



DAREKON GROUP OY:n ASIAKASLEHTI

Syksy|2014

**One Darekon – entistä parempi
Darekon palveluksessasi**

**Puolan tehtaissa
tilaa laajentua**

Darekon valmistaa Vaisalalle
TIESÄÄÄNTUREITA
ja muuta hienostunutta tekniikkaa





5

Klaukkalan uudet levytyökeskukset säästävät tilaa, lisäävät kapasiteettia ja kuluttavat vähemmän energiaa.



6

Säätilan radioluotaimista alkunsa saanut Vaisala on tänään johtava ympäristöolosuhteiden mittalaitteiden ja muiden innovatiivisten ratkaisujen valmistaja.

10

One Darekon -hanke terävöittää toimintamalleja ja yhtenäistää käytäntöjä. Asiat voidaan aina tehdä entistä paremmin.



Syksy|2014

Tässä numerossa

3

Pääkirjoitus.

Darekonilla suuria muutoksia

4

Uutispalsta. Uusia investointeja ja sertifiointeja

5

Levytyökeskukset.

Suuri koneinvestointi Klaukkalassa

6

Asiakasesittely. Vaisala on Suomen huipputeknologian pioneeri

10

One Darekon. Entistä parempi Darekon palveluksessasi

12

Henkilöstöpäällikkö.

Ihminen on hyvä sana

13

Työtehtävät. Klaukkalassa tutustuttiin toisten tehtäviin

14

Henkilöesittely.

Haapaveden uusi tehtaanjohtaja Antti Järviluoma

16

Puola. Darekon ottaa vahvoja askeleita Puolassa

19

Myyjäesittely. Osta näiltä miehiltä sopimusvalmistusta

DAREKON.net

DAREKON GROUP OY:n ASIAKASLEHTI

Julkaisija: Darekon Group Oy

Päätoimittaja: Kai Orpo

Tuotanto: Kustannus Oy Lampila

Toimitus: Jouko Lampila

Ulkoasu: Sanna Eronen

Paino: Eura Print Oy

© 2014 Darekon Group Oy

Darekon terävöittää toimintamalliaan



Darekon on onnistunut kasvamaan kannattavasti, vaikka haasteita on riittänyt. Viime vuoden liikevaihto nousi yli 36 miljoonaan euroon ja käyttökatetta kertyi reilut kaksi miljoonaa. Myös tänä vuonna tulee pientä kasvua ja kannattavuus säilyy entisellään.

Olemmeko tähän tyytyväisiä? Kyllä, mutta se ei riitä. Haluamme kehittyä edelleen, jotta pystymme vastaamaan asiakkaidemme muuttuviin tarpeisiin. Olemme vuoden alussa käynnistäneet One Darekon -hankkeen, joka merkitsee yhtiön historiassa ehkä suurinta organisaation ja toimintatapojen muutosta.

Kaikkien tehtaittemme IT-järjestelmät, logistiikan perusrakenteet ja toimintamallit yhdenmukaistetaan. Asiakasvastuut on siirretty nimetyille henkilöille.

Yhtiöön on palkattu henkilöstöpäällikkö. Kommunikaatiota organisaation kaikilla tasoilla parannetaan.

Alamme painii suurten haasteiden kanssa. Suuri osa kilpailijoista tekee tappiota ja liiketoiminnan kasvattaminen on vaikeaa. Kustannusten nousu ja taantuman pienentämä kysyntä eivät helpota tilannetta. Markkinat ovat mitä ovat ja niihin emme voi vaikuttaa. Ainoa tapa menestyä on oman toimintamme kehittäminen ja sitä teemme jatkuvasti ja kaikilla tasoilla.

Tänä vuonna tehokkuuden kehittäminen merkitsee muun ohella myös poikkeuksellisen suuria investointeja. Tähän mennessä suurin on yli miljoona euroa Klaukkalan tehtaan uusiin levytyökeskuksiin. Ne vievät vain kolmanneksen vanhojen vaatimasta tilasta ja kapasiteetti nousee. Investointi on samalla ekoteko, koska sähkönkulutuksemme pienenee yli 100.000 kWh vuodessa.

Suuret muutokset ovat sujuneet loppujen lopuksi yllättävänkin kivuttomasti. Tästä haluan kiittää erityisesti henkilökuntaamme, joka on ymmärtänyt kehityksen välttämättömyyden ja ollut tekemässä sitä. Samalla esitän parhaat kiitokset asiakkaillemme, jotka ovat tukeneet meitä työssämme ja ymmärtäneet muutosprosessin vaatiman vaivannäön.

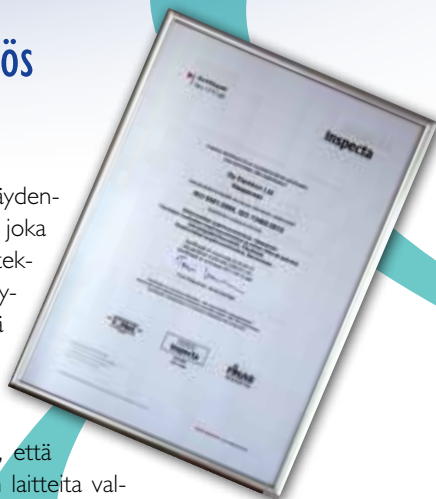
Tämä vuosi on meille tärkeä, jotta jatkossa olemme entistäkin parempi One Darekon, niin asiakkaillemme, omalle henkilökunnallemme kuin muille sidosryhmillemme.

Kai Orpo

Medical-sertifiointi myös suunnittelulle

Inspecta on myöntänyt Darekonille täyden ISO 13485:2012 -sertifiointin, joka kattaa myös Klaukkalassa tapahtuvat teknisten tuotteiden valmistukseen liittyvät palvelut. Asia on auditoitu keväällä ja sertifikaatti on myönnetty 14.4.2014. Alkuperäinen sertifiointi on myönnetty 14.1.2000.

Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että nyt Darekon voi tarjota lääketieteen laitteita valmistaville asiakkailleen valmistuksen lisäksi suunnittelun ja muita palveluita. Darekonin palveluvalikoimaan Klaukkalassa kuuluu tuotteiden suunnittelupalvelut, testauksen suunnittelu ja tuotteiden korjaus- ja huoltopalvelut.



Darekon on nyt tunnettu lähettäjä

Liikenteen turvallisuusvirasto TraFi on myöntänyt Darekonille Tunnettu Lähettäjä -turvahyväksynnän. Hyväksyntää edelsi koulutus, jossa TraFin valtuuttama kouluttaja kävi Klaukkalassa tehtaalla ja piti koulutuksen noin 20 darekonilaiselle. Tämän jälkeen auditoija kävi paikalla varmistamassa, että määritellyt asiat ovat kunnossa.

Tunnettu Lähettäjä -hyväksyntä merkitsee ennen muuta sitä, että kaikkia lentorahtina kuljetettavia lähetystyyppejä ei tarvitse läpivalaista. Tämä nopeuttaa kuljetuksia ja tekee ne taloudellisemmiksi. Ulospäin asia näkyy tehtaalla tarke- kempaan kulunvalvontana. Ovet pidetään lukossa ja ulkopuoliset eivät pääse missään olosuhteissa tehtaalle ilman valvontaa. Koulutuksen käyneet henkilöt on luetteloidu ja sertifioitu ja vain he voivat käsitellä lentorah- tiin meneviä tuotteita lähettämässä.



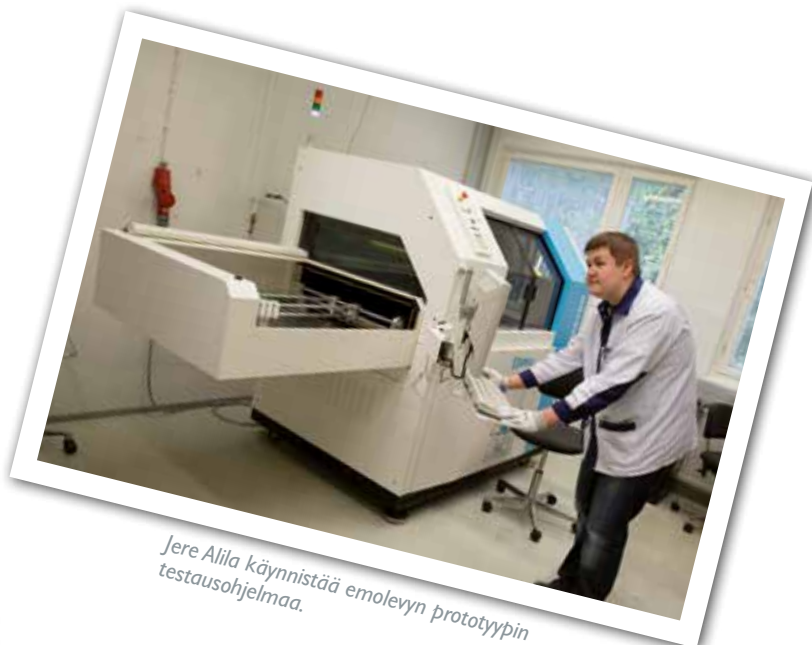
Haapavedelle Flying Probe -testeri

Darekon on investoinut Haapaveden tehtaalla SPEA Flying Probe -testeriin. Laite on In Circuit -testeri, joka testaa neljän liikkuvan neulan avulla piirikortin toimivuuden. Testerillä voidaan tehdä myös funktionaalinen testaus ja Boundary Scan -testaus.

