



YRITYS

# nova

2008

Lenkiksi kestävään ketjuun

Korjuksen  
tuotteet  
valloittavat  
Eurooppaa  
s.3

Paineakkuja  
maailman  
tuuli-  
voimaloihin  
s.10

Maailman  
suurin  
kattila  
s.18

Kolmen  
kilometrin  
ketjuja  
Kiinaan  
s.20

Kankaat kuin  
taideteoksia  
s.22



Antti Ala-Talkkari :

Lapualla on yrittäjäystävällinen ote!

## Lenkiksi kestävään ketjuun

Yleisesti tiedetään, että heikoimman lenkin pettäessä sillä on vaikutusta koko ketjuun. Tämä hyvä ohje kannattaa pitää mielessä ja noudattaa, mikäli pyrkii yritystoiminnassa pitkäjänteiseen ja tuloksekkaaseen toimintaan. Hyvä ketju on kestävä, mutta samanaikaisesti myös taipuisa, tätä taitoa Lapualla on kehittänyt paljon 427 vuotta kestäneen historiansa aikana. Lapualla on ollut helpo tulla, sillä sijainti keskellä Suomea junaradan varrella ja valtateiden risteysasemassa mahdollistaa tehokkaan logistiikan joka paikkaan, Lapua on lähellä kaikkea.

Lapua on tunnettu brändi sinänsä, monet tuntevat Lapua merkin maailman tarkimmista patruunoista ja samassa yhteydessä tulee monille mieleen myös vakavemmat asiat, joista kerrotaan tässä lehdessä toisaalla. Pitkän historiansa aikana lapualaiset ovat näkyneet ja kuuluneet Suomen kartalla mitä erilaisimmissa yhteyksissä. Yli 100-vuotias Lapuan Virkiä on niittänyt mainetta yleisseurana, jonka joukkueet pelaavat monissa eri lajeissa, eri sarjatasoilla ja yksilöurheilijat ovat tuoneet Suomelle ja paikkakunnalle ison nipun arvokisojen mitaliteita. Löytyypä seuran riveistä värisuora olympialaisia mitalisteja tälläkin hetkellä.



Yritys NOVA lehden tarkoituksena on tuoda lukijansa tietoisuuteen pieni otanta lapualaista yritystoimintaa pienemmistä vähän suurempiin yrityksiin. Yrityksiin liittyvän historian, ihmisten ja taustojen kautta lähestymme lapualaista yrityselämää, sillä vain kannattava yritystoiminta voi jatkua ja luo myös menestymisen ja kasvun edellytykset paikkakunnalle. Lapua on kasvava, energinen, toimivien palveluiden sekä monipuolisen kulttuurin ja viihtyisän ympäristön kaupunki. Lehti on tarkoitettu niin yrityksille, jotka hakevat uusia yhteistyökumppaneita omaan ketjuunsa, mutta myös opiskelijoille ja jo työelämässään oleville jotka hakevat uusia haasteita elämäänsä kenties kokonaan uudessa Lapuan maisemassa.

Yritysten toimintaympäristö kansallisessa ja kansainvälisessä kilpailussa muuttuu nopeasti. Suomen markkinoilla voi pärjätä vain sillä, että tuotteet ovat ehdotonta valtakunnallista huippua ja vastaavasti kansainvälisillä markkinoilla tuotteiden on oltava mieluummin vähän kilpakumppaneita parempia. Näiden tavoitteiden saavuttamiseksi tarvitaan vahvaa ja taipuisaa ketjua eri toimijoita. Hyville työntekijöille ei enää riitä, että tarjotaan ”vain” työpaikkaa, lisäksi tarvitaan monipuoliset vapaa-ajan ja kulttuurin palvelut, toimivat päivähoiton ja terveydenhuollon palvelut sekä monipuolinen tarjonta kohtuuhintaisina asuntopaikoilla ja rakennuspaikkoja niin asuntorakentajille kuin yrityselämän tarpeisiin. Tässä ketjussa ei saa olla heikkoja lenkkejä mikäli yritys haluaa kasvaa ja menestyä myös tulevaisuudessa.

Tutustu lapualaiseen yrityselämää ja ota rohkeasti yhteyttä.

**Jouko Vuolle**  
elinkeinotoimenjohtaja

## Sisältö

Movemakers Oy	3
Veljekset Ala-Talkkari Oy	4
Yrityskeskä Oy	6
Be Group Oy Ab	7
Suomen Lämpöpumppu- tekniikka Oy	8
Hydroll Oy	10
Thermopolis Oy	12
Kellovalimo Somppi Ky	14
Lapuan Kankurit Oy	16
Metso Power Oy	18
Lapua-ketjut Oy	20
Nammo Lapua Oy	21
K&H Annala Oy	22
Kulttuurikeskus Vanha Paukku	23

## YritysNOVA

**Kustantaja** Lapuan kaupunki  
**Päätoimittaja** Jouko Vuolle  
**Tekstit** GenreHouse | Anne Savela  
**Valokuvat** Jarmo Vainionpää ja yritysten kuva-arkistot  
**Ulkoasu ja taitto** Mainostoimisto Aada Ky  
**Paino** Litoset Oy  
**Painosmäärä** 3000 kpl



## MOVEMAKERS OY

**Perustettu** 2002  
**Kohderyhmät** Leikki-ikäisistä ammattiuurheilijoihin  
**Tavoitteet** Liikunnan lisääminen, mitalit ja iloiset ilmeet  
**Toiminta-ajatus** Yrittäminen on hauskaa - innovointi on terapiaa  
[www.movemakers.fi](http://www.movemakers.fi)

Harri Seppälä ja Tapio Korjus hoksasivat, että keihäitä ja harjoitusaitoja voi tehdä metallin sijaan muovista. Movemakers Oy:n liikuntavälineperhe tunnetaan jo maailman mantereilla.

# Oivaltavia ideoita urheiluun

Alussa tuli keihäs, sitten kiekko, aita ja niin edelleen. **Tapio Korjus** ja **Harri Seppälä** luovat innovaatioita, jotka Suomen Urheiluliitto on ottanut omakseen, mutta joilla on yhä enemmän vientiä myös Euroopan jalkapallopiireissä.

Ideat lähtivät vyörymään vuonna 2002. Korjus ja Seppälä seurasivat Lapuan urheilukentällä, kun koululaiset heittivät metallikärkistä keihästä.

– Nyt siellä on kymmenen meidän muovikeihästämme ja hinta on suunnilleen samoissa kahden metallikeihään kanssa, Seppälä sanoo.

– Tätä keihästä voi turvallisesti heittää vaikka koulun pihalla. Se ei voi läpäistä ihoa ja materiaali on joustavaa, Korjus kertoo.

Muovinen 350 gramman keihäs on nyt alle 10-vuotiaiden virallinen keihäs SUL:n kisoissa. Kun miehet kehittivät kokoonlaitettavan aidan, tilausta alkoi junioreiden lisäksi tulla myös am-

mattiuurheilijoilta, kuten alppi- ja Italian jalkapallomaajoukkueelta.

– Nopeasti säädettävä, taipuu, menee tarvittaessa pois alta. Ja näitä kulkee valmentajan kädessä 5 – 10 kappaletta kerralla, Korjus esittelee.

### Kaupat kahdessa minuutissa

Turvallisuus, edullisuus, keveys, helppokäyttöisyys, säädettävyys, kokoonlaitettavuus, monipuolisuus ja tyylikkyys ovat ominaisuuksia, joiden pohjalta Movemakers Oy kehittää tuotteitaan. Esimerkiksi juoksu-hyppy-tikapuista muotoutuu kädenkäänteessä viisi eri treenivälinettä.

Korjuksen ja Seppälän liikuntavälineperhe sai toisen palkinnon Suomen Nuorkauppakamariry:n Tuottava Idea -kilpailun teknologia-sarjassa vuonna 2005.

Aitojen ja keihäiden valmistus metallin sijaan muovista on maailmalla mullistava keksintö. Seppälä tuli haastatteluun suoraan

Münchenistä kansainvälisiltä urheiluvälinevalmistajien ISPO-messuilta.

– Messuilla ei ollut yhtään 60-senttistä aitaa, joka olisi ollut muuta kuin rautaa. Koko messuosasto tuli seuraamaan meidän demonstraatioitamme. Italialaisten kanssa syntyivät kaupat kahdessa minuutissa.

Vientiä on ollut jo myös Ranskaan, Englantiin, Saksaan, USA:han ja Japaniin. Kahvallinen kiekko on hämmästyttänyt urheilijoita ensimmäisessä vienti- maassa, Ranskassa.

– Siellä kommentoitiin, että kiekkoa on heitetty neljä tuhatta vuotta, mutta vasta nyt siihen on keksitty kahvat, miehet nauhahtavat.

### Iloiset ilmeet liikevoittoa

Innostus asiaan on Movemakers Oy:n tärkein työkalu. Hyvänä pohjana ovat myös Korjuksen lajiosaaminen ja Seppälän muoviosaaminen. Seppälän Tiisten-

joella toimiva yritys Muovitehdas M.T.M. valmistaa tuotteet alihankintana.

Molemmilla on omat leipätyöt, joten tuloksen tekemiseen ei ole pakkoa.

– Tuotekehitys on minulle inspiraation lähde, mukavaa terapiaa hallinnollisten kuvien, istumisen ja matkustelun vastapainoksi, Kuortaneen urheiluopiston valmennuskeskuksen johtajana toimiva Korjus kuvailee.

Movemakersin yritysfilosofiana on tavoite lisätä liikuntaa, mihiin viittaa jo yrityksen nimi. Ihmisten terveys ja hyvinvointi sekä mitalit ja lasten iloiset ilmeet ovat näille yrittäjille tärkeitä.

– Kun jonain päivänä olympiavoittaja kertoo aloittaneensa harjoittelun meidän välineillämme, silloin olemme saavuttaneet ”miljoonan liikevaihdon”, Seppälä pohtii.



