

Juhlaseminaarissa

Massaräätlit ry täytti tänä vuonna 10 vuotta ja tapausta juhlittiin seminaarilla 5.5.2011 Tampereella. Järjestelyistä vastanneena olen erittäin tyytyväinen siihen, että saimme kasaan juhlavuoden arvoisen ohjelman.

Paikalle saapui nelisen kymmentä vierasta, joka oli minulle pieni pettymys. Tosin markkinointi tapahtuu viidakkoradiolla ja seminaarit ovat halpoja. Ainakaan hinta ei muodostu esteeksi kuulla, missä tieteen kärjessä mennään.

Yhdistys on pitänyt valtaosan seminaareistaan Tampereella. Muutamana vuotena seminaari on jätetty väliin, koska kasaan ei ole saatu riittävän tasokasta ohjelmaa. Se nyt on vain niin, että massaräätlöinnin soveltajia on vähän ja sankaritarinoita harvassa.

Tampereen yliopistossa ja teknillisessä yliopistossa on liuta tutkijoita, jotka ovat vannoneet massaräätlöinnin nimiin. Kukaan heistä ei ollut kiinnostunut saavutetuista tuloksista. No, hällä väliä! Vaconin kohdallakin puhuttiin sellaisista vaihto-omaisuuden kiertonopeuksista, joita tutkijat tuskin tietävät edes mahdollisiksi.

Vacon Oyj:n saaminen pääkeisiksi ei ollut ihan yksinkertainen juttu. Kolme vuotta sitten juttelin globaalisti tuotannosta vastaavan Jari Koskisen kanssa ja hän esitti minulle kysymyksen: "Kuka kouluttaa massaräätleitä sitten, kun minä en sitä enää tee?" Kysymys herätti. Aloin itsekin pohtia, että mittariin tulee kohta 60 ja se aika ei ole kovinkaan kaukana.

Ymmärsin myös kysymyksen tärkeyden Vaconille, jossa massaräätlöntikoulutus liittyy tavallisesti jo toimihenkilöiden perehdyttämiseen. En pystynyt vastaamaan kysymykseen. Juttutuokion lopuksi Jari vielä painotti, että asia on tärkeä.

Olen ponnistellut asian eteen, mutta tehtävä on haastava. Alkuvuodesta soitin Jarille ja sanoin, että nyt tiedän vastauksen kysymykseesi: "Ei kukaan! Massaräätleitä ei kouluta kukaan, sitten kun minä lopetan." Jari sai vastauksesta hepulin ja suostui vihdoin seminaarin pääkeisiksi!

Avausesityksessään Jari käsitteli massaräätlöinnin strategista merkitystä Vaconille. Esityksen jälkeen jäin pohtimaan, minkälainen yhtiö Vacon olisi ilman massaräätlöntiä? Vacon perustettiin 90-luvulla ABB:n siirrettyä taajuusmuuttajatoiminnot Vaasasta Pitäjänmäelle.

Vaconin perustajaosakkaat ajattelivat, ettei tässä nyt mihinkään Helsinkiin lähdetä ja panttasivat torppansa saadakseen osakepääoman maksettua. Jari oli lueskellut kirjaani ja soitti minulle. Satu oli olemaan siellä päin ja sovimme iltapalaverin.

Kun kahvit oli juotu, Jari levitti pöydälle laajennusosan piirustuksen: "Tuohon me ajateltiin rakentaa korkeavarasto, mitä mieltä olet siitä?" Mietin hetken, miten asettelisin sanani: "Sehän on hieno! Kun panette valomainoksen pattiin, niin kohta Finnairin kipparitkin neuvovat junnuja, että kun painatte Vaconin valomainoksen yli, kyllä se kiitorata sieltä löytyy!"

Syntyi hiljaisuus ja sitä tunnelmaa keventääkseni lisäsin: ”Ainahan varastotilaa voi vuokrata, jos ei itse satu tarvitsemaan.” Siihen Jari totesi: ”Olen samaa mieltä, ei me sitä tarvita!” Myöhemmin Jari kertoi laskeskelleensa, että yhtiön varat eivät riitä sen korkeavarasto tukkimiseen.

Elettiin vuotta 2000 ja ainoa vaihtoehto oli Massaräätälöinti. Ilman sitä yhtiön elämä olisi jatkuvaa kituuttamista ja yhtiö olisi käytännössä kasvukyvytön. Nyt yhtiö on kasvanut kohisten tulorahoituksella ja toimintaa on kaikilla mantereilla.

Jarin jälkeen Anssi Ladvelin kertoi Vaconin uudesta tuotantojärjestelmästä. On kai luonnollista, että kilpailijan johtoa oli ilmoittautunut seminaariin. En tiedä, paljonko se vaikutti Anssin esitykseen, mutta itse jäin kaipaamaan enemmän detaljeja.

Joitakin herkkupaloja Anssi kuitenkin antoi. Hän kertoi joutuvansa muuttamaan tuotannon layoutia ainakin kerran kuussa. Jotta se olisi mahdollista, aletaan puhua modulaarisesta tuotantojärjestelmästä. Työpistemoduuleja on kahta tyyppiä. Luulisin niiden liittyvän tuotteiden kokoluokkiin.