Darekonin testerillä voidaan tutkia mm. piirikortin sähköiset ominaisuudet, oikosulut ja katkokset, komponenttien viat, väärin päin olevat komponentit ja logiikkapiirien toiminta. Alkukesästä hankittu testeri soveltuu erityisesti piensarjatuotannon testaamiseen. Testauksen aloituskulut ovat edulliset, kun ei tarvita erillisiä jiggejä tai fikstuureja.



Spea-testeri suoriutuu emolevyn yli 3.000 mittauksesta noin kolmessa minuutissa.



Jere Alila käynnistää emolevyn prototyypin testausohjelmaa.



Suuri koneinvestointi Klaukkalassa

Darekon on investoinut Klaukkalan tehtaalla uuteen levytyökeskusjärjestelmään, joka parantaa tehtaan tuottavuutta monella tavalla.

FMS-järjestelmä eli Flexible Manufacturing System koostuu tässä tapauksessa kahdesta Amada-levytyökeskuksesta ja LKI Källdman -yhtiön valmistamasta automaattivarastosta sekä syöttö- ja poistolaitteista.

Varmuutta, tilaa ja tuottavuutta

LKI Källdman on Pohjanmaan radan varressa Pännäisen kylässä toimiva konepajayhtiö, joka on yksi Euroopan johtavia levynkäsittelyjärjestelmien valmistajia. Pitkä kokemus sekä automaatio- ja ohjelmisto-osaaminen ovat tehneet LKI:lle mahdolliseksi rakentaa täydellisiä FMS-järjestelmiä, joissa käytetään Amadan levytyökeskuksia tai muita työstökoneita.

Darekonin vanhat levytyökeskukset olivat jo ikääntyneitä – lähes 20 vuotta vanhoja – joten niiden uusiminen alkoi olla ajankohtaista myös siitä syystä. Van-

hojen koneiden huolto- ja käyttökustannukset olivat suhteellisen korkeat ja lisääntynyt väliys alkoi kuluttaa työkaluja entistä enemmän, jolloin huolto- ja teroituskulut kasvoivat.

– Koko järjestelmän toimintavarmuus ja pienet huoltokustannukset ovat tuottavuuden kasvun rinnalla suurimmat edut, arvioi LKI Källdmanin myynti-insinööri Patrick Björklund. – Darekon sai uudessa järjestelmässä myös paljon enemmän palettipaikkoja ja enemmän tilaa. Varaosien hyvä ja luotettava saataavuus on myös lisäetu.

Vakavissaan ohutlevytuotannossa

– Darekon on investoinut Klaukkalan tehtaalla kaksi vuotta sitten uuteen särmäyspuristimeen, vuosi sitten laserleikkuriin ja nyt yli miljoonan tähän uuteen FMS-järjestelmään, kertoo Klaukkalan

tehtaanjohtaja Pekka Antikainen. – Tämä varmasti kertoo asiakkaillemme, että olemme vakavissamme ohutlevybisneksessä ja tulemme jatkamaan sen kehittämistä. Ohutlevytuotanto on tärkeä osa-alue koko Darekon-konsernille, tukee elektroniikan sopimusvalmistusta ja antaa meille mahdollisuuden kehittää edelleen palveluamme täydellisten valmiiden laitteiden valmistamisessa asiakkaillemme.

Uudet koneet ovat Pekan mukaan nopeampia ja hiljaisempia. Vanhat koneet olivat hydraulitoimisia ja uusissa on servokäytöt, joten ne lyövät ”pehmeämmin”, energiankulutus on oleellisesti pienempi, eikä tarvita enää hydrauliliöllyä. Koneiden tuottavuus on parempi, ne toimivat pitkiä jaksoja miehittämättöminä ja ohjelmoitavuus on nopeampi ja helpompi. Jopa materiaalia säästyy, kun leikkaussuunta on joustavampi.



Sään ja ympäristön havainnoilla parempaa huomista

Vaisala

— Suomen huipputeknologian pioneeri

Vaisala on noussut nopeasti Darekonin tärkeimpien asiakkaiden joukkoon. Monella tasolla tapahtuva yhteistyö on mutkatonta ja molemmat osapuolet ovat siihen erittäin tyytyväisiä.

Vaisalan vuonna 2011 valmistunut uusi pääkonttori Vantaanlaaksossa näyttää varsin futuristiselta. Ensimmäisenä tulijan huomio kiinnittyy talon eteläpäädyssä ja katolla oleviin mittaviin aurinkopaneelilistoihin. Tuloaulassa näyttötaulu kertoo rakennuksen energiantuoton ja -kulutuksen sekä yksityiskohtaisia säätietoja. Täällä huomioidaan ympäristö.

Kaikki alkoi radioluotaimesta

Vaisalan juuret yltävät 1930-luvulle, jolloin Vaisalan perustaja ja pitkäaikainen toimitusjohtaja professori Vilho Väisälä kehitti radioluotaimen toimintaperiaatteita. Luotain antoi mahdollisuuden tutkia ylemmän ilmakehän sääolosuhteita ja oppia ymmärtämään niiden vaikutusta tulevaan säätilaan. Tämä muodosti perustan nykyiselle tieteelliselle säätieteen ennustamiselle.

Vaisalaa voidaan hyvällä syyllä pitää Suomen korkean teknologian yritysten pioneerina. Jo 1950-luvun alussa Vaisala toi markkinoille täysin elektronisen radioluotaimen ja 1960-luvun puolivälissä laite oli täysin transistoroitu. Samalla yhtiö loi luotaimilleen maailmanlaajuiset markkinat ja erittäin vahvan aseman maapallon säätieteen ja muiden ympäristöolosuhteiden mittaajana.

Innovaatiot ovat seuranneet toistaan ja tänään Vaisalan tuotevalikoima käsit-

tää radioluotainten rinnalla täydellisen valikoiman erilaisia automaattisia sää-asemia, säätutkia ja muita sään ja ilmakehän ilmiöiden havainnointiin käytettäviä järjestelmiä. Niiden rinnalle on kehittynyt vahva teollisuuden mittalaitteiden tarjonta sekä uusimpana Life Science-ryhmä, joka käsittää mitä moninaisimpia innovatiivisia ratkaisuja mm. lääketieteellisuuden ja biotekniikan yrityksille.

Tuotteiden rinnalla on kehittynyt kattava palvelutarjonta, joka kouluttaa, konsultoi ja huolehtii järjestelmien jatkuvasta toiminnasta. Laajempien järjestelmien tukena on informaatiopalvelut, jotka antavat asiakkaille helpon ja luotettavan tavan hallita ja ohjata toimintaansa järjestelmien keräämän tiedon avulla.

Apelec toi Vaisalan tullessaan

Takavuosina Vaisala oli suhteellisen pieni asiakas Darekonille. Samaan aikaan Vaisalasta oli kuitenkin kehittynyt hyvin suuri asiakas Apelec Oy:lle, jonka Darekon osti lähes kaksi vuotta sitten. Yhtiön koko toiminta ja sen mukana Vaisalan asiakkuus siirtyivät Darekonille ja yhteistyö on kehittynyt ja vahvistunut sen jälkeen erittäin myönteisesti.

– Kaikki alkoi 2000-luvun alussa, kun kaksi Vaisalan henkilöä asteli osastollemme Elkom-messuilla, kertoo Teppo Pitkänen, joka oli Apelecin pitkäaikainen osakas ja nyt Darekonin hankinta- ja logistiikkajohtaja. Teppo myös vastaa Darekonilla liiketoiminnasta Vaisalan kanssa. – He olivat etsimässä toimittajaa ja me lupasimme toimittaa.

– Vaisala oli hiukan aikaisemmin hankkinut USA:sta Handar-yhtiön ja halusivat siirtää tuotteiden valmistuksen Suomeen. Nämä olivat ensimmäiset tuotteet, joita ryhdyimme valmistamaan Vaisalalle. Itse asiassa näiden tuotteiden viimeiset sarjat valmistetaan juuri näinä päivinä. Kysymys on alkujaan 1980-luvulla suunnitelluista tuotteista.

Yhteistyö Vaisalan kanssa kehittyi ja kasvoi Tepon mukaan nopeasti, tarjouspyyntöjä tuli uusista tuotteista, tiesäasemien anturit tulivat mukaan valikoi-

maan ja Vaisalasta kehittyi Apelecin suurin ja tärkein asiakas.