Perustettu 1955  
Liikevaihto (2000) 5 milj. euroa  
(2007) 15 milj. euroa  
Työntekijät (2000) 45 (2007) 85  
Ammatteja Hitsaaja, kokoonpanija,  
laserleikkaaja, asentaja, koneistaja  
Yhteistyökumppaneita Agrimarket-  
ketju, LVI-alan tukkukauppa  
Vienti 45 %  
Kohdemaita Pohjoismaat, Saksa,  
Ranska, Iso-Britannia, Irlanti  
www.ala-talkkari.fi

# Kattila kokoon pala palalta

Laserkombikone lastaa teräslevyjä hampaisiinsa, kuskaa ne työstöpöydälle ja ryhtyy rouskuttamaan. Viimeksi laite on sylkenyt lumilingon osia, mutta useimmiten tuotoksena on lämmityskattilan kappaleita.

Tuotantopäällikkö **Niko Suokko** nimeää Finn-Power LP6 -laseryhdistelmän talon levyntyöstön lippulaivaksi. Ohjauspaneelia näppäilee **Jussi Ylimäki**, 22.

– Meitä on kaksi pyörittämässä konetta: toinen käyttää ohjauspaneelia ja toinen suunnittelee tietokoneella nestauksen eli lajittelee ja tekee työstöjärjestyksen, jonka perusteella kone työstää levystä tietyt kappaleet. Verkon kautta nestit lähetetään ohjauspaneeliin, Ylimäki kertoo.

Ylimäki sai koneenkäyttöön koulutuksen Kauhavalla Finn-Power Oy:n tehtaalla, missä Veljekset Ala-Talkkari Oy toimi levyntyöstökoneiden ”virallisena” testaajana.

– Kappaleen muodon mukaan työkaluna on joko laser- tai lävistystyökalu. Jos kappaleisiin tulee taitoksia, ne menevät seuraavaksi särmärille. Valmiit lähtevät hitsauskseen.

Seuraavassa työpisteessä **Ville Palomäki**, 30, ahkeroi hitsin ja rälläköiden kanssa.

– Tämä on lämmityskattilan tuhkaruuvi. Putki on tullut sahalta ja pohjakouru kanttikoneelta, Palomäki selvittää.

Sykloni eli savukaasunpuhdistaja on lattialla jo kutakuinkin valmiina.

## A4 kertoo kaiken

Hitsaajalta puolivalmis tuote lähtee maalaamoon ja kuivatusuuniin. Sitten on vuorossa kokoonpano: **Hanna Korkiakoski**, 29, sijoittaa lämmityskattilan kannet ja sekoitusventtiilit paikoilleen.

– Samalla teen laaduntarkituksen. Tämä on viimeinen piste, missä voi vielä jarruttaa, jos tuote ei vastaa tilausta. Anelonen ker-

too kaiken, mitä kattilassa pitää olla, Korkiakoski näyttää tilaus selvitystä.

Tuotantopuolen ainoa vakituinen nainen tuli taloon eräänä syksynä sesonkiaikana tarroittamaan lumilinkoja.

– Sen jälkeen minulle luvattiin töitä vielä joulun asti. Siitä joulusta on nyt seitsemän vuotta.

Korkiakosken varsinainen koulutus on lähihoitaja.

– Tässä työssä palkkaus on huomattavasti parempi kuin lähihoitajalla. Lisäksi saan tehdä käsillä töitä. Naiset ovat tervetulleita alalle herättelemään miehiä siihen, että työpaikoilla ei tarvita sukupuolijakoja, Korkiakoski toivottaa.

**Hanna Korkiakoski** kokoaa keskuslämmityskattiloita ja toimii samalla laadunvalvojana.



## REKRY

Kiinnostaako  
Ala-Talkkari työpaikkana?

Ota yhteys  
Tuotantopäällikkö Niko Suokko  
puh. vaihde (06) 433 6333  
niko.suokko@ala-talkkari.fi



Toisen polven yrittäjä, toimitusjohtaja Antti Ala-Talkkari, pitää Lapuaa erinomaisena yrityskaupunkina. Kaupungissa on tasokkaat palvelut ja kaupungin johdolla on yrittäjystävällinen ote.

## Ison talon isäntä

Hellanmaan kylänraitin varrella komeilevat massiiviset tuotantohallit ja rakentaminen uudemman hallin sisällä jatkuu. Ison talon isännällä, Veljekset Ala-Talkkari Oy:llä, on Suomen ykkössija alle 0,5 megawatin kiinteän polttoaineen lämmityskattiloiden sarjassa.

Ala-Talkkarin kattilat ja stokerit tunnetaan Suomen lisäksi Pohjoismaissa, Saksassa, Ranskassa, Iso-Britanniassa ja Irlannissa.

– Lähes jokaiseen Euroopan maahan on jo viety jonkin verran. Viennin osuus on 45 prosenttia liikevaihdosta ja se kasvaa edelleen. Oikein isoiksi jos tullaan, niin prosentti voi nousta 70 – 80:een. Mutta se tarkoittaa sitä, että on mentävä muillekin mantereille kuin Eurooppaan, toimitusjohtaja **Antti Ala-Talkkari** tuumailee.

Yritys työllistää jo 85 henkeä. Sen historiassa ei ole yhtään irtisanomista tai lomautusta. Lisäksi yritys on ollut aktiivinen työntekijöiden kouluttaja. Näistä ansiosta työministeriö myönsi vuonna 2006 Hyvän työnantajapalkinnon.

## Hienot raamit yrittämiseen

Toisen polven yrittäjän Antti Ala-Talkkarin mielestä Lapua tarjoaa yrittämiseen erinomaiset raamit. Hyvät liikenneyhteydet ja yrittäjystävällinen kaupunki antavat pohjaa, jolta ponnistaa.

– Kaupunki tukee yritysten toimia esimerkiksi kaavoitus- ja tonttipolitiikalla. Työvoiman rekrytointia metallialan yrityksiin helpottaa se, että täällä on alan oppilaitos. Ja monipuolisen yrityskulttuurin ansiosta Lapualta löytyy töitä muillekin perhejäsenille kuin metallityöntekijöille.

Ala-Talkkari pitää Lapuaa myös ihanteellisena asuinpaikkana: harrastusmahdollisuudet ovat runsaat ja terveydenhuolto valtakunnan huippua.

Vanhan Paukun kulttuurialue ja vapaa-ajankeskus Simpsiö sekä hyvät hotelli- ja ravintolapalvelut ovat yrittäjän apuna, kun tärkeät vieraat pitää saada viihtymään.

– Loistavien vapaa-ajan kohteiden ansiosta yrityksen ulkomaisille vieraille on helppo järjestää muutakin ohjelmaa kuin tehdas-käynti, Ala-Talkkari toteaa.



# Komeat resurssit metallin toimituksiin

**K**antatie 66:n alkupäässä sijaitsevasta toimistosta teollisuusyrittäjä saa palvelua periaatteella ”tilaa mitä vain metallista”.

Yrityskellä Oy:n yhteistyökumppaneina on jo noin 60 metalliyrittästä, joiden palveluksessa on kaikkiaan 600 ammattilaista ja saman verran nykyaikaisia metallintyöstölaitteita.

– Asiakas saa yhdestä osoitteesta tarvitsemansa osakokonaisuuden. Yrityskellä ottaa toimituksista kokonaisvastuun, mikä sisältää myös juridisen vastuun. Näin asiakas säästää aikaa, vaivaa ja rahaa, kertoo markkinointipäällikkö **Juha Lahtinen**.

Yhden komponenttipaketin koostamiseen voi osallistua jopa 15 eri yritystä. Osat voivat olla esimerkiksi parin sentin hahlomuttereita tai 6 kertaa 2 -metrisiä kaivoskoneen lavoja – sekä kaikkea siltä väliltä.

– Osien kappalehinta liikkuu välillä 1 – 30 000 euroa. Erilaisen tuotteiden määrä kasvaa koko ajan, tällä hetkellä niitä on jo lähelle 300. Etsimme jatkuvasti

uusia tekijöitä, Lahtinen sanoo. Suurimmat asiakkaat ovat suomalaisia suuryrityksiä ja Suomessa toimivia kansainvälisiä yrityksiä. Niiden kautta vientiin päättyy 99 prosenttia tuotteista.

## Kasvua odotettavissa

Yrityskellä perustivat 20 vuotta sitten 10 eteläpohjalaista metalliyrittästä. Ajatus koota alihankkijoista laaja verkosto oli erittäin paljon aikaansa edellä. Liikeidean isä on toimitusjohtaja **Matti Mäkynen**.

– Näimme, mihin maailma oli menossa, kun kansainvälisillä markkinoilla toimivat suuryhtiöt alkoivat ulkoistaa hommiaan. Ymmärsimme, että nyt jos koskaan on oikea hetki, Mäkynen muistelee.

Alkutaipaleellaan yhtiö joutui laman kuritukseen, mutta siitä selvitettiin se on kasvanut jatkuvasti. Yhteistyökumppaneista monet ovat vahvistuneet samaa tahtia.

– Osa on antanut myynnin ja markkinoinnin täysin meidän hoidettavaksemme, Juha Lahtinen sanoo.

Mäkynen ja Lahtinen ovat vuosittain tekemisissä noin sadan metalliryhtymän kanssa, joten heillä on näköalapaikka.

– Asiakkaanamme olevan raskaan metalliteollisuuden kasvutodukset ovat 20 – 30 prosenttia. Kiina-ilmiö koskee lähinnä pienempää metalliteollisuutta, miehet kertovat.

## Sistä sisätyötä

Yrityskellä toiminta-aikana metallipajat ovat muuttuneet voimakkaasti, kun robottitekniikka ja CNC ovat tulleet käsityön tilalle. Samalla työmuokavuus on parantunut.

– Melkein voisi vaikka valkosen takin pukea töihin. Rasva ja noki pajoissa on vähentynyt, Mäkynen sanoo.

Mäkynen toteaa, että Yrityskellä asettaa kovat kriteerit yhteistyökumppaneille.

