

# Lankis

Lankapaja Oy:n henkilöstö- ja sidosryhmälehti / syksy 2016



LANKAPAJA  
CORPORATION

# Uusi hallitus on sparraava resurssi

Lankapaja-konsernin tavoitteeksi on linjattu hallittu ja kannattava kasvu. Yritys onkin kasvanut yhdessä yrittäjävetoisuuden ja hyvien asiakkaiden kanssa, mutta kilpailuympäristön jatkuva ja nopea muutos luo haasteita. Siksi toimiva johto tarvitsee näkemyksellisyttä ja sparrausta tukemaan päätöksentekoa.

Lankapajan hallituksen rakenne on muuttunut. Tavoitteena on tukea yrityksen kasvua.

## Hallituksen jäsenet ovat:

- **Victor Hartwall**, hallituksen puheenjohtaja, K-Hartwall Invest. Victorilla on kokemusta kansainvälisestä konepaja-, hotelli-, kiinteistö- sekä viinin ja oluen valmistuksen liiketoiminnasta.
- **Kari Timgren**, hallituksen jäsen. Yrittäjä, joka on määrätietoisesti kasvattanut Lankapaja-konsernia huolehtien yrityksen kilpailukyvyistä ja investoinneista.
- **Kaj-Erik Hartwall**, hallituksen jäsen, K-Hartwall Invest. Kaj-Erik on toiminut yrittäjänä teollisen pintakäsittelyn prosessin parissa ja hänellä on monipuolinen kokemus metalliteollisuudesta.
- **Bernt Ehrnrooth**, hallituksen jäsen, on johtanut menestyksekkäästi suvun perheyrittäjästä, Oy Flinkenberg Ab:tä kolmannessa polvessa. Flinkenberg toimii teollisuuden tukkuliikkeenä ja alihankkijana, teräksien, teollisuuskemikaalien sekä elektrooniikan komponenttien toimittajana.
- **Olav Hermanson**, hallituksen jäsen, K-Hartwall Invest. Olav on kokenut lakimies, jolla on laaja kokemus yritystoiminnasta pienissä ja suurissa yrityksissä, yrityskaupoista ja sijoitustoiminnasta. Olav toimii liikejuristina ja muutaman yhtiön hallituksen jäsenenä. ■



## Mikael Heikfolk - uusi toimitusjohtaja

Mikael on tutustunut sekä LIFIM:in että MPS-yhtiön kautta suomalaiseen ja kansainväliseen konepajateollisuuteen. Pitkän ja menestyksekkään uransa aikana hän on keskittynyt erityisesti operatiivisen johtamisen kehittämiseen kansallisessa ja kansainvälisessä liiketoiminnassa.

"Lankapajalla on aito kiinnostus toimia läheisesti omien asiakkaidensa kanssa pitkäjänteisessä yhteistyössä. Yhtiö on edelläkävijä automatisoidun sopimusvalmistustuotannon saralla, ja sen parhaita erityispiirteitä ovat vahva yrittäjähenkkinen tekeminen yhdistettynä motivoituneeseen ja osaavaan henkilöstöön. Erityisen mukava on todeta, että useat asiakkuudet ovat laajentuneet ja syventyneet vuosien myötä ja monet niistä ovat kehittyneet siten, että valmistus on siirtynyt kokonaan Lankapajalle". ■

## Moderni teräsohutlevyn sopimusvalmistaja

Lankapaja menestyy yhdessä asiakkaidensa kanssa, koska meitä kiinnostaa asiakkaidemme kilpailuedun kehittäminen ja markkinat. Tiedämme, että menestyvän sopimusvalmistajan on tunnettava toimialansa vaatimukset erinomaisesti, ja on pystyttävä investoimaan parhaaseen mahdolliseen tuotantotekniikkaan. Lisäksi on hallittava eri prototyyppien valmistus ja eri ohutlevytuotteiden teollistamisprosessit. Siten turvaamme, että asiakkaamme saavat meiltä laadukkaita ja kustannustehokkaasti valmistettuja tuotteita nopeasti.

Näistä syistä investoimme vuosittain 2 - 4 miljoonaa euroa tuotannon modernisointiin ja tehokkuuden parantamiseen.

Meillä on useita avainasiakkuuksia, jotka perustuvat vuosikymmenien yhteistyöhön. Moni avainasiakkaistamme on kansainvälistynyt ja usein tapahtumaketjussa on mukana kansainvälinen emokonserni. Näemme, että meidän on kuljettava mukana tukemassa avainasiakkuuksiemme kansainvälistymisprosessia, ja siksi meidän on myös osattava suunnata resurssit oikealla tavalla.

Lankapaja on menestyvä kasvuyritys, joka

ui monesti vastavirtaan. Yksi vahvimmista kilpailueduistamme on oma tuotannonohjausjärjestelmä, joka antaa mahdollisuuden hallita menestyksellisesti laajan ja monipuolisen tuotevalikoiman valmistusta. Tuotannonohjausjärjestelmän kehittämisen yhteistyökumppani on kotimainen NetMan Oy.