Muutama vuosi sitten yhteistyö oli kehittynyt siihen tilanteeseen, että sen laajuutta ei käytännössä ollut mahdollista kasvattaa, vaikka halua olisi ollut. Apelec ryhtyi hakemaan vahvaa yhteistyökumppania ja loppu on historiaa. Darekonin resurssit ovat antaneet mahdollisuuden laajentaa yhteistyötä, Vaisala on ratkaisuun tyytyväinen ja Darekon on saanut lisää liiketoimintaa yritysos-
ton kautta.

Vähemmän toimittajia – enemmän yhteistä

– Yhteistyömme Darekonin kanssa on sujunut erittäin hyvin, vahvistaa Vaisalan Sourcing Manager Johanna Nurmisto. – Apelecin fuusio Darekoniin tapahtui meidän näkökulmastamme sujuvasti ja toimitukset jatkuivat myös siirtovaiheen ajan käytännössä häiriöttä. Monet yhteyshenkilömme ovat samoja kuin ennenkin ja uusia tuttavuuksia on solmittu helposti.

– Tällä hetkellä meillä on useita uusia tuotteita tarjouskierroksessa ja yhteistyön laajentaminen Darekonin kanssa on näiden osalta mahdollista. Teetämme Darekonilla aika paljon protoja ja



Johanna Nurmisto esittelee tiesäaseman antureita, jotka Darekon valmistaa Vaisalalle.



–Tämän kanssa kun menee maantien laitaan, niin kyllä meno rauhoittuu, vitsailee Teppo Pitkänen.



Vaisala hyödyntää aurinkoenergiaa yhteensä 100 kW:n paneelit pääkonttorin katoilla ja seinillä tuottavat noin 20% rakennuksen vuotuisesta sähköenergian tarpeesta.



saamme ne heiltä erittäin hyvin. Komponenttien hallinta on Darekonilla hyvä, joten puuttuvat komponentit eivät aiheuta toimitusviiveitä protoissa. Darekonin yhteyshenkilö Tiina Luiskala Haapaveden tehtaalla on hoitanut asioitamme erinomaisesti.

Johanna kertoo, että valtaosa – noin 80% – Vaisalan valmistuksesta tapahtuu Suomessa. Myös loppuosa valmistuksesta tapahtuu lähialueilla ja esimerkiksi Kiinaan ei Vaisalan valmistusta ole siirretty lainkaan. Toisaalta tuotannosta 97% menee vientiin, joten Vaisalan toiminta on kiitettävää jo Suomen kauppataaseenkin kannalta.

Kuten monilla muillakin yrityksillä, Vaisalalla on selkeä tarve vähentää toimittajien määrää ja syventää yhteistyötä jäljelle jäävien kanssa. Johannan kommenttien perusteella saa käsityksen, että Darekonilla on hyvät mahdollisuudet olla niiden kumppanien joukossa, joiden kanssa yhteistyötä syvennetään.

– Katsomme toimittajan tarjoamaa kokonaisuutta ja ydinosaamista, missä asioissa toimittaja on hyvä, jatkaa Johanna. – Sen perusteella päätetään, minne kukin tarjouspyyntö yleensäkin lähetetään. Pelkkä hinta ei ratkaise, vaan hinnan, laadun ja toimituskyvyn kokonaisuus. Tuotteiden laatu on meille erittäin tärkeä ja laatuorganisaatiomme on kasvanut ja kasvaa edelleen. Darekonin

kanssa meillä on ollut todella vähän laatuongelmia – tosin Darekon ei myöskään ole aivan halvin toimittaja.

Tiivis kanssakäyminen on hyväksi

Vaisala on Tepon mukaan hyvä asiakas ja tuotteet ovat mielenkiintoisia valmistaa. Vaisalan dokumentointi on erittäin hyvällä tasolla ja muutoskäytännöt selkeitä. Yhteistyö on helppoa ja epämuodollista. Elektroniikkaa, optiikkaa ja mekaniikkaa sisältävät tuotteet ovat mielenkiintoisia ja riittävän haasteellisia valmistaa.

– Vaisalan kanssa meillä on säännölliset henkilökohtaiset tapaamiset, joissa käymme läpi kaikki aktiiviset toimenpiteet, kertoo Teppo. – Hyvin monet ihmiset ovat keskenään tekemisissä molemmissa organisaatioissa, esimerkiksi testaajat ja testaussuunnittelijat varsinaisten tuotantoihmisten lisäksi. Lyhyt 20 minuutin välimatka yritystemme välillä tekee osaltaan asioinnista helppoa.

Darekonin toimituskyky ja toimitusvarmuus perustuvat kunnossa oleviin prosesseihin ja hyviin suhteisiin komponenttitoimittajiin. Toisaalta prosessit eivät itsessään tee mitään, vaan niiden lisäksi tarvitaan sitoutuneet ihmiset, jotka haluavat palvella asiakasta.



Teppo Pitkänen esittelee tuotetta, jonka valmistuksesta yhteistyö Vaisalan kanssa käynnistyi yli 10 vuotta sitten.

Vaisala Guardian

— tiesäätietojärjestelmä

Maanteiden talvikunnossapito on kallista, joten tarpeetonta hoitoa pyritään välttämään – samalla varmistaen, että tiet pidetään turvallisessa ajokunnossa.

Automaattinen tiesäätietojärjestelmä auttaa päätöksenteossa: milloin pitää talvikunnossapitokaluston lähteä liikkeelle, milloin tarvitaan liukkauden torjuntaa, milloin varoitustaulujen käynnistämistä tai nopeusrajoitusten muutoksia.

Optisella etämittauksella toimiva järjestelmä

Suuressa maailmassa keliä on pyritty mittaamaan jo vuosikymmenien ajan. Perinteisesti on käytetty tien pintaan upotettuja antureita, jotka yhdessä ilman lämpötilaa ja kosteutta mittaavien laitteiden kanssa ovat pyrkineet mallintamaan tien pinnan olosuhteita.

Tienhoidosta vastaavat viranomaiset ovat todenneet, että suhteellisen tiheä mittauspisteiden verkosto antaa parhaan mahdollisuuden hallita hoitotoimenpiteitä. Perinteiset järjestelmät ovat kuitenkin olleet varsin kalliita ja niiden tuottama tieto altista monille virhelähteille.

Vaisalan kehittämä Guardian-järjestelmä perustuu optiseen etämittaukseen, joka on saatu erittäin tarkaksi ja luotettavaksi. Samalla järjestelmän investointikustannus on saatu pudotettua edulliseksi ja järjestelmä voidaan asentaa lähes minne tahansa, kuten valopylvääseen tai tien ylittävän sillan tai ristikkopalkin rakenteisiin.

Innovatiivista mittaustekniikkaa

Suomi on hyvä testikenttä, kun kehitetään talviolosuhteiden mittausta ja Guardian-järjestelmän kehitystyötä on tehty yhdessä Suomen tiehallinnon kanssa. Järjestelmän keskeiset yksiköt ovat kaksi anturia, joista toinen mittaa tien pinnan lämpötilaa, toinen tien pinnalla olevaa vettä tai jäätä.

Lämpötilan mittausta perustuu pitkäaaltoisen infrapunasäteilyn mittaamiseen anturin ja tien pinnan välillä. Tasapainossa olevasta säteilystä voidaan päätellä anturin ja tien pinnan lämpötilojen olevan samat, kun taas epätasapainosta voidaan laskea lämpötilaero. Sinälään menetelmä on kuitenkin altis tien pinnasta heijastuvat pitkäaaltoisen infrapunasäteilyn aiheuttamalle virheelle, joka voi olla useita asteita. Vaisalan ratkaisussa mittaamiseen käytettävät aallonpituudet on valikoitu tarkasti, jolloin tarkkuus on parempi kuin 0,3°C.

Veden ja jään tunnistava anturi perustuu neljään aktiiviseen laserlähettiin ja tien pinnasta takaisin siroavan säteilyn analysointiin. Suurin osa säteilystä kulkee tien pinnalla mahdollisesti olevan veden tai jään läpi. Oikealla aallonpituuksien valinnalla on mahdollista mitata erikseen veden ja jään määrä tien pinnalla. Valkoinen jää eli lumi ja kuura heijastavat valoa paljon paremmin kuin musta jää, joten myös nämä pääasialliset jäälaadut voidaan erottaa toisistaan. Absorboituneen valon määrästä voidaan suoraan päätellä vesi-, jää- tai lumikerroksen paksuus tien pinnalla.

Kitkakertoimen mittaamista

On osoitettu, että järjestelmä pystyy mitattujen arvojen perusteella päättelemään myös tien pinnan kitkakertoimen hyvin tarkasti. Esimerkiksi loskaisen tienpinnan kitkakerroin saattaa olla suhteellisen korkea, vaikka jään määrä on suuri. Toisaalta hyvin ohut jääkerros saattaa romahduttaa kitkakertoimen, jos jää on kovaa ja suolatonta. Suola taas haurastuttaa jään, siihen muodostuu suolaliuoksen täyttymiä huokosia ja kitkakerroin nousee.



