

# Lankis

Lankapaja Oy:n henkilöstö- ja sidosryhmälehti 2/2012



LANKAPAJA  
CORPORATION

*vuodesta 1935*



**Timgren**

## Hyvä työ tuo jatkuvuutta

**Vuosi 2012** on pian paketissa. Kuluneena vuotena Lankapajalla on ollut - tuttua termiä käyttäkseni - tekemisen meininki talousviisaiden lamasynkistelyistä huolimatta.

Kesäkuussa saatiin neuvottelut päätökseen useista keskeisistä ratkaisuista, minkä jälkeen laitettiin vauhtia rattaisiin: elokuussa käynnistyi uusi Finnpower SG 6 kulmaleikkurikone, alatehtaan kiinteistöjen ostosta tehtiin sopimus ja uusi Salvagnini-levytyökeskus tilattiin lokakuuksi. Nykyiset kymmenen tehokasta levytyökeskusta nostaa Lankapajan ohutlevymekaniikan valmistajana Suomen kärkikaartiin.

Kaasua on painettu raskaalla turvakengällä. Näyttää siltä, että 20 miljoonan euron liikevaihto menee rikki tänä vuonna – kasvua lähes viidennes viime vuoteen verrattuna.

Hieno vuosi kaikin puolin, tästä kuuluu iso kiitos teille kaikille! Ilman jokaisen lankislaisen työpanosta ja osaamista tämä ei olisi ollut mahdollista unohtamatta tietenkään asiakkaiden luottamusta lankislaiseen ratkaisukykyyn ja ammattitaitoon.

Lankapaja lähtee uuteen vuoteen hyvissä asemissa. Alatehtaalla pyörii neljä tehokasta levytyökeskussolua, ja sinkkihallia otetaan parhaillaan käyttöön. Kaikkiaan tilaa alatehtaalta löytyy yli 10 000 neliötä ja käyttämättömää rakennusoikeutta on lisäksi 40 000 neliötä.

Tilaa siis löytyy kasvulle ja teolliselle tuotannolle myös Suomessa. Täällä voimme tehdä vaikka mitä; tarvitsee kuitenkin laittaa itsensä likoon aktiivisesti ja ennen kaikkea tuottaa asiakkaille kilpailukykyisiä ja fiksuja ratkaisuja. Tämä onnistuu pitämällä ammattitaidosta ja parhaasta tekniikasta kiinni.

Näillä eväillä me pärjäämme myös tulevana vuosina!

KARI TIMGREN  
Toimitusjohtaja  
Lankapaja Oy



## Kohti vahvaa ja tasaista **KASVUA**

*Muutama vuosi sitten Lankapajassa aloitettiin kehitystyö, joka tehostaa asiakasratkaisuja ja luo lisää liiketoimintaa.*

**V**uoden 2010 alussa Lankapaja oli uuden edessä. Metallialan alihankintayritys halusi aiempaa selkeämmin fokuksia niihin toimintoihin, joissa se oli kansuksensa hankkinut vuosikymmenten aikana.

"Keskityimme niihin kokonaisuuksiin, jotka aidosti osaamme ja joihin meidän kannattaa sijoittaa voimavaroja; olennaista on asiakkaan saama lisäarvo. Päädyimme perustamaan kolme selkeää liiketoiminta-alueita: Shop-Fitting (kaupan kalustaminen), Logistics Solution (rullakkoratkaisut) ja OEM (laitevalmistajat)", Lankapajan myyntijohtaja **Sami Oksanen** kertoo.

Valittu toimintatapa on osoittanut toimivuutensa: vuoden 2009 jälkeen liikevaihto on lähes kaksinkertaistunut. Tänä vuonna se on noin 21 miljoonaa euroa.

### Liiketoiminnot kehityksen ajureina

Liiketoiminnoista Shop-Fitting on kehittynyt enemmän shop-in -konsepteihin, joka tarkoittaa, että yritys toimittaa aiempaa suurempia tuotekonsepteja.

"Tulevaisuudessa konseptit voivat vaatia vielä muita logistisia lisäpalveluita, joita on tiettyjen asiakkaiden kanssa osittain jo rakennettukin", Oksanen sanoo.

Rullakko-liiketoiminnassa Lankapaja on saanut tehtyä uutta kauppaa myös tuotantolaitoksiin sekä logistiikka-alan yrityksiin. Oksanen mukaan kasvua haetaan Skandinaviasta ja Baltiasta ja myös muilta toimialoilta, kuten palvelusektorilta.

