislaiseen tapaan ahkerasti. Hyvillä mielin voin sanoa, että tekemisen meininkiä – tästä iso kiitos ja kumarrus!

Julkisuudessa käydään paljon keskustelua siitä, että työt valuvat kokonaan Suomesta itäiseen Eurooppaan tai Aasiaan asti, koska hommat tehdään siellä kuulemma halvemmalla, paremmin ja tehokkaammin.

Lankapaja näyttää mallia siitä, että näin ei tarvitse olla kunhan omat prosessit ovat hallussa.

Kilpailukyymme takaa meidän lankislaisten korkea ammattitaito ja joustavan notkea palvelu yhdistettynä kustannustehokkaaseen toimintaan. Tästä hyvä esimerkki on, että K. Hartwall Oy siirtää pesularullakkotuotantonsa meille teetettyään ne aiemmin ns. halpamaassa. Vaikutus on merkittävä logistiset tuotteet -yksikön liikevaihtoon.

Kun tekemisen meininki on olemassa, niin se näkyy ja kuuluu myös ulospäin. Kysyntä tuntuu olevan tällä hetkellä vahvaa, ja lähiaikoina on käynnistymässä uusia suuria projekteja. Tätä taustaa vasten uuden alatehtaan nyt käytössä oleva 3000 neliön tila on enemmän kuin tarpeen. Norjaan tilatut 20 000 leipomokoria, HELOn alkava komponenttituotanto ja Videra Oy:n jätinäyttöjen kokoaminen pitävät kiireisenä. Finnpower SG 6 on ollut käytössä viime syksystä, ja uusin vahvistus yhdistelmälasar LB 6 on ollut ajossa jo muutaman viikon.

Töiden merkeissä mennään vauhdikkaasti kohti kevättä ja kesää. Pidetään tekemisen meininkiä yllä – siitä meidät tunnetaan.

KARI TIMGREN  
Toimitusjohtaja  
Lankapaja Oy



## RULLAKOISTA vientituote

*Rullakot ovat kasvattaneet suosiotaan osana logistista toimitusketjua. Kotimaan lisäksi kysyntää rullakoille löytyy myös muista Pohjoismaista.*

**K**etterä logistiikka säästää sekä aikaa että selvää rahaa. Lankapaja on toimittanut Suomessa toimiville kansainvälisille yrityksille rullakoita, joiden avulla ne ovat pystyneet tehostamaan työskentelyään. Yksi tällaisista on ABB:n Drives- yksikkö.

-Olemme kartoittaneet vientimahdollisuuksia, ja kiinnostusta on ollut Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa, Lankapajan myyntijohtaja **Sami Oksanen** kertoo.

Panostus vientitoimintaan on Oksasen mukaan osa Lankapajan kasvustrategiaa.

-Uusi alatehdas on tuonut lisää kapasiteettia ja kasvatannut tuotantomahdollisuuksia, joten mahdollinen vientitoiminta sopisi luontevasti nykyiseen liiketoimintasuunnitelmaan. Tärkeää on kuitenkin edetä asioissa maltillisesti ja järkevällä tavalla, hän painottaa. ■



# Visuaalisen kommunikoinnin edelläkävijä

*Videra Oy on Pohjoismaiden johtava visuaaliseen kommunikaatioon erikoistunut yritys. Medianäytöt ovat yksi sen nopeasti kasvavista palveluista.*

**V**idera on nykyisin osa Elisa-konsernia ja vastaa sen visuaalisen kommunikaation ratkaisutarjonnasta. Vuonna 2010 tapahtunut yhdistyminen on kasvattanut yrityksen osaamista ja kykyä tarjota asiakkaille edistyksellisiä ja aiempaa kokonaisvaltaisempia viestintäpalveluita.

Sähköisen median käyttö markkinoinnissa on monipuolistunut nopeasti viime vuosina, ja etenkin medianäytöt ovat kasvattaneet suosiotaan. Ne soveltuvat moneneen tarpeeseen, kuten mainostamiseen, tiedottamiseen sekä muuhun viestintään ulkona ja sisätiloissa.

## Täsmämarkkinointia ja -viestintää

Medianäytöt räätälöidään käyttökohteen mukaan. Niitä käytetään esimerkiksi vähittäiskaupoissa, terveydenhoito- ja palvelu-aloilla sekä julkisissa tiloissa.

-Medianäyttöjen paikat ja kokonaisuus suunnitellaan yritysten ja erilaisten tilojen käyttötarkoituksen mukaisesti, mikä lisää niiden vaikuttavuutta, Videran liiketoimintajohtaja **Eero Rask** kertoo.

Yksi medianäytön tärkeimmistä eduisista on huomion herättäminen ja mielenkiinnon kasvattaminen.

Esimerkiksi Tokmanni-ketju tavoittaa medianäytöillä ketjun kaksi miljoonaa liikkeissä asioivaa viikoittaista asiakasta. Markkinoinnin teho kasvaa merkittävästi, mikä lisää myyntiä.