Vaisala Guardian -järjestelmän anturit pitävät sisällään optiikkaa, elektroniikkaa ja mekaniikkaa. Anturit on suunniteltu toimimaan luotettavasti vaikeissa sääolosuhteissa, kuumassa, kylmässä ja kosteassa. Darekon valmistaa ja testaa järjestelmän anturit ja toimittaa ne Vaisalalle, joka liittää valmiit anturit osaksi tiesäätietojärjestelmäänsä. Vaisala Guardian on yksi esimerkki Vaisalan lukuisista innovatiivisista järjestelmistä, jotka säästävät kustannuksia ja tekevät jokapäiväisestä elämästämme helpompaa ja turvallisempaa.



One Darekon

— entistä parempi Darekon palveluksessasi

Darekon on käynnistänyt hankkeen, jossa muokataan organisaatiota, terävöitetään toimintamalleja ja yhtenäistetään käytäntöjä. Tämä merkitsee Darekonin asiakkaille lisääntyntä tehokkuutta, vahvempaa kilpailukykyä ja parempaa palvelua.

Maailma ei ole valmis. Asiat voidaan aina tehdä paremmin. Darekon on aina halunnut tehdä asiat paremmin ja One Darekon -hanke on yksi yrityksen historian merkittävimpiä uudistuksia, joka tulee kehittämään Darekonin toimintaa sekä sisäisesti että ulkoisesti – entistä paremmaksi ja vahvemmaksi.

Tehtaalle ja henkilöille selkeät roolit

Alussa oli Haapaveden tehdas, sitten tuli Puola, myöhemmin Savonranta ja viimeisenä Klaukkala. Kullakin tehtaalla on oma historiansa ja oma kulttuurinsa. Tehtaat ovat luonnollisesti tehneet yhteistyötä, mutta nyt nähtiin tarpeelliseksi selkeyttää toimintatapoja aikaisemmasta.

– Aikaisemmin asiakkaiden tarpeista huolehdittiin tehdaskeskeisesti, kertoo toimitusjohtaja Kai Orpo. – Nyt olemme nimittäneet yhtiöön avainasiakaspäälliköt, jotka ovat vastuussa kaikista asiakkaista, riippumatta tehtaasta, jossa suurin osa asiakkaan töistä tehdään.

– Asia ei ole aivan niin dramaattinen miltä se saattaa aluksi kuulostaa, koska henkilöt ovat pääosin samat kuin ennenkin. Tehtaiden johtajat toimivat avainasiakaspäällikköinä, samoin myyntipäälliköt ja muutamat muut henkilöt. Oleellinen ero on kuitenkin toimintamallissa. Sisäisesti tämä merkitsee entistä parempaa yhteistyötä tehtaidemme välillä. Asiakkaat puolestaan voivat aina keskustella yhden ja saman henkilön, oman asiakasvastaavan kanssa, riippumatta siitä, millä tehtaalla mitään osia heidän tuotannostaan hoidetaan.

– Samalla tehtaiden rooleja selkeytetään ja differoidaan mahdollisuuksien mukaan.

Uusia avainhenkilöitä ja järjestelmiä

Avainasiakaspäälliköiden nimittämisen lisäksi yhtiöön on ensimmäistä kertaa palkattu henkilöstöpäällikkö, Riitta Moilanen, jonka tehtävä yhtiön toiminnan kehittämisessä on nähty tärkeäksi. Tämä



osaltaan auttaa uusien ajatusten ja parhaiden käytäntöjen syntymistä ja Riitalla on koko organisaation tuki tehtävässään. Toisaalla tässä lehdessä on erillinen artikkeli henkilöstöpäällikön roolista.

Toinen tärkeä uusi rooli on hankinta- ja logistiikkajohtajan tehtävä, johon on nimitetty Teppo Pitkänen. Teppo siirtyi Darekonin palvelukseen, kun Darekon osti Apelecin lähes kaksi vuotta sitten. Hankinta- ja logistiikkajohtaja vastaa kaikkien tehtaiden ostotoiminnoista ja sopimuksista tavarantoimittajien kanssa.

– Eri yksikkömmme ovat aikaisemmin toimineet varsin itsenäisesti ja hiukan eri tavoin hankinnoissaan, kertoo Teppo.
– Nyt kokoamme parhaat käytännöt jokaisesta yksiköstä ja yhtenäistämme toimintatavat. Jokaisesta yksiköstä on vähintään yksi henkilö mukana kehittämässä toimintaa. Uudistus merkitsee entistä parempaa komponenttien hankintahintojen hallintaa, yhdenmukaisia maksuehtoja ja parempaa toimitusvarmuutta.

One Darekon -hankkeen oleellinen kehityskohde on myös toiminnanohjausjärjestelmä ja sitä tukevat järjestelmät. Se antaa mahdollisuuden seurata liiketoiminnan kehittymistä, mikä tekee mahdolliseksi tehtaiden ja toimintatapojen kehittämisen. Suuret kokonaisuudet muodostuvat pienistä yksityiskohdista, joita voidaan nyt seurata entistä tarkemmin. Jatkossa tarkempi tieto antaa mahdollisuuden kehittää asiakaspalvelua ja tehtaiden välistä yhteistyötä entistä paremmaksi.

Johtoryhmä paiskimaan töitä

Viime keväänä on Darekonin 12 henkilön johtoryhmälle järjestetty kahdet strategiapäivät, joissa asioita on ryhdytty kehittämään entistä konkreettisemmin. Aluksi käytiin läpi ja täsmennettiin yhtiön arvot, missio ja visio. Mitään suuria muutoksia ei tarvittu, vain pientä kirkastamista. Strategia käytiin läpi rivi riviltä ja jokainen johtoryhmän jäsen joutui todella paneutumaan asiaan ja osaa nyt jalkauttaa sen paremmin koko organisaatioon.

– Teknisen laadun lisäksi toimitusvarmuus ja taloudellisuus ovat tärkeimmät asiat, sanoo Orpo. – Kun varastojen tuotekoodaus on yhtenäistetty, voimme paremmin seurata sekä varastojen kokonaissaldoja eri tehtailla että tavarantoimittajien toimitusvarmuutta. Myös oman tehtaan toimitukset toiselle omalle tehtaalle tulevat tiukemman seurannan piiriin. Nyt voimme korjata mahdolliset häiriöt kommunikoinnin kehittämisellä ja päällekkäisyyksien karsinnalla. Tehtaiden toiminnot tukevat entistä paremmin toisiaan.

– Avainasiakaspäälliköt puolestaan varmistavat tiedon oikea-aikaisen liikkuamisen. Kun yhtiö saa tilauksen, kommunikoi asiakasvastuullinen sen välittömästi kaikille tehtaalle, joita asia koskee. Hän on vastuussa tilauksesta ja järjestää toimituksen tarvittaessa vaikka kaikkien neljän tehtaan voimin yhdelle asiakkaalle.

Yhtenä uutena käytäntönä on ryhdytty pitämään asiakasvastuullisten videopalavereita kahden viikon välein.

Tätä varten Darekonilla on nykyaikainen tekniikka käytössään kaikissa toimipisteissä. Näin ryhmällä säilyy jatkuvasti hyvä ja ajantasainen tieto, mitä milloinkin on tapahtumassa.

Keskitytään asiakkaiden tarpeisiin

Sovitun mukaiset toimitukset asiakkaille ovat sopimusvalmistuksessa ehdottoman tärkeitä. Joskus aikatauluja on tarpeen syystä tai toisesta muokata ja silloin tuotantoa tehtailla joudutaan järjestelemään uudelleen. Aikaisemmin tehtaasivat toimineet tässä itsenäisesti, mutta nyt vastuu on avainasiakaspäälliköillä. Heillä on käsitys laajemmista kokonaisuuksista ja hyvät edellytykset neuvotella asiakkaiden kanssa.

Kaikkien asiakkaiden kanssa ollaan yhteydessä vähintään kvartaaleittain ja käydään läpi yhteistyön tilanne ja kehitystarpeet. Tiedon lisääntyminen antaa mahdollisuuden entistä tiiviimpään, molempia osapuolia hyödyttävään yhteistyöhön.

Uudistetun toiminnanohjausjärjestelmän tuottama tieto antaa paremmat mahdollisuuden kehittää tehokkuutta, mikä on tärkeää kasvun ja kannattavuuden kannalta. Tästä hyötyvät asiakas, Darekon ja koko Suomen elektroniikkateollisuus.



IHMINEN on hyvä sana

Henkilökunta on useimpien yritysten tärkein voimavara. Darekonilla tämä on ymmärretty vuosikausia, mutta tänä vuonna asioiden edelleen kehittämisessä on otettu uusia askeleita.