Entä laitevalmistajat?

"Ne ovat kasvaneet meille merkittäväksi perustukipylvääksi. Business on aiempaa vakaampaa, mutta samalla se tuo haasteita, koska meidän on pystyttävä toimittamaan suurempia teknisiä kokonaisuuksia".

Viime aikojen kone- ja tehdasinvestointien seurauksena Lankapajalla on hyvät edellytykset kasvattaa merkittävästi liikevaihtoaan.

"Olemme kehittäneet vahvuksiimme selkeiksi kilpailueduiksi. Jatkossa joudumme käyttämään aikaa ja voimavaroja sisäisten prosessiemme kehittämiseen pystyäksemme vastaamaan asiakkaidemme kasvaviin tarpeisiin. Ydinasioita ovat laatu, ongelmanratkaisu, kustannustehokkuus sekä toimitusvarmuus ja -täsmällisyys", Oksanen tiivistää. ■

# Nopeaa ja mukavaa asiointia

*R-kioski on palvellut suomalaisia jo yli sata vuotta. Suomen tunnetuin kioskiketju panostaa asiointin helppouteen ja laadukkaisiin tuotteisiin.*

**S**yyskuussa 1910 perustettiin Rautatiekirjakauppa osakeyhtiö, jonka toiminnan tavoitteeksi asetettiin "sanomalehtien ja kirjallisuuden kauppa etupäässä Suomen rautatieasemilla". Toimintaa on kehitetty tasaisesti yli sadan vuoden ajan ja nykyinen R-kioskiketju käsittää Suomessa yli 650 kioskia.

## Monipuolinen tuotevalikoima valttina

Sanomalehtien ja kirjallisuuden kaupan teosta on tultu pitkä matka tähänhetkiseen tarjontaan, joka sisältää lehtien lisäksi monipuolisia palveluja, viihdettä ja pelejä unohtamatta erilaista purtavaa, makeisia ja juomia. Tuotteita on tarjolla yhteensä parista kolmeen tuhanteen.

"Haluamme palvella asiakkaita hyvin ja tarjota mahdollisimman kattavan valikoiman erilaisia palveluita ja tuotteita, jotka tuottavat mielihyvää. Tähän liittyy olennai-

sesti myös se, miten ne ovat asiakkaille tarjolla", R-kioski Oy:n konseptipäällikkö **Riikka Ranta** kertoo.

Tuotteiden asetteluun kiinnitetään paljon huomiota. Kioskiketju käyttää niiden varien suunniteltujen ja rakennettujen myyntitelineiden ja muiden kalusteiden hankintaan muutamaa yhteistyökumppania.

"Lankapajan kanssa olemme tehneet yhteistyötä jo pitkään, parikymmentä vuotta. Arvostamme heidän laajaa kokemustaan myymäläkalusteiden suunnitteluosaamisessa ja käytännön toteutuksessa. Myös nopeat toimitusajat ja -varmuus ovat arvosteikossamme korkealla", Ranta tiivistää.

## Vahva brändi jatkaa ja kehittyy

Jatkossa R-kioskit erikoistuvat entistäkin paremmin tarjoamaan tuotteita ja palveluja, jotka kiinnostavat yksittäistä asiakasta. Muuttuviin asiakastarpeisiin



R-Kioski Oy:n konseptipäällikkö Riikka Ranta.

Harri Mäkelä

halutaan vastata kioskien sijoittelulla ja tarjonnalla.

"Asuinalueiden kioskeissa korostuvat pelaaminen, mielihyvätuotteet ja palvelut, kun taas vilkkaan liikennöintialueen kioskit painottavat laajempaa välipala- ja kahvitarjoantaa", Ranta linjaa.

Yksi asia ei muutu.

"Asiakaslupauksemme säilyy entisellään: asiointin pitää olla nopeaa ja mukavaa", Ranta naurahtaa. ■

## R-Kioski – Suomen suurin kioskiketju

Rautatiekirjakauppa osakeyhtiö aloitti toimintansa vuonna 1910. Kioskiketju kasvoi vahvasti vuosikymmenten aikana ja oli laajimmillaan 1980-luvun puolivälissä yli 800 kioskilla. 1990-luvun alkupuolella kioskiketju laajeni Viroon ja kasvoi nopeasti yritysostojen myötä. Nykyisin R-kioski Oy on osa Reitan Convenience -yhtiötä. Norjalainen yhtiö on markkinajohtaja kioski- ja convenience-toiminnassa Pohjoismaissa ja Baltiassa yli 2 500 myymälällä.