– Me haluamme kehittyä, joten myös yhteistyökumppanilla pitää olla halu kehittyä. Laatu pitää syntyä – päämiehet nimittäin osaavat nykyään vaatia todella paljon, Mäkynen kuvailee.



**BE GROUP OY AB  
LAPUA**

**Työntekijät** (2000) 30, 2008 (60)  
**Ammatit** Polttoleikkaaja, plasmaleikkaaja, laserleikkaaja, särmääjä, hioja, viisteyttäjä  
**Asiakkaita** Konsernit Metso, ABB ja Sandvik sekä konepajateollisuus  
**Välillinen vienti** 95 %  
[www.begroup.fi](http://www.begroup.fi)

**Jarno Korkeakangas työstää metallia Suomen suurimmalla laserleikkurilla. Laitteella on pituutta 36 metriä ja leikkualue on 2,5 kertaa 12 metriä.**

## Uutuuttaan kiilteleviä koneita

**P**ohjoismaiden suurimman teräskonsernin, BE Groupin, Lapuan yksikössä toimitilat ovat lähes tuplaantuneet. Vuoden 2008 alussa valmistui 3000 neliön rakennus Honkimetsän teollisuusalueelle. Uudessa pajassa on vain uusia laitteita.

– Tuliterä laserleikkurimme on 36 metriä pitkä laite, jonka leikkualue on 2,5 kertaa 12 metriä. Tietääkseni Suomessa ei ole toista näin isoa laseria, BE Group Oy:n Lapuan yksikön tuotantopäällikkö **Jouni Keski-Saari** sanoo.

Muita investointeja ovat plasmaleikkuri, polttoleikkuskone, jälkisinouslaite sekä särmäyskone.

– Särmäyskone nostaa jalostusastettamme huomattavasti, Keski-Saari kertoo.

BE Groupin konsepti on yksinkertainen: terästä myydään sekä materiaalina että tilauksesta teh-

tävinä alihankintaosina. Keski-Saari arvioi, että koko konsernin liikevaihdosta puolet tulee tukkukaupasta ja puolet esikäsittelymyynnistä.

– Lapualla käsiteltiin vuonna 2007 terästä 15 miljoonaa kiloa. Vuonna 2008 määrä on tarkoitus nostaa noin 19 miljoonaa kiloon. Se tarkoittaa edestakaisin 1000 – 1200 rekkalastin liikennettä.

Kasvava tuotanto on tarvinnut uusia tekijöitä.

– Eikä miesmäärän lisäys pysähdy varmaankaan vielä tähän, Keski-Saari uskoo.

## Yhä useampi luopuu koneista

Komponentit työstetään asiakkaan omien piirustusten mukaan. Asiakas toimittaa ne dxf- ja dwg-tiedostoina eli valmiina syötettäväksi koneille.

– Joskus kappaleita katsellessa saa arvailla, että mihinhän täm-

moistakin tarvitaan, Keski-Saari naurahtaa.

BE Groupin Lapuan yksikön liikevaihdosta pääosa kertyy muutamalta suurelta konsernilta. Yhteensä asiakasyrityksiä on 200 – 300, joukossa paljon pieniäkin pajoja. Monet niistä haluavat keskittyä ydinosaamiseensa ja tuotteidensa kehittämiseen.

– Asiakkaamme säästävät varasto- ja investointikuluissa. Tällaisen palvelun kysyntä on voimakkaassa kasvussa, sillä monet luopuvat omista koneista.

Palvelukonepajan konseptiin kuuluu niin pitkälle viety palvelu kuin mahdollista. Tavara voidaan esimerkiksi setittää eli lastata lavalle tiettyyn järjestykseen.

– Se, mikä tämän tyyppin yrityksessä asiakasta voi epäilyttää, on toimitusvarmuus. Meillä varmuus on kuitenkin 96 – 99 prosenttia eli huippuluokkaa, Keski-Saari toteaa.

BE Groupin toiminta Lapualla juontaa juurensa vuonna 1993 Lapualla perustetusta Suomen Teräspalvelu Oy:stä, jonka kahdesta osakkaasta Jouni Keski-Saari oli toinen. Vuonna 1997 Teräspalvelu myytiin Starckjohann Steel Oy:lle. Keväällä 2007 nimi muuttui BE Groupiksi.

Lapuan lisäksi BE Groupilla on Suomessa toimintaa Lahdessa ja Turussa. Koko maan liikevaihto oli 285 miljoonaa euroa vuonna 2006. Konsernin pääpaikka on Malmössä.

# REKRY

Kiinnostaako  
BE Group -Lapua työpaikkana?

Ota yhteys  
jouni.keski-saari@begroup.fi  
0500 861 504

**YRITYSKEHÄ OY**

**Perustettu** 1988  
**Liikevaihto** (2000) noin 1 milj. euroa (2007) lähes 4 milj. euroa  
**Resurssit** 60 konepajaa  
**Suurimmat asiakkaat** Laivanrakennusteollisuus, kaivosteollisuus  
**Omistajat** Beam Net Oy, Hilamet Oy, Kauhavan Konepaja Oy, Komasa Botnia Oy, KPPR-Steel Oy, Metso Power Oy Lapuan tehdas, M. Mäkynen Konsult Ky, Sähkö-Kaunisto Oy, TemeraN Oy, Teuvan Keitintehdas Oy, Veljekset Ala-Talkkari Oy  
[www.yrityskeha.fi](http://www.yrityskeha.fi)

Yrityskellä Oy on alihankinnan edelläkävijä. Toimitusjohtaja **Matti Mäkynen** oivalsi 20 vuotta sitten, että alihankintayrityksistä voisi koota laajan palveluverkoston.





# CO<sub>2</sub>

## Torjuu ilmastonmuutosta

Maalämpö on ympäristöystävällinen energiaratkaisu, sillä päästöjä tuottaa vain lämpöpumpun käyttämän sähkön tuottaminen. Pumpun lämpökerroin on keskimäärin 3. Eli kun laite ottaa sähköenergiaa verkosta 3 kilowattituntia, se tuottaa rakennukseen lämpöenergiaa 9 kilowattituntia.



Jukka Virtanen testaa maalämpöpumpun liitokset ennen loppukokoonpanoa.

## Lämpöpumppujen suosio kasvaa

Maalämpöpumppujen määrä Suomessa on yli kaksinkertaistunut vuodesta 2000. Niitä on käytössä jo noin 39 000 kappaletta (2007). Suomen Lämpöpumppuyhdistys SULPU ry ennustaa, että vuonna 2008 Suomessa asennetaan kaikkiaan 8000 uutta maalämpöpumppua omakotitaloihin ja muihin kiinteistöihin.

Maalämpöön siirtyvä kotitalous saa energia-avustusta 10 – 15 prosenttia laitteen hinnasta. Lisäksi asennustyöstä voi saada verotuksessa kotitalousvähennystä. Uudisrakentajia edut eivät koske.



# REKRY

Kiinnostaako Lämpöässä työpaikkana?

Ota yhteys  
Puh. vaihde (06) 433 7200  
Toimihenkilöt  
juha.lehtineva@lampoassa.fi  
Tehdastyöntekijät  
pekka.porkkala@lampoassa.fi

## SUOMEN LÄMPÖPUMPPUTEKNIikka OY

Perustettu 1983  
Liikevaihto (2000) 1,5 milj. euroa (2006) 6 milj. euroa  
Työntekijät (2000) 9 (2007) 35  
Ammatteja LVI-asiantuntija, kylmälaiteasiantuntija, kokoonpanoasentaja, sähköasentaja  
Yhteistyökumppaneita Lapuan Piristeel Oy, Akvaterm Oy, GaV-Group Oy, Ouman Oy  
Vienti yli 10 %  
Kohdemaita Irlanti, Portugal, Englanti, Baltian maat  
www.lampoassa.fi

# Siistimpää energiaa

Kun tuote säästää ympäristön lisäksi aikaa myöten myös kuluttajan kukkaroa, sillä on menestyksen edellytykset.

**L**ämpöässä pitää ykkösijaa Suomen maalämpöpumppujen markkinoilla. Suomen Lämpöpumpputekniikka Oy:n toimitusjohtaja **Juha Lehtineva** sanoo menekin kasvun olleen 2000-luvulla kiihkeää. Ilmastonmuutoksen keskellä käyrä kääntyy yhä ylemmäs.

– Me aiomme pysyä vankasti kärkijoukoissa. Mitä enemmän muiden energiamuotojen hinta kallistuu ja mitä enemmän arvoa annetaan ympäristönsuojelulle, sitä parempi meille, Lehtineva tunnustaa.

Valtaosa maalämpöpumpuista asennetaan uusiin omakotitaloihin. Suomalaisista uudisrakentajista jo 30 prosenttia valitsee maalämmön.

Lapualaisia pumppuja on valmistettu haitarilla 5 – 220 kilo-

wattia. Suurimmat räätälöidään teollisuuden ja matkailun kiinteistöihin sekä kouluihin ja päiväkoteihin.

– Esimerkiksi hotelli Mesikämmenessä on rinnakkain kaksi kappaletta 220 kilowatin Lämpöässä, Lehtineva kertoo.

Jos kunnat tarttuvat ilmastonmuutoskampanjaan tosissaan, tehopumpuille riittää tulevaisuudessa tilausta.

Ulkomailla markkinat ovat mittaamattomat. Lämpöässä viedään jo Irlantiin, Portugaliin, Englantiin ja Baltian maihin. Lehtinevan mukaan kysyntä kasvaa kovaa tahtia ympäri Eurooppaa.

– Haemme jatkuvasti hyviä yhteistyökumppaneita hoitamaan myyntiä, asennusta ja huoltoa. Vienti on nyt toistakymmentä prosenttia liikevaihdosta, mutta

aika nopeasti tuleamme saavuttamaan 30 prosentin tason.

**Lukuisa joukko alihankkijoita**  
Lämpöässä on jo 25-vuotias tuotemerkki. 2000-luvulla yrityksen liikevaihto ja työntekijöiden määrä ovat moninkertaistuneet.