Lankapajalla on viisi tehdasta Suomessa ja Ruotsissa. Myös Ruotsissa kilpailuetumme on toimitusnopeus ja -varmuus. Arvioimme ja punnitsemme jatkuvasti myös eri mahdollisuuksia nopeaan kasvuun erilaisin yritysostoin. ■

Investointikyky

Pitkäjänteinen  
asiakasyhteistyö

Teollinen osaaminen  
ja toimitusvarmuus

Oma tuotannon  
ohjausjärjestelmä

Toimitusnopeus ja  
oma kuljetuskalusto

Lankapajan käänteentekevät kilpailuedut



### Lankapajan myynnin jakauma:

- Shop Fitting 44 %
- OEM (Original Equipment Manufacturing) 39 %
- Logistics Solutions 16 %
- Nawa (Safe and easy boating) 1 %

## Asiakkaitamme



**IXOLIFT** henkilönostimen valmistus siirtyi Nummelan tehtaalle kesäkuussa. KwickAccess Oy on keskittynyt valmistavaan teollisuuteen ja IXOLIFTin päämarkkinat ovat Pohjois-Euroopassa. IXOLIFT 400 säädettävä työtaso tarjoaa turvallista työskentelykorkeutta neljään metriin asti ja on erittäin helppo liikutella ahtaissa paikoissa kevyen painon ja kokonsa ansiosta.



**TyloHelo Finland Oy:n** kanssa tehty pitkäjänteinen yhteistyö muutti muotoaan neljä vuotta sitten ja tänään Lankapaja tukee sekä Hangon että Riihimäen tehtaita toimittamalla lähes päivittäin tehtaiden kaikki metalliosat.



**Constructor Finland Oy** on ollut jo pari vuosikymmentä Lankapajan avainasiakas. Tornado-varastoautomaatin komponenttivalmistus aloitettiin tammikuussa Nummelassa. Servo-ohjattu Kasten Tornado-varastoautomaatti on nopea, energiaa säästävä ja hiljainen automaattinen varastointi- ja käsittelyjärjestelmä, joka toimii "tuote ihmisen luo" -periaatteella.



**Norpe-Viessmann** -konserni on Euroopan johtavia innovatiivisten kylmäratkaisujen valmistajia. Norpen ja Lankapajan kumppanuus perustuu monivuotiseen tiiviiseen yhteistyöhön. Joka aamu lähtee Lankapajan kuorma-autoyhdistelmä kohti Porvoossa sijaitsevia Norpen tehtaita.



# Andreas Lundberg on Ruotsin Lankapaja Industrin johtaja

Lankapaja osti Ruotsin liiketoiminnot neljä vuotta sitten ja nyt yrityksen liikevaihto on kaksinkertaistunut neljään miljoonaan euroon. Menestys-konseptina on ollut nopea ja tarkka tarjouslaskenta, kustannustehokas toimintatapa ja kilpailijoita ketterämmät toimitukset.



## Ota yhteyttä – sparraamme sinua mielellään

FALCK KARI	Sales Manager, Shop Fitting	050 362 2646
GAYER NICLAS	Finance and Administration Manager	040 569 0999
GRANAT PETRI	Sales Manager, OEM	040 643 4006
HALISEVA HARRI	Purchasing Manager	040 572 6444
HEIKFOLK MIKAEL	Chief Executive Officer	044 766 6699
HÄMÄLÄINEN JARI	Technical Sales	040 566 6541
PAULSSON JOHN	Sales Manager, International OEM	040 550 7818
PENTTILÄ HEIKKI	Sales Manager, Logistic Solutions	040 513 0805
RANTANEN SUSANNA	Purchasing Coordinator	050 442 1643
SALMELA MARI	Sales Coordinator	0400 90 7885
SOHLBERG ANNA	Sales Coordinator	0400 32 2016
TIMGREN KARI	Board Member, Entrepreneur and Special Projects	040 501 4055
TÖRNWALL JON	ICT Manager	040 751 0328
ÖBERG CHRISTIAN	Industrialization Manager	040 750 6567
HILTUNEN TOMI	Plant Manager, Upper and Middle Plant	044 980 8290
LINDHOLM JAN	Plant Manager, Assembly Plant	045 327 4090
RAUHALA SAKU	Plant Manager, Lahti Plant	044 7496 968
ANDREAS LUNDBERG	Managing Director Sweden	+46 70 683 7500
ANDERS NORÉN	Key Account Manager Sweden	+46 72 588 8010



Sähköpostit muodossa [etunimi.sukunimi@lankapaja.fi](mailto:etunimi.sukunimi@lankapaja.fi)  
Ruotsin sähköpostiosoitteet [@lankapaja.se](https://www.lankapaja.se)

**LANKAPAJA**  
CORPORATION

Lankapaja Oy, Kalkkimäentie 2, 03100 Nummela  
tel + 358 9 819 0020 | fax + 358 9 809 1229  
email: [info@lankapaja.fi](mailto:info@lankapaja.fi) | [www.lankapaja.fi](http://www.lankapaja.fi)

**nawa**  
Safe & Easy Boating  
[www.nawa.fi](http://www.nawa.fi)