Myös puskurimoduuleja on kahta tyyppiä. Niiden olettaisinkin liittyvän työpisteeseen tuleviin materiaaleihin ja työpisteiden välipuskureihin. Myöhemmin Anssi kertoi, että tyytyväinen vasta uusimpaan tuotesukupolveen. Se syntyi tiiviissä yhteistyössä Tuotannon ja tuotekehityksen välillä.

Seuraavaksi terveiset sääasemabisneksestä toi Vaisalan varsin tuore teknologiajohtaja Jouni Rantanen. Kilpailu alalla on kiristynyt kovasti 2000-luvulla ja paineet kulujen karsintaan ovat olleet kovat. Jouni kertoi, miten noin kymppitonnin hintaisen sääaseman projektihoitokulut puserretaan 3000 eurosta 300 euroon. Ei jäänyt epäselväksi, että siellä on nyt paljon helpompi hengittää.

Jounin näkökulma oli varsin mielenkiintoinen. Hallitsematon tuotemuuntelu generoi valtavasti turhaa työtä myös valkokaulusväelle ja koko projektibisnes voidaan mieltää uudelleen. Vaisala aloitti massaräätälöinnin Instrumenteista eli teollisuuden mittaussovelluksista. Kovat tulokset johtivat siihen, että Jouni pantiin paimentamaan koko yhtiön teknologioita.

Iltapäiväsession aloitti Mikko Jokela ABB:n moottorit ja generaattorit –yksiköstä. Aikaisemmin hän työskenteli Roclan massaräätälöintiprojektissa. Mikko kertoi tuotetiedon hallinnasta menestyksen tukipilarina. Hän tuuletti ajatuksia oikein kunnolla ja syntyi kiihkeä debatti käsitteestä moduuli. Puheenvuoroja ei pahemmin kysely, vaan niitä otettiin. Taisin olla ainoa, joka jonotti sormi pystyssä.

Seuraavaksi vauhtiin pääsi tunnettu työelämän tuulettaja Ilkka Halava. Hänen esityksensä liittyi seminaarin teemaan vain välillisesti, mutta rankkaa tarinaa tuli. Jos johtamisen ja työelämän murros on aikaisemmin tuntunut etäiseltä, Ilkan esitys pani miettimään, mitä se tarkoittaa minun kohdallani?

Seuraavaksi myyntijohtaja Mika Brandt esitteli Ferrometal Oy:n materiaalien hallintaa liittyviä konsepteja. Kun kuulin niistä ensimmäisen kerran, olin kyllä ryystää kahvit väärään kurkkuun. Mikan esitys oli massaräätäleille jo tuttu. Kuultuamme asiasta kutsuimme itsemme välittömästi kylään ja samalla yhdistys piti kevätkokouksen.

Mika kertoi konseptista, jolla imuohjauksen rutiinit voidaan täysin automatisoida. Yhtiö tarjoaa konseptiaan myös muiden toimittamille nimikkeille, jolloin heidän roolinsa on toimia vain

operaattorina. Konsepti on niin joustava, että se taipuu mihin vain. Heidän oma etunsa on se, että asiakkaiden luona tehtävän välillisen työn tarve poistuu kokonaan.

Mielenkiintoisimmat episodit liittyvätkin yhdistyksen vierailuun. Massaräättäileitä tietenkin kiinnosti, miten he hyödyntävät konseptia omassa tulogistiikassaan. Mikan vastaus tulikin tyyliin: "Kato kun tää ei sovellu meille..." Varastokierros vahvisti, että vanhanaikaista on.

Ferrometal on investoimassa uuteen ERP-ohjattuun keräilyjärjestelmään, jossa tavarat saadaan paremmin ulottuville. Keräily nopeutuu ja kilometrit vähenevät. Massaräättäileiden räikkäyksessä Mika joutuikin lopulta toteamaan, että ehkä tässä on sittenkin pohdinnan paikka.

Seminaarin päätti Sami Kyllönen Wapice Oy:stä. Hän esitteli uuden Summium-myyntikonfiguraattorin käyttöönottoa Elkamo Oy:ssä. Se onkin oiva väline modulaarisuuden kehittämiseen, koska myyntiin ja muuhun toimintaan liittyvien rajapintojen erot saadaan esiin.

Viimeiset esiintyjät suhtautuivat aikapulaan maltillisesti ja saivat aikaan johdonmukaiset kokonaisuudet. Yliajalla oltiin sen verran, että päätin seminaarin lyhyen kaavan mukaan. Loppukeskustelut sitten muissa yhteyksissä!

Seminaaria voi varauksetta luonnehtia huippuseminaariksi. Esityksistä ei ole tulossa uusintoja ja materiaali näyttää olevan kortilla. Kiitän sydämellisesti kaikkia osallistuneita, etenkin puhujiamme. Toivon myös, että talkoohenki jatkuu ja voimme vastaisuudessakin tarjota edullisesti Massaräättälöinnin sankaritarinoita. Niitähän ne ehdottomasti ovat!

Pekka K. J. Harju