– Palveluksessamme on LVI-asiantuntijoita, kylmälaiteasiantuntijoita, kokoonpanoasentajia, sähköasentajia sekä konttori- ja markkinointihenkilöstöä. He vastaavat kokoonpanosta, testauksesta, tuotekehityksestä ja markkinoinnista, Lehtineva kertoo.

Tuotteiden osat teetetään talon ulkopuolella lukuisilla alihankkijoilla; yksi lämpöpumppu voi sisältää noin 200 erilaista komponenttia.

– Kalleimmat tuotantolaitteet ovat alihankkijoilla. Yrityksen omaan laitekantaan kuuluu lä-

hinnä kokoonpanoon ja testaukseen liittyviä koneita, Lehtineva sanoo.

Vuonna 2007 markkinoille lanseerattiin tuotekehityksen tuoreimmat tulokset. Uusi Lämpöäsen sukupolvi on ulkomitoiltaan pienempi kuin ennen, mutta sisältä löytyy suurempi lämminvesivaraaja.



## HYDROLL OY

**Perustettu** 1998  
**Liikevaihto** (2000) 0,535 milj. euroa,  
(2007) 5,75 milj. euroa  
**Työntekijät** (2000) 5 (2007) 22  
**Ammatit** Insinööri, asentaja, koneistaja,  
kaupan ja hallinnon ammattilaiset  
**Alihankkijoita** Härmän CNC-koneistus, Stamac Oy  
**Referenssejä** Sandvik Mining, MP-lift, Ponsse,  
Nestepaine Oy, Hawe Hydraulik, loppuasiakkaina  
mm. Siemens Wind Power, Mitsubishi Energy  
**Vienti** Lähes 90 %  
**Kohdemaita** Tanska, Espanja, Saksa, Ruotsi,  
Englanti, Hollanti, Slovakia, Tšekki, Puola,  
Japani, Kiina  
[www.hydrroll.fi](http://www.hydrroll.fi)



Marjatta Pellinen urakoi kaasupäiden tiivistystä parissa.

## TUOTE

### Mäntätoiminen painevaraaja

Mäntätoiminen painevaraaja on säiliö, jossa mäntä erottaa toisistaan tyypikaasun ja siirtoaineen, esimerkiksi hydraulikkaöljyn.

Painevaraajalla on monia tehtäviä. Se vaimentaa paineiskuja ja tärinöitä koneiden hydraulikkajärjestelmässä. Toisaalta se toimii nimensä mukaisesti energiavarastona. Sitä käytetään mm. maansiirto- ja metsäkoneissa, nostureissa ja sahojen kuljetuslinjoilla. Tuulivoimaloissa painevaraaja vaimentaa suuria voimia ja on varaenergianlähde vaikkapa sähkökatkoksen sattuessa.

Tarvittaessa varaaja toimii jousena. Esimerkiksi tuulimyllyn siivet saadaan sen avulla pysymään paikallaan myrskyssä säällä.



Ville Mäki-Fossi kokoaa painevaraajaa.

# Haastaja liittoumien välissä

**H**ydroll Oy:n painevaraajista jo 70 prosenttia päätyy maailman tuulivoimaloihin. Tärkein vientimaa on tuulivoimaloiden rakentajaklusteri Tanska, jonka kautta tuotteita menee esimerkiksi Siemensin tuulimyllyihin.

– Me olemme nuori, pieni haastaja maailman tuulivoimateollisuudessa. Kilpailijamme ovat valtavat suuria yrityksiä ja niiden liittoutumia. Ne ovat isoja monialosaajia, joten meitä ovat vastassa tuhansien insinöörien armeijat, toimitusjohtaja **Pertti Vilenius** kuvailee.

Suuryritykset muodostavat maailmanmarkkinoilla alliansseja eli strategisia liittoutumia,

joiden keskellä Hydroll kumppaneineen taistelee. Kansainvälisiä toimijoita alalla ovat esimerkiksi Hydac, Bosch-Rexroth ja Parker-Hannifin.

– Alalla toimivat yritykset tekevät tuulivoimamarkkinoille laajoja laitekokonaisuuksia, joten meidän kilpailijamme voi olla myös asiakkaamme kilpailija. Me olemme liittoutumaton vaihtoehto, puolueeton peluri, Vilenius määrittelee.

Hydrollin valttina on paitsi keskittyminen yhteen ainoaan erikoistuotteeseen, myös tuotteen sopivuus ankariin sääoloihin. Samat paineakut on suunniteltu kestäväksi talvipakkasia alun perin suomalaisissa metsäkoneissa.

– Tuulivoimalat sijaitsevat aavikoilla ja merellä, missä on sama ongelma kuin pohjoisissa.

#### Kansainvälisiä tyyppejä

Hydroll toimii Honkimetsän teollisuusalueella tiloissa, jotka Lapuan kaupunki rakensi sitä varten vuonna 2006. Vuonna 2009 on tarkoitus saada käyttöön lisäsiipi. Lisätilan tarpeesta vihjaa myös yrityksen voimakas kasvu: vuonna 2006 liikevaihto oli 3,9 miljoonaa euroa ja vuonna 2007 lähes 6 miljoonaa.

– Vuoden 2008 ennuste on yli yhdeksän miljoonaa, Vilenius arvioi.

Omien seinien sisällä tapahtuu yrityksen ydinosaaminen; tuote-

kehitys, kokoonpano, loppukäsittely, testaus sekä logistiikka. Metallityöt teetetään alihankkijoilla.

– Meillä on hyvin koulutettuja, motivoituneita ja pitkäjännitteisiä työntekijöitä. Meille sopivaa ainesta ovat etenkin kansainvälisen kaupan sisäistäviä henkilöitä, jotka ovat aidosti kiinnostuneita palvelusta ja vieraista kulttuureista, Vilenius määrittelee.

Uusia tuulia yritys aikoo etsiä mm. Intiasta, Koreasta ja Kiinasta.



# Uusiutuvan energian asiantuntija

**T**hermopolis Oy on yrityksen omaa luokkaansa: sen tehtävänä on vastata ilmastomuutoksen tuomiin haasteisiin. Yrityksen ideasinko, toimitusjohtaja **Hannu Mars**, määrittelee kohderyhmäksi ”kaikki” eli yritykset, julkisen sektorin ja kotitaloudet.

– Ilmastomuutos vaikuttaa säästöjen ja energian hintojen nousun kautta kaikkien elämään. Vaikka joku voi vielä kuitata asian sanomalla ”vuodet eivät ole veljeksiä”, ilmastomuutos ja napakenttien sulaminen ovat tosiasioita. Meidän on pikkuhiljaa alettava varautua öljyttömään talouteen ja sen mukanaan tuomiin muutoksiin, Mars toteaa.

Energiaomavaraisuuden ja energiatehokkuuden lisääminen maakunnassa ovat yhtiön tavoitteita. Jos yritys suunnittelee siirtymistä uusiutuvan, kotimaisen energian käyttöön, Thermopolikselta saa asiantuntija-apua käytännön toteutukseen.

– Prosessienergian tuotannossa maa- tai nestekaasun vaihto puukaasuun on varteenotettava vaihtoehto. Etelä-Pohjanmaalla on jo muutama projekti suunnitella yritysten ja laitetoimittajien kanssa, Mars kertoo.

Myös lämmitysenergian vaihto fossiilisesta polttoaineesta vaihtokapa pellettiin tai maalämpöön voi olla järkevä vaihtoehto.

– Maalämpö on sitä kilpailukykyisempi vaihtoehto, mitä suurempi rakennus on ja mitä enemmän sillä on odotettavissa käyttöikä.

kotimaista polttoainetta – ei ainostaan ympäristön, vaan myös lopullisen hinnan takia.

– Rakentamisvaiheessa sähkölämmitys on edullinen.



## Energiaa auringosta ja ilmasta

Energiamuodon vaihto sujuu parhaiten, jos lämmitystapa on vesikiertoinen. Suorasta sähkölämmityksestä voi olla työläästä ja kallista siirtyä uusiutuvaan energiaan. Niinpä esimerkiksi omakotitalon rakentajan kannattaa harkita lämmitystapa tarkkaan. Mars suosittelee maalämpöä tai

Mutta paljonko mietitään sitä, että tavallinen omakotitaloinvestoinnin kuoletusaika on noin 30 vuotta?

Paksuseinäisen matalaenergiatalon rakentamista kannattaa miettiä samasta syystä – etenkin, kun uudisrakennuksilta vaaditaan nyt energiatodistus. A-luokan talon arvo on myytäessä parempi kuin C-luokan.

Mitä tahansa energiamuotoa voi täydentää aurinkokeräimellä tai ilmalämpöpumpulla. Thermopolis järjestää vuosittain useita aurinkokeräimen rakentamiskursseja.

– Aurinkokeräin tuottaa lämpimän veden nelihenkiselle perheelle huhtikuusta syyskuuhun. Energiaa järjestelmässä kuluttaa vain kiertovesipumppu, joka vie virtaa 40 watin hehkulampun verran. Investointi kuoletuu noin 10 vuodessa, Mars vinkkaa.

Myös ilmalämpöpumppu maksaa itsensä varmasti takaisin. Lisäksi asennustyöt ovat verovähennyskelpoisia.

## Kursseja energian ympäriltä

Thermopolis järjestää monenlaisia energiaan liittyviä kursseja ja seminaareja. Kun energiatodistus tuli osaksi uudisrakennuksen lupamenettelyä vuonna 2008, Thermopolis järjesti aiheesta kurssin rakennusammattilaisille. Yhteistyössä oli Seinäjoen ammattikorkeakoulun SeAMK palvelut.

Kuljetusyrityksille on suunnitella yhdessä alan ammattilaisten kanssa taloudellisen ajotavan kurssi.