Viime marraskuussa Tampereella avatussa Elisa Shopit- lippulaivamyymälässä hyödynnetään näyttävää visuaalista ympäristöä, jonka keskiössä ovat huiputekniset medianäytöt.

-Vahva visuaalinen ilme houkuttaa asiakkaita, ja uusia tuotteita ja palveluita on helppo kokeilla, Rask linjaa.

## Alihankijalle tiukat kriteerit

Lankapajan yhteistyö Videran kanssa alkoi viime syksynä. Medianäyttöihin tarvittiin erikokoisia kiinnikkeitä.

-Lankapajan tekninen osaaminen vaikutti. Lisäksi toimitusvarmuus ja prosessien innovatiivinen kehittäminen puolsivat Lankapajan valintaa yhteistyökumppaniksi. Tärkeää on myös se, että yhteistyö sujuu mukavasti ja hintataso on kilpailukykyinen, Rask sanoo. ■



## Videra Oy

- Pohjoismaiden johtava visuaaliseen kommunikaatioon erikoistunut yritys.
- Osa Elisa-konsernia. Itsenäisenä tytäryhtiönä vastaa koko konsernin visuaalisen kommunikaation ratkaisuista.
- Neljä liiketoiminta-aluetta: videoneuvottelupalvelut, medianäyttöpalvelut, toimialakohtaiset ratkaisut ja Videra Bringio, joka soveltuu yritysten päivittäiseen viestintään.
- Toimipaikat Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Virossa sekä Venäjällä.
- Etäneuvottelupalvelut ovat käytössä ympäri Eurooppaa.

# Leipurin

## arvostaa ratkaisukeskeisyyttä

*Aspo Oyj:hin kuuluva Leipurin on erikoistunut mm.*

*leipomo- ja elintarviketeollisuuden tuotannossa tarvittaviin koneisiin ja valmistuslinjoihin.*

**J**o 1990-luvulla alkanut yhteistyö Lankapajan kanssa on kehittynyt vuosien saatossa. Pienistä osatoimiuksista on siirrytty koneiden ja laitteiden kokonaistoimituksiin.

-Kokonaistoimitus säästää aikaa ja ennen kaikkea lisää tehokkuutta, kun prosessi tulee kerralla valmiiksi. Yhteistyön aikana on korostunut myös Lankapajan kyky ratkaista tuotantoon liittyviä ongelmakohtia, Leipurin Hausjärven tehtaan esimies **Kari Bitter** sanoo.

Alihankkija-kumppanin kotimaisuudella on oma tärkeä merkityksensä.

-Toimitusaikataulujen pitävyys, tasainen laatu ja yhteistyön jatkuva kehittäminen ovat tärkeässä roolissa. On sujuvaa ja selkeätä hoitaa asiat suomeksi kuin kommunikoida vaikkapa englanniksi Kiinaan, Bitter linjaa. ■



### Ota Lankapajasta mittaa

Lankapaja edustaa parasta kotimaista metallialan alihankintaa ja prosessitekniikan osaamista yli 75 vuoden kokemuksella. Yritys tarjoaa asiakkailleen täyden palvelun one-stop-shop -tuotekonseptin mm. vähittäiskaupalle, yritysten logistiikkaratkaisuihin, laitevalmistajille sekä erilaisiin teknologia- ja innovaatioprojekteihin. Tuotantotilamme sijaitsevat Vihdin Nummelassa. Ota yhteyttä ja tule tapaamaan meitä lankislaisia paikan päälle.



### Uutta virtaa myyntiin ja tuotteistamiseen

**Kolmekymppinen tuplainsinööri Lauri Hulkkonen on innostunut uusista haasteista.**

#### Milloin aloitat Lankapajalla?

*Aloitin virallisesti huhtikuun alussa. Työkuvioiden lisäksi vaihtuu myös asuinpaikka, kun muutamme koko perheen voimin Jyväskylästä pääkaupunkiseudulle.*

#### Missä työskentelit aiemmin?

*Olin myymälämarkkinointiin erikoistuneessa Printcenterissä. Aloitin tuotannossa koneenkäyttäjänä, siitä tuotepäälliköksi, sitten siirryin tuotannon vetovastuuseen ja viimeksi johdin tuotannon myyntiä. Työkokemusta on yhteensä takana reilut kymmenen vuotta.*

#### Mitä uuteen työhösi kuuluu?

*Painopiste on myymäläratkaisujen tuotannossa, myynnissä sekä näihin liittyvissä kehitystehtävissä.*

#### Onko perhettä – entä harrastuksia?

*Vaimo, yksivuotias tytär sekä Taika, joka on vanha englannin lammaskoira. Kun perhe- ja työkuviot sallivat, niin leijasurfauksen parissa aika vierähtää mieluusti. Lisäksi uin, hiihdän ja käyn kuntosalilla. ■*

**LANKAPAJA**  
CORPORATION

Lankapaja Oy  
Kalkkimäentie 2, 03100 Nummela  
tel + 358 9 819 0020  
fax + 358 9 809 1229  
email: info@lankapaja.fi  
www.lankapaja.fi