One Darekon -hankkeen puitteissa kehittämistoimet aloitettiin Darekonin johtoryhmätyöskentelyn kehittämisellä ja kaikille tehtaalle yhteisten toimintojen kartoittamisella ja johtamisen kehittämisellä. Henkilöstöasiat hoidetaan kullakin tehtaalla paikallisesti. Nyt One Darekon -hankkeessa henkilöstökäytäntöihin luodaan yhtenäisiä pelisääntöjä ja toimintatapoja. Tämä on yksi uuden henkilöstöpäällikön päätehtäviä.

Mitä on työhyvinvointi?

Kuluvan vuoden alusta Darekonissa aloitti henkilöstöpäällikkönä Riitta Moilanen. Riitta on peruskoulutukseltaan juristi, suorittanut erillisiä liiketaloustieteen opintoja, mm. MBA:n ja toiminut pitkään rahoitusmaailman esimiestehtävissä. 15 vuotta sitten Riitta sai kipinän henkilöstöasioihin ymmärtäessään, että johtaminen ja henkilöstö ovat avain yrityksen liiketoiminnassa ja asiakaskeskeytydessä. Menestyksen aikaansaavat ihmiset.

Riitta kertoo hallitsevansa henkilöstöhallinnon kokonaiskuvan aika hyvin ja nimenomaan liiketoiminnallisesta näkökulmasta. "On oltava aidosti kiinnostunut ihmisistä. On tunnettava oma itsensä. Vain siten voi ymmärtää muita", toteaa

Riitta. Jokaiseen yritykseen liittyy oma liiketoiminnan logiikkansa, yritykset toimivat erilaisissa elinkaaren vaiheissa, jossain tarvitaan muutosjohtamista, jossain uuden luomista. Darekonin rikkautena hän pitää pitkäjänteisyyttä kehittämisessä sekä osaamispuheen laaja-alaisuutta.

– Työhyvinvointi ei synny yhteisistä saunailloista ja makkarapaistamisesta, kärsittää Riitta. – Hyvä ja turvallinen työyhteisö on avainasia, esimiestoiminta, vuorovaikutus ja työtavat. One Darekon -teema koskettaa jokaista darekonilaista ja jokaisen on sisäistettävä, mitä se työarjessa tarkoittaa. Tyytyväisen innostunut henkilökunta on meille tärkeä ja haluamme tuoda entistä selkeämmin esille henkilökunnan merkityksen sekä yrityksen että asiakkaiden menestystekijänä.

– Johtoryhmä on avainasemassa määriteltäessään hyvän johtamisen periaatteita. Mitkään kirjalliset periaatteet eivät vielä riitä, vaan on toimittava niiden mukaisesti esimerkkinä.

Toimintatapojen määrittely tuo ja on luonut uutta positiivista virettä ja asennoitumista johtamiseen. Johtoryhmäpäätösten ja linjausten jälkeen on seuraava vaihe henkilöstön osallistaminen.

Esimerkkinä osallistamisesta Riitta mainitsee toiminnoittain tapahtuvan

yhteydenpidon tehtaiden välillä. Työkennellä yhdessä ja yhteisesti – ei kukin tehdas omiin toimintatapoihinsa sulkeutuneena. Toinen esimerkki on vuoropuhelu, kun käydään läpi yhtiön strategisia tavoitteita. Keskustelua halutaan käydä myös henkilökunnasta johtoon päin – ei pelkästään ylhäältä alas – koska tekijät ovat usein parhaita tietäjiä.

Alkuvuosi ei vielä näy kentällä

Darekonin johtoryhmässä on alkuvuodesta tehty kehittämistyötä joka näkyy vasta viiveellä käytännön toiminnoissa. Mm. arvot yhtenä tärkeänä One Darekonin viitekehyksenä on päivitetty vastaamaan liiketoiminnan haasteisiin. Arvoissa korostetaan selkeämmin asiakaskeskeytyä ja henkilöstön merkitystä menestymisessä. Varmistus on saatu sille, että johdossa ymmärretään henkilöstön merkitys yhtiön menestymiselle.

Tämän jälkeen on tehtävinä ja toiminnoittain käyty läpi johdon linjaukset ja seuraavaksi käynnistetään esimiestyön yhtenäistäminen. Yhtenä esimerkkinä johtoryhmän linjauksista on tietojärjestelmien kehittäminen palvelemaan One Darekonissa liiketoiminnan sujumista ja asiakassuhteen hoitoa. Toimivat tietojär-

Riitta Moilanen on kiinnostunut ihmisistä ja haluaa kehittää Darekonia yhä parempana työpaikkana.



jestelmät parantavat myös työn mielekkyyttä.

Puolan tehdas on samalla tavalla osa Darekonia ja Darekonin kehitystyötä kuin suomalaiset tehtaot. Puola ja Suomi jakavat samat arvot, vaikka Puolassa monet henkilöstöasiat luonnollisesti hoidetaan paikallisen lainsäädännön mukaisesti. Kielikysymykset ratkaistaan siten, että ohjeet tulee olla myös englanninkielellä. One Darekon koskee samalla tavalla Puolaa – soveltuvilta osin.

Vuoden vaihteessa toteutetun työtyytyväisyyskyselyn perusteella kehittämiskohteita löytyi jokaiselta tehtaalta. Kehittämissuunnitelmien mukaisia toimia toteutetaan tehdaskohtaisina.

Jokaisella Darekonin työntekijällä on oikeus hyvään johtamiseen ja hyvään työelämään. Työelämän pitää olla niin mielekästä, että työnilo säilyisi koko työuran ajan. Henkilöstöjohtamisen tehtävä on huomioida miten ihminen kohdataan eri työuran vaiheissa. On asettauduttava itse ihmiseksi. Sääntöjen pitää olla niin selkeitä, että kaikki kokevat ohjeet oikeudenmukaisina. Viime kädessä tavoitteena on huolehtia, että mahdollistetaan eläköityminen hyvässä vireessä.

– Yksi tärkeä ja lain vaatimakin toimintatapa on luottamus- ja henkilöstöedustajien kanssa tehtävä yhteistyö. Koska tällainen järjestelmä on Suomeen saatu luotua ja on olemassa, turha jättää se hyödyntämättä, sanoo Riitta. – Pitäkää kokoukset, keskustelkaa ja kehittäkää paikallisen sopimisen kulttuuria. Kaikki eivät aina ymmärrä tai eivät välttämättä tiedosta, miten paljon tilaa valtakunnalliset työehtosopimukset Suomessa antavat neuvotella asioista paikallisesti. Joskus yhteisen sävelen löytäminen ottaa kuitenkin aikansa tehokkaan neuvottelukulttuurin luomisessa.

Kehityskeskustelut ovat Riitan mukaan tärkeä osa työntekijöiden ja johdon välistä vuoropuhelua ja niitä myös käydään Darekonilla. Kehityskeskustelussa henkilöllä on ohi ”kahvipöytäkeskustelujen” mahdollisuus tuoda esimiehen tietoon itselleen tärkeitä asioita ja palautetta voidaan antaa puolin ja toisin. Osaaminen ja työkykyisyys ovat usein tärkeitä keskustelunaiheita, samoin motivaatiotekijät.

Ihmisten aika ei ole ohitse

Riitta kertoo tuntevansa, että Darekonia pidetään hyvänä työnantajana. Työntekijät ymmärtävät yrityksen arvon, koska Darekon on monesta muusta Suomessa toimivasta yrityksestä poiketen turvallinen ja taloudellisesti varsin vakaa työnantaja. Monessa muussa yrityksessä usein toistuvat YT-neuvottelut ovat arkipäivää, ellei jo johtamisessa vakiintunut toimintatapa.

– Haluamme edelleen kehittää Darekonia työpaikkana, jossa henkilöstö tietää yrityksen ja omat tavoitteensa, korostaa Riitta. – Jokainen darekonilainen on tärkeä ja haluamme tarjota mahdollisuuden osallistumiselle ja kehittymiselle. Yksistään työnantajan patistelu ei riitä – henkilöllä itsellään pitää olla halu kehittää osaamistaan – intoa kehityä.

– Valmennamme myös esimiehiä jatkossakin. He ovat avainasemassa kohtaamaan ihmisen. Esimiestä ei voi syyttää kaikesta. Työpaikalla on tietty pelisäännöt, joita kaikkien on noudatettava. Esimiehillä on valmennus- ja valvontavastuu. Hyvillä käytöstavoilla ja toisen kunnioittamisella saadaan jo paljon aikaiseksi työpaikallakin. Esimiesten on huolehdittava, että jokaisella on tiedossaan toimintaohjeet tilanteissa, jossa kokee esimerkiksi epäasiallista kohtelua.

– Ihmisten aika ei ole ohitse, vaikka toimintoja tehostetaan ja virtaviivaistetaan, jatkaa Riitta. – Kone on helppo monistaa, osaaminen on strateginen ja ainutlaatuinen resurssi, josta huolehdimme. Tunnelmaa ja yhteenkuuluvuutta ei voi kopioida. Se on tässä ja nyt. Kaiken tämän keskellä kannattaa muistaa ihmisen. Ihminen on hyvä sana.