– Raskaassa liikenteessä taloudellisella ajotavalla saavutetaan helposti noin 5 – 10 prosentin säästöt. Polttoainekustannusten lisääntymistä on vaikea siir-

tää urakointimaksuihin, mutta taloudellisella ajotavalla saatu säästö jää suoraan viivan alle. Hyvä porkkana olisi, että isäntä ja kuski jakaisivat säästön, Mars ehdottaa.

Thermopolis on organisoitunut Lapualla tapahtuman, jossa yleisö sai testata ajotavan muutoksen vaikutusta polttoaineen kulutukseen.

– Lyhyen opastuksen jälkeen päästiin 15 – 20 prosentin säästöön, Mars kertoo.

## Yrityksen kumppanina

Etelä-Pohjanmaan Energiatoimisto Thermopolis Oy tarjoaa yrityksille asiantuntija-apua energiatehokkuuden ja energiaomavaraisuuden parantamiseen. Se esimerkiksi kehittää alueellisia energiantuotantoketjuja. Lisäksi se järjestää energiaan liittyviä seminaareja, kursseja ja tapahtumia.

Thermopoliksen kautta yrityksillä on Euroopan laajuinen energiatoimistojen verkosto käytävissä vientimarkkinoilla. Euroopassa on yhteensä noin 400 toimistoa. Suomessa niitä on kymmenkunta.

**Thermopolis Oy:n toimitusjohtaja Hannu Mars** sinkoaa ideoita energiansäästöön. Thermopolis kehittää yritysten kanssa hankkeita, joissa vaihdetaan fossiilinen energia kotimaiseen, uusiutuvaan energiaan.





Eeva Somppi sorvaa vaikka 16-osaisen kellopelein vireeseen. Käytössä ovat isältä perityt kellonvalureseptit.



## KELLOVALIMO SOMPPI KY & JUSSIN VIINI

**Liikevaihto** (2007) 120 000 euroa  
**Asiakkaita** Kuluttajat, yritykset, seurakunnat, ravintolat  
**Kohteita** Pyhän Marian kirkko (Pietari), Petroskoin luterilainen kirkko, Lostetin kyläkirkko (Tansania), Sudbyrun Finlandia village (Kanada), Eräjärven kirkko (Orivesi).  
[www.jussinviini.fi](http://www.jussinviini.fi)



# Hikistä mutta herkkää

**P**ronssikellojen valmistus vaatii paitsi omat salaiset reseptinsä, myös sitkeyttä ja herkkää kuulostelua. Takana on kymmeniä työvaiheita ennen kuin kello miellyttää valajan silmää ja korvaa. Muotteja tehdään ensin 2–3 päivää, mutta valu onkin sekuntipeliä.

– Valuvaihe on erittäin hankala. Pronssiseoksen kaato muotteihin saa kestää kolme sekuntia. Se on todella tarkkaa ja kuumaa työtä, kertoo kellonvalaja **Eeva Somppi**.

Hiki irtoaa sekä ruumiillisesti että henkisesti: valajan vieressä loimottavat liekit, joissa kiehuu 1300-asteinen pronssikeitos.

Kellovalimo Somppi Ky:n päätuote on muutaman kilon velli-kellot. 200-kiloisten kirkonkellojen siirtely työstön eri vaiheissa on laji sinänsä, mutta pikkukellojenkin muotoilussa tarvitaan voimaa.

– Ei siinä rälläkät saa paljon hyppiä. Kun työstän kelloa rälläkällä tai sorvilla, minun on otettava koko vartalo tueksi. Kynsiä on joskus haljennut, Somppi näyttää.

Tarkkaakin työ on. Kompressorilla on puhallettava muoteista hiekat pois, sillä valokseen ei saa mennä hiekanjyvääkään.

### Sointi löytyy yön hiljaisuudessa

Kellon sointiin vaikuttaa ensinnäkin se, mitä metalleja ja missä suhteessa pronssiseokseen on käytetty. Toinen tekijä on se, lyökö kieli alahelmaan vai lanteelle. – Myös sorvauslinja on tärkeä. Jos kellon ääntä halutaan madaltaa, kelloa sorvataan ohuemmaksi yläosasta sisäpuolelta. Jos taas ääntä halutaan korottaa, kelloa sorvataan sen helmasta sisäpuolelta, Eeva Somppi selittää.

Tilauksesta voidaan tehdä vaikka 16-kellon kellopeleli eli ko-

konainen oktaavi puolisävelaskeleineen. Seurakunnille on valmistettu kolmisointuisia kellopelejä. Kellopelein viritys vie aikaa ennalta arvaamattoman ajan.

– Viritys pitää tehdä yön hiljaisuudessa. Sorvilla otetaan millili tai kaksi pois, sen jälkeen sammutetaan sorvi ja mennään välillä ulos kävelemään. Lopulliseen hienosäätöön käytetään viritysmittaria.

### Viinatehdas ravintolana

Kellonvalureseptit ovat Eeva Sompin isän peruja.

– Isä keksi kellonvalusalat kantapään kautta 1970-luvulla ja kerkesi tekemään kelloja ympäri maailman ennen kuin me tulimme jatkamaan hänen työtään.

Vuonna 2002 kanttori Eeva Somppi muutti miehensä sähkötekniikko **Juhani Kiviojan** kanssa Toholammilta Lapuan Karhunmäkeen, Eevan kotitalolle. Tilan päärakennuksen alla olevalle

47-metriä pitkälle kellarille pariskunta keksi uutta käyttöä: sinne tulivat viinin tuotanto- ja varastotilat sekä laboratorio.

Jussin Viinillä on oma myymälä kellaritilojen yläpuolella. Vuonna 2004 avattiin tilausravintola Jussin Tupa tilan vanhassa päärakennuksessa. Talon historia tukee toimintaa, sillä rakennus on siirretty Haapakoskelta, missä se toimi 1700-luvulla Lapuan ensimmäisenä viinatehtaana.

Sompin ja Kiviojan yrittämisen tuskin jää kelloihin, viiniin ja ravintolaan.

– Kyllä me jotain vielä rykästähän, pariskunta vihjaa.



**Älyvoimainen ympäristö**

**Komia.** SEINÄJOEN SEUTU

*Ja kasvamaan päin*



# Pellavasta värikkäitä maailmoja



Kuvat: Lapuan Kankurit Oy

**L**apuan Kankurit Oy on onnistunut tuotteistamaan maailman vanhimman kuidun kausperinteisestä. Harmaat ja karkeat pellavapyyhkeet ovat historiaa – Kankureiden tekstiilit pursuavat väriä, luksusta ja ajan ilmettä. Toimitusjohtaja **Esko Hjelt** kiittää omaleimaisesta valikoimasta suunnittelijoitaan.

– He ovat taideteollisen korkeakoulun käyneitä uusia kasvoja, jotka ovat tuoneet mukanaan aivan uusia juttuja. Esimerkiksi **Marja Rautiainen** on alansa huippu, kun katsotaan, mitä hän on saanut pellavasta aikaiseksi, Hjelt sanoo.

Suunnittelijat ovat ideoineet pyyhkeitä, pöytäliinoja ja saunatyynyjä kodin eri tiloihin sopiviksi tuotesarjoiksi, joissa esiintyvät erilaiset aihemaailmat. Tietty perusmallisto pysyy vuodesta toiseen, mutta kevät- ja syysseonekeihin tuodaan aina uuttakin.

– Teemme kuitenkin aina tunnistettavasti meille sopivia asioita. Emme halua rönsyillä oman markkinakanavamme ohi.

Tuotteet on suunniteltu nimenomaan Pohjoismaisille markkinoille. Niillä on menekkiä toisaalta liikelahjoina, mutta ne kuuluvat myös tavaratalojen ja Taito Shop –liikkeiden tarjontaan.

– Uskottava liikelahjojen myynti tarvitsee rinnalle myyntin kaupoissa – ettei tulla ikään kuin puski esittelemään tuotteita, Hjelt perustelee.

## Jopa 750 lankaa minuutissa

Kutojat **Tarja Perkiö** ja **Rauni Syrjälä** valvovat kutomakoneiden toimintaa tuotantohallissa. Kangasta suoltaa yhteensä 14 konetta.

– Kannamme uutta loimitukia ja kudetta koneisiin sekä vaihdamme mallia. Ruuvia ja pulttiakin tässä työssä pitää vääntää monta kertaa päivässä, naiset kertovat.

Uudemmissa koneissa malli vaihdetaan työntämällä disketti asemaan. Suunnitteluvaiheessa mallikuva skannataan tieto-

koneelle, jolla valitaan langat ja niiden tiheydet sekä tehdään värierottelut. Erilaiset langat on simuloitu koneelle, joten ruudulla voi tarkastella toruudenmukaista lopputulosta mallista.

Kutomakoneiden tehokkuus on parantunut reippaasti viime vuosikymmeninä. Tuloksena voi olla kymmenen metriä kangasta tunnissa, Esko Hjelt kertoo.

– Nopeimman koneemme huipuvauhti on 750 langanvientiä eli iskua minuutissa. Vielä 1970-luvulla koneiden nopeus oli 100 – 150 iskun luokkaa.

Kankureiden pellavatuotteet kudotaan ranskalaisilla Jacquard-koneilla. Kone muodostaa kuviot vaihtelemalla kude- ja loimilangan painotusta. Pellavan lisäksi Kankureiden materiaalina on myös puuvilla. Villatuotteita tehdään osakkuusyhtiössä Liettussa. Ompelu ja viimeistely teetetään alihankintaompeleimilla.

## Lapua kasvanut henkisesti

Esko Hjelt on lapualainen toisen polven yrittäjä. Hänen aisapariinaan on avovaimo, markkinointijohtaja **Jaana Jaskari**.

Hjeltin mukaan Lapuan etuja teollisuuskaupunkina on sijainti hyvien tie- ja junayhteyksien keskellä. Myös lentoyhteydet ovat lähellä.

– Lapualla on tapahtunut viime aikoina mukavaa muutosta. Kaupunki on kasvanut henkisesti mielessä, kun tänne on tullut uusia kasvoja, Hjelt pohtii.