## Pitkän työuran **lankislainen**

**Terho "Mylläri" Saari aloitti työt Lankapajalla lähes 50 vuotta sitten. Koneet ja teknistyminen ovat muuttaneet eniten työskentelyä.**

**Laulussa sanotaan, että päivääkään en vaihtaisi pois. Miten on?**

*"Heh, kyllähän näihin vuosiin monta työpäivää mahtuu ja ainakin muutaman vaihtaisi. Aloitin Lankapajalla 15-vuotiaana 1. kesäkuuta 1964".*

**Missä tehtävissä toimit nykyisin?**

*"Työskentelen mallien ja protojen parissa, mutta kun on pitkään paiskinut täällä hommia, niin lähes kaikkea on pitänyt ja saanut tehdä. Työ on muuttunut valtavasti näihin päiviin siitä kun aloitin, se ei ole enää niin fyysistä. Koneilla tehdään nykyisin käytännössä kaikki".*

**Olet tunnettu Myllärinä. Mistä moinen?**

*"Tein aiemmin muovipinnoitusta muovijauheella ja se oli aika pölyävää, joten olin valkoisen pölyn tahaama; siitä lempinimi on lähtöisin".*

**Mikä on pitkän työrupeaman salaisuus?**

*"Varmaan oikea asenne ja se, että työntajalla on riittänyt aina töitä. Myös se, että on pysynyt suht' terveenä ilman suuria ongelmia".*

**Mitä harrastat vapaalla?**

*"Lentopalloa on tullut harrastettua pitkään, ja ravit kiinnostavat myös. Vaimon ja lastenlasten kanssa tulee vietettyä paljon aikaa".*

**Mitä teet kun eläkeika alkaa ensi kesänä?**

*"En osaa vielä sanoa, katsotaan sitä sitten".*

# 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

# KIVIKORIT

## taipuvat moniin tarkoituksiin

*Kaikille tuttuja kivikoreja käytetään meluntorjunnan lisäksi mm. liikenneväylien seinä- ja tukirakenteina. Niiden etuna ovat edullisuus sekä asennuksen helppous, nopeus ja ekologisuus.*

**S**Stec on kotimainen yritys, joka on erikoistunut mm. kivimuurirakentamiseen. Yritys on suunnitellut ja patentoinut uudenlaiset kivikorit ja niiden koneellisen täytön.

Kivikorit soveltuvat hyvin monenlaisiin käyttökohteisiin, kuten esimerkiksi piha-alueiden rajaamiseen ja muotoiluun, meluvalleihin, tie- ja rautatierakenteiden luiskien muotoiluun ja tukemiseen sekä rakennusten julkisivuihin ja sisäverhouksiin.

"Olemme satsanneet kivikorimuurien laatuun ja ulkonäköön, mikä takaa suunnittelijoille hyvinkin vapaat kädet toteuttaa merkittäviä ratkaisuja myös arkkitehtuurisesti", SStec Oy:n omistaja ja toimitusjohtaja **Jukka Siekkeli** linjaa.

Hyvä esimerkki tästä on kivikorien käyttäminen Helsingin Siilitien metroaseman parhailaan käynnissä olevassa peruskorjauksessa.

### Lisäarvoa yhteistyökumppanilta

Kivikorien suunnittelussa on lähdetty myös siitä, että muurin rakentaminen on edullista ja ekologista. Hitsatuista ja muotoon taivutetuista teräslangoista tehty verkkorakenne säilyttää alkuperäisen muotonsa sen jäykkyyden ansiosta.

"Ekologisuuden ja pitkän elinkaaren lisäksi tärkeä kilpailutekijä kivikorille on myös sen valmistuskustannus. Lankapajan rooli on ollut tärkeä kivikorin verkko-osan kehityksessä ja valmistuksessa, jolloin korostuu erityisesti teknillis-taloudellinen ratkaisukyky. Lisäksi Lankapajan ammattilaisten kanssa on aina voinut vaihtaa ajatuksia tuotteesta ja sen kehittämistä edelleen", Siekkeli toteaa. ■

SStec Oy:n toimitusjohtaja  
Jukka Siekkeli.