Klaukkalassa tutustuttiin toisten työtehtäviin

Darekonin Klaukkalan tehtaalla järjestettiin huhtikuisena perjantaina päivä, jolloin kaikki saivat tutustua toistensa työhön.

Klaukkalassa panostetaan työhyvinvointiin ja vuosittaiset henkilöstökyselyt ovat yksi osa toimintaa.

Opitaan tuntemaan toisemme

– Juttelimme ja mietimme porukalla toimenpiteitä, että hyvinvointi tehtaalla paranee edelleen, kertoo tehtaantoiminnan johtaja Pekka Antikainen. – Meille oli tullut aika paljon uutta porukkaa, eikä kaikki vanhatkaan olleet kovin tarkkaan perillä toisten tehtävistä, joten tämä nousi yhtenä asiana esille.

Asia sai kannatusta ja niin järjestettiin tutustumispäivä. Aamu alkoi yhteisillä aamukahveilla ja sitten porukka jaettiin kahteen ryhmään. Toinen puoli esitteli tehtäviään tuotantosoluittain noin kymmenessä pisteessä ja toinen puoli kiersi kohteesta toiseen. Talon tarjoaman lounaan jälkeen vaihdettiin vuoroa ja aamun esittelijät pääsivät vuorostaan tutustumaan eri työpis-teisiin.

– Minuakin yllätti, miten hyvin ihmiset olivat valmistautuneet ja esittelivät innokkaina, suorastaan ylpeinä, omaa toimintaansa, jatkaa Pekka. – He olivat asettaneet esille työvälineitä ja tuotteita ja esittelivät työsekvenssin kulkua. Moni ihmetteli toisten tehtäviä ja innostui kyselemään hyvinkin tarkasti erilaisia asioita.

Keskinäinen ymmärrys lisääntyy

Suomalaiset eivät ole kovin taitavia tutustumaan toisiinsa. Päivän hedelmällisin anti olikin Pekan mielestä siinä, että ihmiset tutustuivat ja jatkossa on helpompi avata keskustelu ja mennä kysymään asioita.

Päivän järjestämisestä olivat päättämässä mm. luotamushenkilöt ja työsuojeluihmiset. Aluksi työryhmässä suhtauduttiin asiaan hiukan varovaisesti, mutta toteutus oli menestyksellinen. Päivän jälkeen tehdyssä yksinkertaisessa mielipidekyselyssä ei ollut ainuttakaan negatiivista kommenttia. Positiivista palautetta ja kehitysehdotuksia sen sijaan tuli runsaasti.

– Tutustumispäivä sopi mielestäni hyvin toteuttamaan One Darekon -teemaa yhden yksikön puitteissa, arvioi Pekka. – Vastaavaa tilaisuutta ei tarvitse järjestää edes joka vuosi, mutta varmasti tässä saatiin avattua jonkinlainen perinne.



Nuorta virtaa

Haapaveden tehtaan johtoon

Darekonin tehtaalla Haapavedellä on uusi tehtaanjohtaja. Talon sisältä tehtävään valittu nuori diplomi-insinööri on pannut heti tuulemaan ja käynnistänyt uusia toiminnan jatkuvaan kehittämiseen panostavia toimenpiteitä.

Antti Järviluoma on Nivalan poikia. Lukion ja armeijan jälkeen meni muutamia vuosia Oulun seudulla opiskelemaan ja töissä, mutta sitten veri alkoi vetää takaisin maakuntaan. Työpaikkakartoitusta nosti esille Darekonin, jonka palvelukseen hän tuli lähes kuusi vuotta sitten ja on toiminut ostospuolella sekä linkkinä asiakkaiden ja tuotannon välillä.

Kaizen — tehdään paremmin

Aivan Darekonin toiminnan alkumetreiltä lähtien yhtiön palveluksessa ollut Eero Meriläinen jäi sopimuksen mukaan eläkkeelle. Tehtaanjohtajan asemaa tarjottiin Antille, joka hyväksyi tarjouksen ja otti tehtävän vastaan viime helmikuussa.

Antti antaa itsestään vaikutelman asiallisena ja aktiivisena henkilönä, joka haluaa kehittää yhtiön toimintaa yhä paremmaksi. Lean-filosofiaan perehtynyt Antti tuo heti esille käsitteen "kaizen" — tehdä paremmin — joka on japania ja tarkoittaa jatkuvaa kehittämistä ja tähtää pysyvään kulttuurimuutokseen asioiden tekemiseksi yhä paremmin.

— Asiat voidaan aina tehdä paremmin ja meillä on aina mahdollisuus kehittää asioita, sanoo Antti. — Käynnistin uudessa tehtävässäni heti tuotannon kehitysprojektin, jolla parannamme pintaliitoslaadon ja pastan painamisen laatua entistä paremmaksi. Tämä on ensimmäisiä askeleita kohti jatkuvaa kehittämisen kulttuuria.

— Kehitys on kiinni mittareista. Esimerkiksi ladontakoneen poimintavarmuutta ja pastan painamista voidaan mitata ppm-luvulla, kuinka monta vikaa syntyy miljoonaa juotospistettä kohti. Näitä seuraamalla tiedetään missä mennään.

Tilastot käydään sitten viikoittain läpi koko tuotantotiimin palaverissa ja sovitetaan tarvittavat toimenpiteet seuraavalle viikolle. Niiden toteutumista seurataan sitten taas seuraavassa palaverissa.

Antin mukaan kehitettävää on aina: prosessit, työmenetelmät, töiden vaiheistus. Liikkeelle lähdetään pienin askelein. Tuotantoon määritellään resurssi, joka vastaa toimenpiteistä. Tehdään tiimityötä. Koko organisaatio on sitoutettava asiaan ja joka puolella organisaatiota on sitoutettavia henkilöitä: tuotannossa, ostossa, laadunvalvonnassa ja johdossa.

Haapavedellä on hyvä henki

Konsernitasolla Darekonilla on uusi henkilöstöpäällikkö, mutta tehtaan paikalliset henkilöstöasiat kuuluvat edelleen tehtaanjohtajalle. Teknisestä valvotumisestaan riippumatta Antti kertoo tulevansa hyvin toimeen ihmisten kanssa. Hän on neuvotteleva luonne ja pyrkii keskustelemaan ja kuulostelemaan ihmisten näkemyksiä.

— Meillä on sitoutunut henkilöstö ja vaihtuvuus on pieni, kehuu Antti henkilökuntaansa. — Ongelmanratkaisun ja asioiden selvittämisen prioriteetti on korkea. Henkilöstö on motivoitunut ja kiinnostunut tehtävistään. Meillä on aika paljon palavereja kun käsitellään isoja asioita. Se luo tiimityöskentelyn henkeä ja vähentää yksin puurtamista.

— Haluan henkilökunnan entistään paremmin mukaan kehittämään tehtaan toimintaa. Tästä esimerkkinä on pintaliitostuotannon uusi seurantalajitelma ja viikkopalaverit, joissa kaikki tiimin jäsenet ovat mukana ja hakemassa ratkaisuja ja kehitystapoja. Osallistaminen

korostuu toiminnassamme, pidän sitä tärkeänä ja tuon asian myös esille.

Haapaveden tehtaalla on henkilökunnan määrä — ja henkilöt — pysyneet melko samoina jo pitkään. Kaupungin ammattikoulussa on ICT-asentajalinja ja sieltä on vuosittain harjoittelijoita tehtaalla. Opiskelijat tulevat tutuiksi taloon ja aina silloin tällöin joku myös työllistyy.

Kaikkiaan tilanne Haapaveden tehtaalla näyttää Antin mielestä hyvältä. Toiminta on vakaalla pohjalla ja sitä kehitetään jatkuvasti. Ja siihen pystytään, kun palvelulla asiakkaita hyvin myös jatkossa. Hyvän palvelun keskeisinä tekijöinä Antti pitää joustavuutta, hyvää tiedon kulkua ja avointa kommunikaatioyhteyttä asiakkaiden kanssa.

Mistä saa rutiinia?

Keskustelu kääntyy elektroniikkateollisuuden nykytilaan Suomessa. Suuri murros tapahtui 15 vuotta sitten ja nykyään alalla on aika vähän toimijoita. Antin mielestä siitä huolimatta on mahdollista menestyä kun toimii oikein ja yrityksen arvojen mukaisesti. Darekon on menestynyt hyvin, mutta tulevaisuudessa on aina haasteita.

One Darekon -hanke on Antin näkemysssä suuri ja tärkeä kokonaisuus. Siihen kuuluu laitekannan, prosessien ja koko yrityskulttuurin yhtenäistäminen. Toiminnanohjausjärjestelmän käyttäminen, varastonimikkeiden koodaaminen. Suuria asioita, jotka eivät valmistu yhdessä päivässä. Ihmiset eri paikkakunnilla ovat myös jonkin verran erilaisia ja toki se pitää sallia.