## LAPUAN KANKURIT OY

Perustettu 1973

Liikevaihto (2007) 3 milj. euroa

Työntekijöitä 18, sesonkikausina jopa 30

Ammatteja Tekstiiliteknikan insinööri, ekonomi, merkonomi, kutoja, tuotantotalouden diplomi-insinööri, tekstiilialan teknikko, suunnittelija (taiteen maisteri)

Vienti Lähes 20 %

Kohdemaat Pohjoismaat, Saksa, Japani

Yhteistyökumppaneita Lappajärven värjäämö,

Isvatex Oy, kotiompelimo Eija Leppälä

Asiakkaita Sokos, Stockmann,

Taito Shop -liikkeet, lahjavaraliikkeet

[www.lapuankankurit.fi](http://www.lapuankankurit.fi)



Lapuan Kankureiden saavuttama menestys perustuu toimitusjohtaja Esko Hjeltin (vasemmalta) mukaan huippusuunnittelijoiden omaleimaiseen otteeseen. Myös konekanta on vahva.

# Läitjä maailmoja



## METSO POWER OY, LAPUA

**Työntekijät** (2008) valmistus- ja asennusosastolla yhteensä 200 vakituista, alihankintatyöntekijöitä jopa 150

**Ammatteja** Hitsaaja, asentaja, putkentaivuttaja, koneistaja, varastomies, toimihenkilöt

**Vienti** Ympäri maailman, esim. Ruotsi, Viro, Venäjä, Belgia, Skotlantti, Brasilia, Chile, Kiina, Portugali, Espanja

**Alihankkijoita Lapualla**  
Metal-Botnia Oy, PTM-Metals Oy, Pamac Power  
[www.metso.fi](http://www.metso.fi)

## Pohjana Lapuan Metalli

Metso-konsernin toiminta Lapualla juontaa juurensa vuonna 1974 perustetusta Lapuan Metalli Oy:stä. Vuonna 1989 Lapuan Metallista myytiin 60 prosenttia Tampellalle. Kun Aker Kvaerner osti Tampellan kattilaliiketoiminnan vuonna 1996, se osti myös loput Lapuan Metallin osakkeet. Vuodenvaihteen 2006 – 2007 Power- ja Pulping-kaupoissa Lapuan kattilakomponenttien valmistus siirtyi Aker Kvaernerilta Metso Powerille.

Tuotantopäällikkö Hannu Porola on kulkenut johtotehtävissä läpi omistajanvaihdosten, lähes 30 vuotta. Hän tuli Lapuan Metalliin töihin vuonna 1978 ja siirtyi parin vuoden kuluttua johtotehtäviin.

Kuva: Metso Power Oy



## REKRY

Kiinnostaako  
Metso Power Oy työpaikkana?

Ota yhteys  
Hannu Porola 0400-564 845  
[hannu.porola@metso.com](mailto:hannu.porola@metso.com)

Mikko Tienhaara 040-5897 367  
[mikko.tienhaara@metso.com](mailto:mikko.tienhaara@metso.com)

Katso  
[www.metso.com/tyopaikat](http://www.metso.com/tyopaikat)

# JO 1,5 HEHTAARIA LATTIAA

**M**etso Power Oy:n tuotantohallissa huomiota kiinnittää putkien paljous. Niitä on kaikkialla, monia eri kokoluokkia. Osa on jo saanut kylkiinsä koneistettuja reikiä.

– Olenkin joskus sanonut, että meillä taivutetaan, hitsataan ja koneistetaan putkia, ja se on siinä, tuotantopäällikkö **Hannu Porola** naurahtaa.

Putkista työstetään sellu- ja paperitehtaiden kattiloiden sekä voimalaitoskattiloiden osia. Uudella CNC-ohjatulla työstökeskuksella voi koneistaa kerralla jopa kuuden metrin pituisen ja hal-

kaisijaltaan 64-senttisen putken.

Työn alla olevien komponenttien joukossa on patentoitu nestystuote, kerrosleijukattilan pohja.

– Niitä tehtiin viime vuonna toistakymmentä kappaletta. Tuote on suunniteltu Metso Powerin pääkonttorissa Tampereella, mutta me olemme olleet kehittä-mässä valmistusteknologiaa.

### Huoltoreissuja Etelä-Afrikkaan

Lapuan tehtaan päätoimiala Lapuan tehtaan päätoimiala on höyrykattiloiden kunnossapito, asiakkaina ovat sellu- ja paperitehtaat sekä sähkövoimalaitok-

set. Vuosittainen soodakattilan huoltoreissu tehdään esimerkiksi Etelä-Afrikkaan. Kahden viikon keikalle lähtee 25 asentajaa Lapuan tehtaan asennusosastolta, yhteensä 80 asentajan armeija Suomesta ja Ruotsista.

Tehtaan kakkostoimiala on voimalaitoskattiloiden ydinkomponentit.

– Niiden valmistaminen vaatii hyvin paljon teknologista osaamista, Porola kertoo.

Porolan mukaan ilmastonmuutokseen liittyvät säädökset ja verot vaikuttavat suotuisasti Metso Powerin liiketoimintaan.

– Asiakkaat haluavat uudistaa vanhoja fossiililla polttoaineilla toimivia voimalaitoksia biopolttoaineilla toimiviin.

### Lapualla hyvät alihankkijat

Tehdas sai helmikuussa 2008 käyttöönsä uutta tuotantotilaa 3600 neliometriä. Lisäksi uutta sosiaali- ja konttoritilaa valmistuu kesäkuussa 630 neliötä. Kaupungilta on hiljan hankittu yli kaksi hehtaaria tonttimaata lisää.

– Lattiapinta-alamme on yhteensä jo 1,5 hehtaaria kalustokeskus mukaan lukien, Porola laskee.

Tuotantopäällikkö Hannu Porola on johtanut metallintyöstöä jo lähes 30 vuotta samoilla paikoilla. Työnantaja on muuttunut ensin Lapuan Metallista Aker Kvaerneriin ja sitten Metso Poweriin.

Laajennus toi mukanaan 30 uutta työpaikkaa.

Porolan mukaan Lapua on hyvä yrityskaupunki suuren konsernin tehtaalle. Kaupunki sijaitsee isojen teiden risteyskohdassa ja siellä toimii alan yhteistyökumppaneita.

– Lapualla on kaikki tarvittavat palvelut metalliteollisuuteen liittyen. Täällä on hyviä alihankkijoita ja tavarantoimittajia.

### Jopa 70 metriä korkea kattila

Metso-konsernilla on ollut toimintaa Lapualla vuodenvai-

hteesta 2006 – 2007 lähtien, jolloin Metso osti norjalaistaustaisen Aker Kvaernerin Power- ja Pulping -liiketoiminnot. Kaupan ansiosta Metso sai resurssit tuoda markkinoille kokonaisia sellutehtaita. Tällä alueella ainoa kilpailija maailmassa on itävaltalainen Andritz.

Metso Powerin kattilat ovat valtavia kokonaisuuksia, niin voimalaitoksissa kuin sellu- ja paperitehtaisissa.

– Pietarsaareissa Alholmens Kraftilla toimii maailman suurin Metson toimittama biopolttoai-

nekattila, jossa poltetaan turvetta, hiiltä, puuta ja kierrätyspolttoainetta. Jos pelkkää biopolttoainetta käytettäisiin ja ajettaisiin koko ajan täydellä teholla, mekki olisi 100 kuutiota 6 minuutissa, Porola laskee.

Metso työstää parhaillaan Aasiaan maailman suurinta soodakattilaa.

– Sen jälkeen sinne rakennetaan toinen vielä suurempi. Tuon suurista suurimman korkeus tulee olemaan 70 metriä ja tulipesän pinta-ala 18 kertaa 18 metriä.



**Perustettu** 1923 nimellä Valtion kiväärinpanostehdas, myöhemmin Lapuan Patruunatehdas  
**Työntekijät** Lapuan toimipisteessä noin 150  
**Ammatteja** Asentaja, vaihtotyöntekijä, työkaluvalmistaja, laborantti, koeampuja, tuotantomestari, myyntikoordinaattori, tuotekehitysinsinööri, laatuinsinööri  
**Vienti** 60 – 70 %  
**Kohdemaat** Noin 50 kpl  
**Yhteistyökumppanit** Kilpa-ampujat, metsästäjät, ammunta- ja metsästysorganisaatiot, viranomaiset, puolustusvoimat, raaka-ainetoimittajat, asevalmistajat, kauppiat, maahantuojat  
**Asema markkinoilla** Suomen suurin patruunanvalmistaja  
[www.nammo.fi](http://www.nammo.fi)



**Paikallisojohtaja Mika Mettalo** kertoo, että uusia patruunoita kehitetään jatkuvasti. Lapuan ammuksilla on voitettu maailmanmestaruuksia jo 1930-luvulta lähtien.

**REKRY**

Kiinnostaako  
Nammo Lapua työpaikkana?

Ota yhteys  
Sirpalliisa Jussila  
puh. vaihde (06) 4310 111



**Maineikas  
brändi  
maailmalla**

**L**apualla on valmistettu jo 85 vuotta patruunoita, jotka ovat nousseet maailmanmaineeseen ja jopa inspiroineet kirjailijoita muuallakin kuin Suomessa. Patruunoihin ja luoteihin liittyy ihmisten mielissä tietynlaista mytologiaa.

– Patruuna tuotteena saattaa vaikuttaa yksinkertaiselta, mutta sen valmistamiseen tarvitaan syvää ammattiosaamista, joka on hioutunut Lapualla huippuunsa vuosikymmenien saatossa. Raaka-aineen on oltava tasalaatuista ja mitat ja toleranssit on saatava tarkoin kohdalleen, kuvailee Nammo Lapua Oy:n Lapuan tehtaan paikallisojohtaja **Mika Mettalo**.

Mettalon mukaan henkilöstöltä vaaditaan tinkimätöntä mitattarkkuutta ja valpasta laadun tarkkailua koko valmistusprosessin ajan.

– Loppujen lopuksi yksittäisen patruunan voi testata vain ampumalla. Tehdasalueella on oma ampumakeskus, jossa suoritetaan tuotannon laadunvalvontaa ja vastaanottotarkastuksia. Jonkin verran testaamme myös patruunan ja aseensa yhteensopivuutta

yksittäistä kilpa-ampujaa tai ampumajoukkuetta varten.

Lapua-tuotemerkin alla on noin 20 kaliiperia, joihin valmistetaan luoteja, hylsyjä ja patruunoita. Tuotteita kehitetään edelleen jatkuvasti, tällä hetkellä tuotenimikkeitä on noin 120. Brändin lippulaivana kulkee 1980-luvun alussa kehitetty .338 Lapua Magnum.

– .338 LM on maailmalla hyvin tunnettu siitä, että sillä voidaan ampua tarkasti jopa 1,5 kilometriin saakka. Enimmäkseen sitä myydään viranomaiskäyttöön, Mettalo kertoo.

Mettalon mukaan pitkän kokemuksen ja ammattitaitoisen henkilökunnan avulla tuotemerkki Lapua on saavuttanut maailman parhaan brändin aseman tarkkuusammunnassa.

– Jo 1930-luvulta lähtien urheiluammunnassa on saatu useita olympia- ja MM-mitaleita sekä tehty maailmanennätyksiä meidän patruunoillamme.

#### Turvallisuus ja laatu käsi kädessä

Tuotantohallissa kuparisia ja messinkisiä luotien ja hylsyjen osia helähtelee koneiden uumenista.

Monet työvaiheista ovat sellaisia, että niihin liittyvää osaamista ei voi ostaa alihankkijoilta, kertoo Mettalo.

– Luoti- ja hylsyosastoilla työskentelee messinkikupeista vetokoneiden avulla luoteja ja hylsyjä. Patruunoiden kokoonpano eli nallitus, lataus ja pakkaus tapahtuvat omissa rakennuksissaan.

Riskien ennakointi ja sitä kautta riskien välttäminen on jatkuvaa työtä patruunatehtaalla. Koko Nammo-konsernin toimintatapaan liittyy olennaisena osana HESS (Health, Environment, Safety ja Security), mikä Suomessa tarkoittaa työterveyteen, työturvallisuuteen ja ympäristöön liittyviä tekijöitä.

– Kartoitamme erilaisia riskitilanteita ja harjoitteleme toimintaa näiden varalta. Kehitämme tuotantoa ja laitteita riskianalyysien pohjalta. Ennaltaehkäisevässä työssä on mukana koko henkilöstö. Läheltä piti -ilmoitusten avulla suuntaamme toimenpiteitä oikeisiin kohteisiin, mikä parantaa turvallisuutta edelleen, Mettalo kuvailee.

# KILOMETREITTÄIN ketjua Kiinaan saakka

**K**un Lapua-ketjut Oy tekee kaupat suuren asiakkaan kanssa, matkaan saattaa lähteä jopa neljä rekkalastia.

– Yksi kertakauppa voi olla 3,5 kilometriä kuljetinketjua sellutehtaalle, kertoo toimitusjohtaja **Jorma Luoma**.

Suurin ketjulenkki on ollut puolen metrin pituinen, pienin tuuman verran. Jokainen ketjusysteemi suunnitellaan tiettyyn kohteeseen, joten tuotekehitys on jatkuvaa.

– Ketjuun esimerkiksi hitsataan lisävarusteita, kuten tavaran mukaan ottavia kolarakenteita sen mukaan, mitä sillä kuljetetaan.

Useimmiten niillä siirrellään paperirullia, tukkeja ja lautoja. Tärkeimpiä kohteita ovat paperikoneiden rullankäsittelyjärjestelmät, sellutehtaiden sisäänkäyntöjärjestelmät. Niitä menee kone- ja laitevalmistajien kauppojen kautta kaikkialle maailmaan.

– Eräillä messuilla kiinalainen tuli tarjoamaan meille lamelliketjujen osia – ne olivat aivan yksi yhteen kopioita meidän ketjuistamme. Tietääkseni kiinalaisten ketjut eivät kuitenkaan ole kelpanneet paperikoneisiin muualla kuin ehkä Kiinassa. Ja toisaalta Kiinaan on mennyt tolkuton määrä meidän ketjuamme, Luoma toteaa.

Suurin osa Lapua-ketjujen tuotannosta päätyy ulkomaille. Suomessa tärkeimpiä asiakkaita ovat sahat ja sahakonevalmistajat.

#### Tarkkaa työtä

Tuotantohallissa hyrisevät CNC-koneet, hitsausrobotit ja –manipulaattorit sekä ketjun valmistuslinjat. Koneilla työskentelee koneistajia, jyrssiöitä, sorvaajia, hitsaajia, robotihitsaajia.

– Käytännöllisesti katsoen kaikki osat ja loppukokoonpano tehdään omassa tehtaassa. Vain muutamassa vaiheessa käytämme alihankkijoita.

Ketjun tuotannossa tarkkuus on olennaista. Ketjun pitää istua tarkalleen ketjupyörälle, ettei se kuluisi ennen aikaansa.

– Tämä on jopa tuhannesosamillimetrin tarkkaa hommaa, Luoma sanoo.

Ääriolosuhteissa iskut, kova kuumuus ja ketjun nopeus vaativat ketjuilta kestävyyttä. Parhaimmillaan ketjun käyttöikä voi olla kolmisenkymmentä vuotta.

#### Sitoutuneet työntekijät

Valtion Metallitehtaat ryhtyi valmistamaan ketjuja sotakorvausteollisuutta varten Lapualla vuonna 1947. Jorma Luoman omistama Kauhavan Konepaja Oy osti ketjutehtaan Patria-konsernilta vuonna 2002. Tuolloin nimi muuttui Lapua-ketjut Oy:ksi. Luoman mukaan työntekijöiden vaihtuvuus on yrityksessä ollut pieni.

– Tällä seudulla ihmiset ovat sitoutuneet työhön ja työpaikkaansa voimakkaasti. Se on yritykselle voimavara.

Luoma on ollut tyytyväinen myös yrityksen toimintaympäristöön.

– Yhteistyö Lapuan kaupungin virkamiesten kanssa on toiminut erinomaisen hyvin. Lapualla on selkeä elinkeinopoliittinen visio, jonka mukaan eletään.

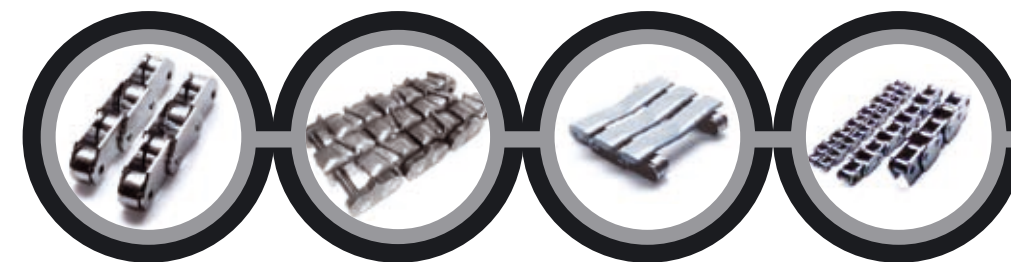


**REKRY**

Kiinnostaako  
Lapua-ketjut työpaikkana?

Ota yhteys  
Tuotantopäällikkö Mika Mäki,  
puh. (06) 435 1200  
Työnhakulomake netissä  
[www.lapua-ketjut.fi](http://www.lapua-ketjut.fi)

Kuljetinketjun yksi lenkki voi olla jopa puolen metrin pituinen.



Tuotekuvat: Lapua-Ketjut Oy



Perustettu 1917  
 Liikevaihto (2000) 1,19 milj. euroa  
 (2007) 2,4 milj. euroa  
 Työntekijöitä 11  
**Ammatteja** Kutoja, laitosmies, talouspääliikkö, projektimyyjä, varastonhoitaja, viimeistelijä, verhoilutarvikevastaava  
**Alihankkijoita** likaro Oy, Trading Antila, Värjäämö Matti Alestalo  
**Projektikohteita** Venäjän Duuma, Finlandia-talon juhlasali, loistoristeilijät, Power Park  
**Yhteistyökumppaneita** Huonekaluliikkeet, verhoomot, huonekalutehtaat  
 www.annala.fi



# Suomen ainoa lajissaan



Hotelli Hamburger Börsin sängynpäätöreliefi on toimitusjohtaja Vesa Annalan käsialaa.

(Ylin kuva) Hanna Kortesoja, tuleva toimitusjohtaja, on kasvanut kutomomaailmassa.

**V**esa Annalan suunnittelema sängynpäätöreliefi Hotelin Hamburger Börsin huoneissa Turussa lähenee taidetekstiiliä. K&H Annalan toimitusjohtaja ja pääsuunnittelija työsti tilauksen piirretyn mallin pohjalta.

– Asiakas oli määritellyt värimaailman melko tarkasti: se oli abstraktisti karpalon punaista, kelopuun harmaata ja vähän naavaa sinne tänne. Mutta lopujen lopuksi väritys muuttuikin aika detaljipainotteiseksi. Kudonnassa saimme käyttää melko vapaasti erilaisia sidoksia ja materiaaleja, Annala kuvailee.

Reliefin kuukausia kestänyt syntyprosessi vaati lukuisia puheluita ja sähköposteja. Malleja kudottiin kolme versiota ennen kuin asiakas sanoi aamenen.

– Huonekalukangas on 140 senttiä leveää ja sama kuva toistuu tavallisesti neljä kertaa. Täysilevällä Jacquardilla sen sijaan voi tehdä yhden suuren kuvan kankaan laidasta laitaan, Annala kertoo.

Vesa Annala on itseoppinut suunnittelija, joka seuraili kutomossa isänsä ja isoisänsä toimia jo pikkupoikana. Isoisä Juho An-

nala aloitti yritystoiminnan huovan jalostuksesta ja huopatosuista vuonna 1917.