1980-luvulla alihankinta oli kirosana — pelättiin, että valmistaja varastaa tuotteet. 1990-luvulla sopimusvalmistus oli valtava buumi, jolloin syntyi paljon alan firmoja ja joitain miljonäärejäkin. Nyt tuotanto on pudonnut ja mietitään, mistä löytyisi uusi "nokia". Hyvin toimien on kuitenkin mahdollista menestyä edelleenkin.

— Sitä vain toivoisin, että olisin ollut tässä tehtävässä jo viisi vuotta. Että olisi se rutiini ja kokemus — kivijalka asioiden tekemiselle. Mutta mistä se rutiini oikein tulee, kun muutos on jatkuvaa, pohdiskelee Antti.





Laatutaulu auttaa tehostamaan tuotantoa

Haapavedellä otettiin toukokuussa käyttöön uudenlainen tapa seurata SMD-ladonnan ja pastapainatuksen toimivuutta. Taulukoihin merkitään ladontakoneen poimintavarmuus kahden tunnin välein ja töiden vaihtoajat jokaisesta työvaihdosta. Selityslomakkeeseen merkitään tarvittaessa sanallisesti syyt poikkeamiin.

Listat käydään aina läpi viikkopalaverissa ja päätetään mahdollisesti tarvittavista seuraavan viikon toimenpiteistä, jos toiminnassa nähdään korjaamisen tarvetta. Tämä käytäntö on yksi uuden tehtaanjohtajan aloittamia Kaizen-filosofian mukaisia toimenpiteitä, joilla pyritään parantamaan yrityksen toimintaa jatkuvasti.



Antti Järviluoma ja Pasi Leiviskä tarkastavat työn vaihtoon kulunutta aikaa seurantalistalta.

Haapavedellä otettiin Vaisalan työt hallintaan



– Haapavesi ja Klaukkala ovat toki etäällä toisistaan, mutta välillä tuntuu kuin toimitisimme Tepon kanssa viereisissä huoneissa, kuvailee Tiina yhteydenpidon sujuvuutta 500 km välimatkasta huolimatta.

– Vaisalan piirikorttien valmistus tuli meille vähän ”rytinällä” Apelecin taannoisen fuusioinnin yhteydessä, kuvailee Sourcing Manager Tiina Luiskala. – Kerralla siirtyi suuri määrä tuotteita, niiden materiaalit, tieto-taito ja dokumentointi. Kaiken piti tietenkin tapahtua niin sujuvasti, ettei asiakkaalle päin aiheutunut toimitushäiriöitä. Täytyy kiittää kaik-

kia asiaan osallistuneita – siirto onnistui hyvin.

Tiina on Darekonilla viisi vuotta työskennellyt diplomi-insinööri ja vastaa Haapavedellä Vaisalan materiaaleista. Hän tekee tiivistä yhteistyötä Teppo Pitkäsen kanssa, joka on vastuussa Vaisalan kokonaisuudesta Klaukkalassa. Yhteydenpito Vaisalan Sourcing Manager Johanna Nurmiston kanssa on samoin tiivistä. Välimatkasta huolimatta he myös tapaavat silloin tällöin.





Darekon ottaa vahvoja askeleita Puolassa

Darekon on saanut uudet tuotantotilansa käyttöön, tehnyt merkittäviä laiteinvestointeja ja valmistautuu nyt seuraaviin vahvoihin edistysaskeliin Puolassa.

Vuosi sitten – viime vuoden syyskuussa – Darekonin tehdas Puolassa pääsi muuttamaan, tai paremminkin laajentumaan, uusiin toimitiloihin. Vanhalle tehtaallehan jäi edelleen johdinsarjojen valmistusta ja loppukokoonpanoa. Uusiin tiloihin asennettu uusi tuotantolinja tuplasi pintaliitoskapasiteetin ja suuressa hallissa yhdessä tasossa toimiminen on selvästi aikaisempaa sujuvampaa.

Puolassa on hyvä valmistaa elektroniikkaa

– Olemme olleet vakavissamme, onnistuneet toimintamme kehittämisessä Puolassa ja selviytyneet monista haasteista, summaa Darekonin Puolan tehtaan toimitusjohtaja Kari Koponen yli 22-vuotista taivaltaan Puolassa. – Viimeisten kolmen vuoden aikana olemme yli kaksinkertaistaneet liikevaihtomme.

Edullisesta kustannustasosta huolimatta Puola ei Karin mukaan ole enää mikään halpatyökeskus, vaan maassa tuo-

tetaan korkealaatuisia tuotteita ja palveluita. Puolassa toimii mm. monien kansainvälisten yritysten ICT-palvelukeskuksia ja taloushallinnon keskuksia sekä runsaasti tuotekehitysyri-tyksiä.

Puolan talous on vakaa – maassa ei ole taantumaa – vaan kasvu on jatkuvaa ja maltillista. Tämä tarkoittaa Darekonille lisää mahdollisuuksia Keski-Euroopan markkinoilla – ja myös Puolassa. Puolassa on tarvetta entistä korkeatasoisemmalle valmistukselle ja maan sisäiset sopimusvalmistusmarkkinat kehittyvät ripeästi. Kasvu ja vakaa kehitys tuo lisää uskottavuutta kaikkein vaativimpienkin asiakkaiden suuntaan.

Koulutusta ja kokemusta tarjolla

Darekon toimii Puolassa Gdanskien alueella, jossa on pitkään ollut elektroniikkateollisuutta. Alueella on tekninen yliopisto ja koulutettua, kokenutta työvoimaa on hyvin saatavilla.



Kari kehuu vuolaasti henkilökuntansa monia hyviä ominaisuuksia. Vaihuvuus on hyvin vähäistä – muutamat työntekijät ovat olleet talossa aivan alkumetreiltä lähtien yli 20 vuotta ja Kari luettelee pitkän liudan henkilöitä, jotka ovat olleet Darekonilla paljon yli 10 vuotta. Viihtymiseen saattaa vaikuttaa Darekonin ”skandinaavinen” yrityskulttuuri, johon kuuluu vuorovaikutus ja yksilön kunnioittaminen.

Darekon panostaa korkealaatuisiin tuotantokoneisiin, mutta myös ihmisiin. Työntekijöille on tarjolla koulutusohjelma ja suurimmalla osalla henkilöistä on kansainvälinen IPC-sertifiointi – lähinnä IPC 610, joka koskee juottamista ja elektroniikan valmistamista. Hyvän ammattitaidon ja osaamisen lisäksi henkilökunta on huolellista ja työhönsä sitoutunutta.

Hyvää voi edelleen parantaa

– Darekon kehittyä edelleen vuosi vuodelta, vastaa Puolan tehdaspäällikkö Slawomir Wawryk kysymykseen tulevaisuudesta. – Viimeiset kolme vuotta ovat olleet voimakasta kehitystä sekä myynnin että organisaation kannalta. Olemme saaneet paljon uusia tuotantokoneita ja -laitteita ja uudet toimitilat ovat tietysti tärkeä uusi askel.

– Haluamme viestittää kaikille asiakkaillemme ja työntekijöillemme, että haemme hyvää tulevaisuutta. Tiedämme, että voimme kehittyä edelleen, vaikka jo viime vuodet ovat olleet todella dynaamisia. Meillä on siihen hyvät sisäiset mahdollisuudet, uusi sijainti ja hyvät tilat kasvaa. Työvoimakustannuksemme ovat kohtuulliset suhteessa tuotantomme korkeaan laatuun,

Kari Koponen esittelee tyytyväisenä tehdashalleja, jotka antavat Darekonille runsaasti kasvun varaa Puolassa.



alueella on korkeaa koulutusta ja olemme paikallisen ICT-klusterin jäsen.

Vauhtiin päästyään Slawomir kuvailee, miten Darekonilla on erinomaiset mahdollisuudet laajentaa myyntiään myös toisiin Skandinavian maihin ja Saksaan, kun keskeinen osa asiakkaista on nyt Suomessa. Lääketieteen- ja puolustusvälinetekniikan valmistajalla on hyvä mahdollisuus laajentaa myös muuhun teollisuuteen, koska kaikkein vaativin tekniikka on jo entuudestaan hallinnassa.

– Laatu avaa ovia myös muihin asiakkaisiin ja antaa mahdollisuuden terveeseen kannattavuuteen, jatkaa Slawomir. – Voimme positioida itsemme markkinoilla yritykseksi, joka tuottaa parasta laatua kohtuulliseen hintaan. Laadun avaimet ovat yrityksen organisaatio, koulutus ja työntekijöiden kokemus. Hyvä palvelu on itsestään selvyy.