## Hotelleihin ja entisöintiin

Vesa Annalan vaimo Päivi Annala on myynyt sisustusprojekteja niin pitkään, että Vaasan Astor-hotelli on tullut kuositettua jo kahteen kertaan. Annala toimittaa hotelleihin verhoja, sängynpeitteitä, tynnyjä ja huonekaluverhoiluja.

– Esimerkiksi Härmän Parkhotelliin suunnittelimme kaikki mahdolliset sisustuskankaat, Päivi Annala kertoo.

Yrityksen tekstiilejä on myös tavallisissa huonekaluissa. Mallistoon kuuluu karkeasti arvioiden parisensataa kangasta, joita päätyy kuluttajien sohviin ja tuolinpehmusteisiin.

K&H Annala Oy on Suomen ainoa huonekalukankaita valmistava kutomo, jota vastassa on vain ulkomaisia kilpailijoita.

– Moni eurooppalainen kutomo vaatii suurempia tilauksia kuin me. Meillä minimi on sata metriä kangasta – ja vähemminkin, jos se sopii loimitukseen. Pienempiäkin erä on toimitettu esimerkiksi museoautoihin ja muihin entisöintikohteisiin.

## Hanna ottaa ohjat

Jonain päivänä toteutuvaa sukupolvenvaihdosta valmistellaan pikku hiljaa. Tulevalle toimitusjohtajalle kutomomaailma tuli tutuksi jo lapsena.

– Ihan ensimmäinen tehtäväni oli laskujen laittaminen kuoriin – silloin vielä liippaistiin kielellä kuori kiinni. Kun ikää karttui, aloin vastailla puhelimeen ja ottaa tilauksia ja soittopyyntöjä, Annalan tytär Hanna Kortesoja kertoo.

Kortesoja on suorittanut pk-yrityksen liikkeenjohdon koulutusohjelman Seinäjoen ammattikorkeakoulun Yrittäjyyden yksikössä Kauhavalla. Toimenkuva on sittemmin laajentunut myyntiin ja muihin tehtäviin. Yksittäiset projektit, kuten hinnastot, katalogit, tiedotus ja messut nielevät suuren osan ajasta.

– Siinä sivussa pidämme Päivin ja Vesan kanssa aivomyrskyjä uusien kankaiden ja projektikohteiden tiimoilta. Oman työn ohessa on mielestäni hyvä pitää kosketus, edes vähäinen, myös arkeen tuotantopuolella. Siltä pohjalta on helpompi sekä myydä tehtaan tuotteita että kehittää toimintaa, Kortesoja miettii.

## Sotalaitoksesta kulttuuri-keskukseksi

Kulttuurikeskuksen Iso tehdas rakennettiin alun perin sahaus 1910-luvun lopulla. Vuonna 1923 tiloihin perustettiin Valtion kiväärinpa-nostehdas. Korjaus- ja muutostöistä vastasi arkkitehti Onni Tarjanne, joka tunnetaan mm. Kansallisteatterin suunnittelijana.

Tehtaanjohtaja Volter Asplundin surma 1932 ja sitä seuranneet oikeudenkäynnit olivat aikansa media tapauksia. Sota-ajat ajoivat tuotannon äärimmilleen, ja tehtaalla työskenteli jatkosodan aikana enimmillään lähes 1200 henkilöä.

Välirauha muutti kurssia kohti siviilituotantoa. Tehtaan L-tuotemerkki nousi nopeasti ampujien suosikiksi yhtenä maailman laadukkaimpana patruunana. Vuoden 1976 räjähdysonnettomuuden jälkeen tehtaalla toiminnat siirrettiin noin 6 kilometrin päähän, ja Lapuan kaupunki osti alueen 1993. Ensimmäisenä uudessa käyttötarkoituksessa avautui elokuvateatteri entisessä lämpökeskuksessa 1995.

## VANHA PAUKKU PALVELEE

Konsertti- ja kokoustila Alajoki-sali  
 Lapuan taidemuseo & museokauppa Taito Paukku  
 Lapuanliikkeen museo & museokauppa  
 Lapuan patruunatehtaan museo  
 Lapuan kotiseutuarkisto  
 Pajakappeli  
 Patruunagalleria  
 Pohjanmaan valokuvakeskus  
 Pyhälahden valokuvaamomuseo  
 Lapuan kansalaisopisto  
 Lapuan kaupunginkirjasto  
 Lapuan musiikkiopisto  
 Lapuan seudun ampujat – ilma-aserata  
 Lapuan sukututkijat  
 Teatteri Lapua  
 Elokuvatatteri Karhu ja Tähti  
 Ison Prässin kahvila  
 Lapuan Kankurit - tehtaanmyymälä  
 Laukkujen erikoisliike Patalaukku  
 Pyöräkorjaamo Pertti Siltakoski  
 Sisustusliike AnnaStiina  
 Kuntosali Finnbody  
 Musiikkiterapiayritys Sävelsiivet  
 Ohjelmatoimisto Telaketju  
 Parturi-kampaamo Jenhair  
 Paukun hammas  
 Välikkilän ase ja patruuna  
 Willsoft Oy ja Bitrace Oy

### Tiedustelut:

Vanhan Paukun infopiste,  
 puh. (06) 4384 582, info@lapua.fi,  
 www.lapua.fi

Alueella on mahdollisuus opastukseen. Ruokailun tai kahvittelun yhteydessä opastus on ryhmille maksuton.

# Vanhan Paukun uusi elämä

Kulttuurikeskuksessa jo yli 200.000 kävijää vuosittain



Pääsiäisviikon tiistaiamu 13.4. 1976 pysäytti koko Suomen. Lapuan Patruunatehtaan pohjanallilataamon räjähdyksessä menehtyi 40 työntekijää. Kun tehtaalla toiminnat sittemmin siirrettiin etäämmäs keskusta-alueelta, perustettiin alueelle 1990-luvulla Kulttuurikeskus Vanha Paukku.

– Kyllä lapualaisille naureskeltiin silloin monta kertaa. Pidetettiin hulluna ajatuksena perustaa kulttuurikeskus, kun laman jäljiltä rahanreikä oli paljon muitakin. Hulluus osoittautui kuitenkin viisaudeksi ja Vanha Paukku erittäin onnistuneeksi ratkaisuksi, kertoo kulttuurikeskuksen intendentti Teppo Ylitalo.

Vanhan Paukun Kulttuurikeskuksen on koottu kolmenlaisia toimijoita: julkisia kulttuuri- ja vapaa-ajanpalveluita, eri alojen yrityksiä sekä kolmannen sektorin toimijoita.

Alueen helmenä loistaa vuonna 2006 avattu Lapuan taidemuseo. Elokuinen Vanhan Paukun festivaali on vakiinnuttanut paikkansa monipuolisena musiikkijuhlana.

## Kulttuurista voimaa

Tutustuessaan Vanhan Paukun toimintoihin on helppo ymmärtää, että kulttuurilla on lapualaisen mielessä erityinen sija.

Tällaista ei joka paikassa näe.

– Kulttuuri laajasti ymmärrettyä on Lapualla vahva vetovoima- ja imagotekijä, mutta se on paljon muutakin. Me uskomme oikeasti kulttuuriin henkisen hyvinvoinnin ja innovatiivisuuden lähteenä.

Ylitalon mukaan Vanha Paukku on osoittanut, että kasvatamalla kuntalaisten mahdollisuuksia toteuttaa itseään ja lisäämällä harrastusmahdollisuuksia voidaan vaikuttaa koko yhteisön kehitykseen positiivisesti.

## Matkailijat hakevat elämyksiä ja ostoksia

Vanha Paukku palvelee kuntalaisten lisäksi myös nopeasti kasvavaa määrää matkailijoita.

– Historia vetää väkeä Vanhaan Paukkuun, mutta yhä useampi tulee myös varta vasten ruokailemaan tai tekemään ostoksia. Monet yllättyvät, kuinka paljon täällä on nähtävää ja koettavaa. Aikaa tutustumiseen kannattaakin varata reippaasti, myyntisihteeri Ruutu Lehto houkuttelee.

Lapuan taidemuseo on yksi kävijöiden suosikkikohteista. Neli-jakoinen näyttelykalenteri koostuu kesäisin pohjalaistaiteesta ja syksyisin nuoren taiteilijan näyttelystä. Talvisaikaan ihaillaan kansainvälisten ja keväisin kansallisten huippunimien töitä.







*Tervetuloa menestymään*  
**Perheeseen kaupunkiin**

[www.lapua.fi](http://www.lapua.fi)

### LAPUAN YRITYSKESKUS

Poutuntie 7, 62100 LAPUA

**Puhelin** (06) 4384 111  
**Sähköposti** [yritys@lapua.fi](mailto:yritys@lapua.fi)  
**Fax** (06) 4384 301

### LAPUAN KAUPUNKI

Valtuustontie 8 62100 LAPUA

**Sähköposti** [koti@lapua.fi](mailto:koti@lapua.fi)  
**Kotisivu** <http://www.lapua.fi>  
**Puhelin** (06) 4384 111  
**Fax** (06) 4384 300

**Kaupunginjohtaja**  
Paavo Latva-Rasku  
**Puhelin** 044 4384000

**Yritysasiat ja -ideat**  
Vuolle Jouko  
044 4384050  
[jouko.vuolle@lapua.fi](mailto:jouko.vuolle@lapua.fi)

**Matkailuyrittäminen**  
Mikkola Mervi  
044 4384052  
[mervi.mikkola@lapua.fi](mailto:mervi.mikkola@lapua.fi)

**Yritys- ja asuntotontit**  
Turja Markku  
044 4384631  
[markku.turja@lapua.fi](mailto:markku.turja@lapua.fi)

**Vuokra-asunnot**  
Lahtinen Henna  
044 4384651  
[henna.lahtinen@lapua.fi](mailto:henna.lahtinen@lapua.fi)