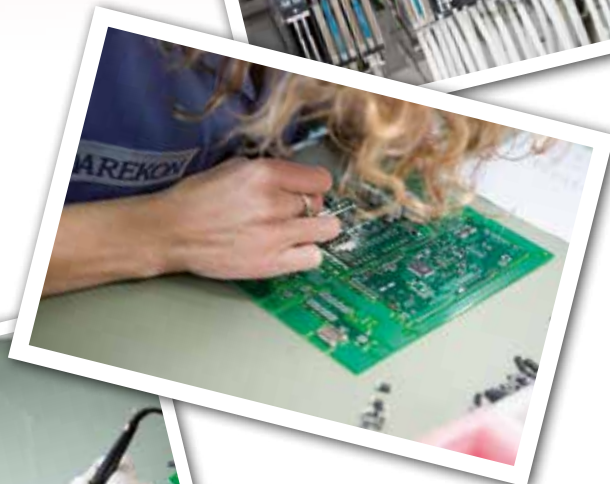
Kasvuun on resurssit olemassa

– Me toimimme sellaisessa segmentissä, että emme juurikaan vie töitä suomalaisilta sopimusvalmistajilta, ennemmin-kin kilpailemme Itä-Euroopan kehittyvien maiden ja Kauko-Idän valmistajien kanssa, huomauttaa Kari. – Meidän toiminnassamme hinta on voimakkaammin painottunutta kuin Suomessa, mutta laatu on kuitenkin korkea. On eri syitä, miksi jotakin halutaan valmistaa Suomessa, mutta teknologista etua Suomella ei juurikaan enää ole. Me tuomme osaltamme kilpailukykyä ja uskottavuutta koko Darekon-konsernille, kun voimme tarjota useita ratkaisuja.

Puola on Karin mukaan iso markkina elektroniikan komponenteille. Tästä seuraa hyvä tarjonta kilpailukykyisin hinnoin. Kansainvälisillä komponenttitoimittajilla on 1-2 suurta varastoa Euroopassa ja autokuljetukset niistä Puolaan ovat nopeita.

Tyypillisessä sopimusvalmistuksen tuotteessa materiaalien osuus on suuruusluokkaa 50-70% kokonaishinnasta. Volyymi ja ostotoiminnan onnistuminen vaikuttaa hintoihin hiukan, mutta laadusta ei voi tinkiä. Jos joku tarjoaa puoleen hintaan, on jossakin mätää. Puolassa valmistetun tuotteen kokonaishinta voi olla luokkaa 10% alempi kuin Suomessa valmistetun.

– Meillä on selvä kasvutavoite. Darekonilla on nyt hyvät materiaali- ja toimitusresurssit ja henkilökuntaa on kohtuullisen hyvin saatavilla. Suomi on edelleen päämarkkinamme, mutta haemme kasvua kaikilta lähimarkkina-alueilta. Sopiva kasvu olisi nykyisen myyntimme tuplaaminen seuraavien kolmen vuoden kuluessa. Tai pyöreä 15 miljoonaa olisi aika sopiva, myhäilee Kari.





Pekka Mikkosen työhuone on Darekonin Klaukkalan tehtaalla.



Petri Kettunen asuu Joensuussa ja pitää toimistoaan Savonrannan tehtaalla uusissa tiloissa.

Osta näiltä miehiltä elektroniikan sopimusvalmistusta

Darekonissa on selkeytetty monia asioita – niin myös myyntiä. Nyt uusien asiakkaiden ensimmäiset kontaktit tapahtuvat lähinnä Pekka Mikkosen ja Petri Kettusen kanssa.

Darekonin jokainen asiakas on ensisijaisesti jonkin tietyn henkilön – Key Account Managerin – vastuulla. Näitä ovat tehtaiden johtajat, yllämainitut myyjät ja muutamat muut henkilöt, yhteensä 7–8 henkilöä. Asiakkaan töitä saatetaan tehdä jopa kaikilla neljällä tehtaalla, mutta yksi henkilö hallitsee kunkin asiakkaan kokonaisuutta keskitetysti.

Uusien asiakkaiden nimetyt vastuuhenkilöt

Aikaisemmin uudet asiakkaat ottivat yleensä yhteyttä johonkin Darekonin tehtaista, sieltä tehtiin tarjoukset ja käynnistettiin neuvottelut yhteistyöstä. Kun tehtaita nyt on neljä, on katsottu tarpeelliseksi keskittää uusien asiakkaiden palvelu tietyille henkilöille. Silloin hän voi arvioida, minkä tehtaalla tai tehtaiden palvelut ensisijaisesti sopivat parhaalla tavalla täyttämään asiakkaan tarpeet.

Pekka Mikkonen on ollut talossa noin neljä vuotta ja pääsääntöisesti vastannut tänä aikana uusien asiakkaiden yhteydenpidosta. Viime keväänä hän sai kolle-

gakseen Petri Kettusen. Pekka pitää toimistoaan Klaukkalassa ja Petri Savonrannassa. Molemmat miehet ovat toki hyvin paljon liikkeellä asiakkaiden luona.

Darekonin palvelua on hyvä myydä

– Palveluiden myyminen uusille asiakkaille on hidasta ja vaatii pitkäjänteisyyttä, kuvailee Pekka tehtävänsä. – Joskus ensikontaktista menee jopa vuosia, tarvitaan lukemattomia palaverieja ja monia tarjouksia. Yleensä kuitenkin tietää heti alussa, että tämän kumppanin kanssa kannattaa työstää. Joskus sitten ensimmäisen tapaamisen jälkeen tehdään tarjous ja siitä alkaa yhteistyö. Mukaan mahtuu kaikkea tältä väliltä.

– Darekon on osaava, kannattava ja korkealaatuinen valmistaja. Yhtiön liikevaihto on viisinkertaistunut reilun kymmenen viime vuoden aikana, yhtiö on ollut kannattava aivan alusta lähtien, melkein 30 vuotta. Darekonilla on keskeiset sertifiointit, kuten ISO 9001, ISO 14001 ja ISO 13485. Lisäksi tuotteita

valmistetaan NATO-, junaliikenteen IRIS- ja räjähdysherkkien olosuhteiden ATEX-sertifiointien mukaisesti.

– Darekon on vakavarainen ja jatkuvat investoinnit ja kehitysohjelmat pitävät huolen kilpailukyvyyn säilymisestä myös tulevaisuudessa, hehkuttaa Pekka. – Ladomme piirilevyjä, valmistamme johdinsarjoja, ohutlevyosia ja teemme kokoonpanoa, suunnittelua sekä tuoteistamista. Samasta yrityksestä löytyy riittävä määrä palveluita. Tämä on melkein myyntimiehen onnella.

Jokainen päivä on mielenkiintoinen

Huhtikuussa Darekonin palvelukseen astunut Petri Kettunen on 34-vuotias joensuulainen diplomi-insinööri. Vilkas ja ulospäin suuntautunut karjalainen on ehtinyt olla työelämässä kymmenkunta vuotta, josta puolet elektroniikan valmistuksen myyntitehtävissä.

Molemmilla miehillä on vastuullaan tietyt nimetyt asiakkaat sekä lähtökohteisesti uudet asiakkaat, jotka he hankkivat yhtiölle. Työpäivät muodostuvat Key Account -asiakkaiden asioiden hoitamisesta, uusien asiakkaiden tavoittelusta ja tarjousten tekemisestä sekä moninlaisista tapaamisten, matkojen ja muiden asioiden järjestelyistä.

Miksi kannattaa ostaa Darekonilta?

– Sopimusvalmistuksen myyminen on ihmisten välistä vuorovaikutusta, henkilöltä henkilölle, kuvailee Petri työtään. – Haluan toimia haastavien asiakkaiden kanssa ja tarjota heille ylivoimaisia palveluita. Haastava asiakas on hyvä.

Molemmat miehet myöntävät myös numeeristen tavoitteiden olevan mielessään. Pekka haluaa puhkaista 40 miljoonan liikevaihtotavoitteen kannattavasti, Petri on vielä hiukan vaitonaisempi tarkoista numeroista.

Mutta miksi kannattaa ostaa juuri Darekonilta? Pekka haluaa yhä uudelleen ylittää asiakkaan odotukset, eikä lupaa liioja. Petri haluaa tuottaa asiakkaalle hyvän mielen rehellisellä ja sanojensa takana seisovalla toiminnalla. ”Moni lupaa, me teemme.” Molemmat ovat samaa mieltä, että asiakkaalle elämä Darekonin kanssa on vain niin paljon helpompaa.



Darekon on laitevalmistajan paras kumppani

- **Lääketieteelliset laitteet**
- **Teollisuuselektroniikka**
- **Puolustusvälinelaitteet**

Elektroniikan valmistus, ohutlevymekaniikka,
loppukokoonpano, testaus ja logistiikka.
Suunnittelupalvelut ja tuotteistaminen.

Darekonilta saat sitä mitä on sovittu ja silloin kun on sovittu.
Elämä Darekonin kanssa on vain niin paljon helpompaa.

ISO 9001
ISO 13485
ISO 14001



DAREKON

Darekon Group Oy
Vaisalandtie 2, 02130 Espoo
www.darekon.fi

Ota yhteyttä!

Pekka Mikkonen, puh. 040 570 8327
pekka.mikkonen@darekon.fi

Petri Kettunen, puh. 045 178 7478
petri.kettunen@darekon.fi