



AluNews

MÄKELÄ ALUN ASIAKASLEHTI 2018

TÄSSÄ LEHDESSÄ MM.

3 | INVESTOINTI
MAALAUSLINJASTOON

6 | YMPÄRISTÖ TÄRKEÄ
TEEMA MÄKELÄSSÄ

10 | MÄKELÄ ALUN
TARINA

Sisällys

3

INVESTOIMME UUDEN
TEKNOLOGIAN MAALAU-
LINJASTOON

5

TUNNETKO ALUSERVICES-
KONSEPTIMME?

6

OMA SOVELLUS TILAUSTEN
SEURANTAAN

7

NÄYTTÄVYYTTÄ JA LUJAA
KESTOA - DECORAL

8

YMPÄRISTÖ ON TÄRKEÄ
TEEMA MÄKELÄSSÄ

10

TUOTANTOON MUKAUTUVA
VARASTOINTIPALVELU
HELPOTTAA ARJEN KIIREESSÄ

12

MÄKELÄN TARINA

14

YLIVOIMAISTA PALVELUA
JO YLI 80 VUOTTA

KURKISTUS MÄKELÄNMÄELLE

Pitelet käsissäsi Mäkelä Alun ensimmäistä painettua AluNews-asiakaslehteä. Tähän lehteen olemme koonneet poimintoja sähköisestä uutiskirjeestämme AluNewsistä, jota olemmekin jo jonkin aikaa julkaisseet.

Viime vuosien aikana olemme saavuttaneet merkittäviä etappeja. Näitä ovat olleet muun muassa yhden puristinlinjamme uudistus ja monet muut tuotannon modernisointiin liittyvät parannukset ja investoinnit palveluidemme tuotteistamista unohtamatta. Olemme saaneet monia uusia työntekijöitä ja kokemuksia matkan varrella.

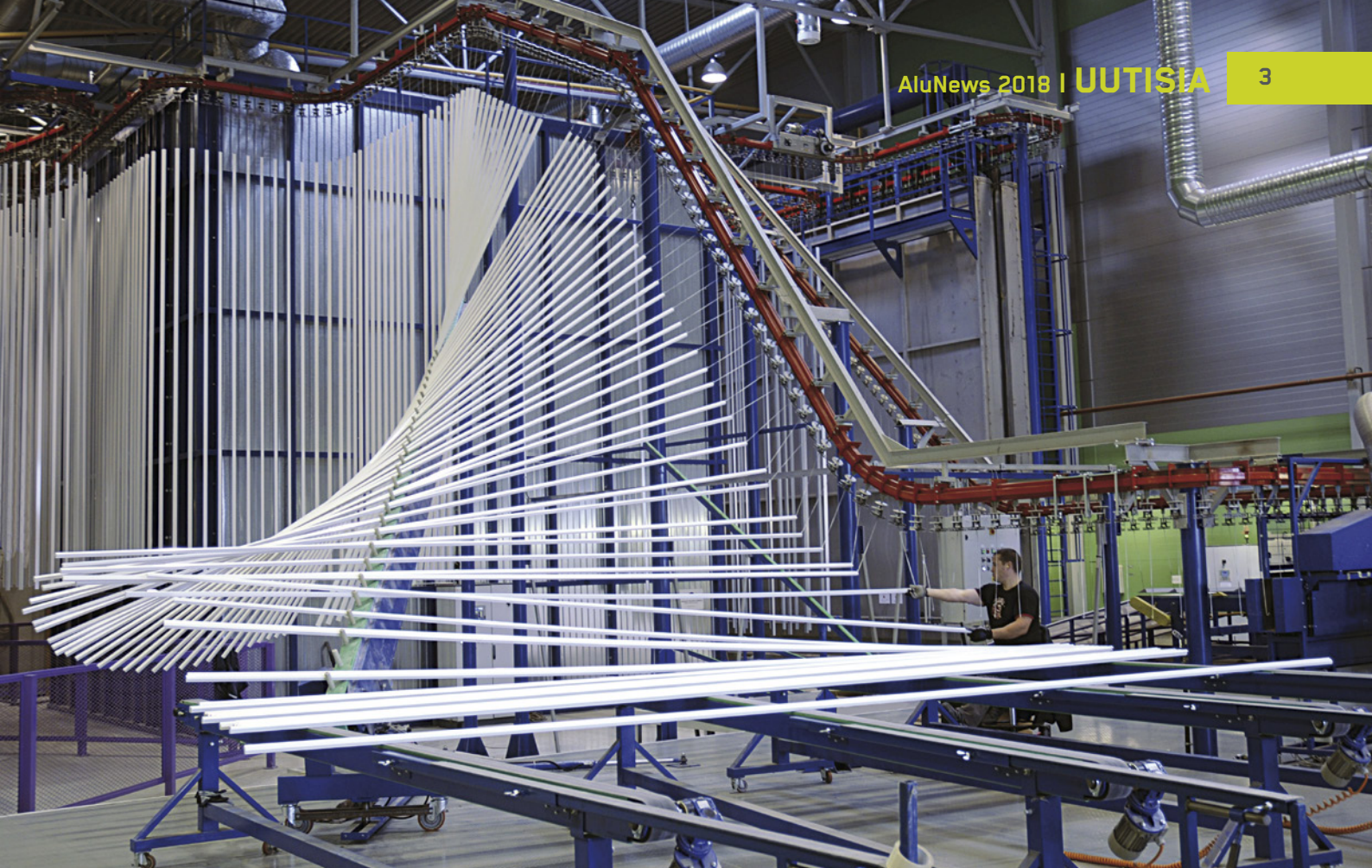
Lisäksi olemme juhlineet pyöreitä vuosia: lehden loppupäästä löydätkin kiinnostavan kokonaisuuden, joka kertoo Mäkelä Alun tarinaa vuosikymmenten takaa.

Toivotamme mukavia hetkiä AluNewsin parissa, toivottavasti se kertoo sinulle jotain uuttakin meistä!

TERVEISIN

MÄKELÄ ALU, MYYNTITIIMI





Alajärven Luoma-aholle sijoitettua tuotantoa on parin viime vuoden aikana modernisoitu yli 10 miljoonalla eurolla.

INVESTOIMME UUDEN TEKNOLOGIAN MAALAUSLINJASTOON

HAASTAMME HUOMISEN ON YKSI MÄKELÄ ALUN ARVOISTA. ENSI KEVÄÄNÄ TÄMÄ TOTEUTUU JÄLLEEN UUDELLA TAVALLA, KUN AVAAMME UUDEN MAALAAMON KUUSANKOSKELLE.

Mäkelä Alun toimintastrategiaan kuuluu ylivoimaisen palvelukokemuksen tarjoaminen asiakkaille. Jotta voimme lunastaa tämän lupauksen, on uudistuttava ja kehitettävä toimintaa jatkuvasti asiakastarpeiden mukaan.

Investoinnin rahallinen arvo on noin kolme

miljoonaa euroa. Investoinnin ylösajo eli käyttöönotto tapahtuu keväällä 2019. Olemme modernisoineet Alajärven Luoma-aholle sijoitettua tuotantoamme viime ja tämän vuoden aikana yhteensä 10 miljoonalla eurolla. Uusi linjasto ja varasto tulevat Kuusankoskelle, Kymenlaaksoon.

“MISSIONAMME ON KYETÄ PARANTAMAAN ASIAKKAIDEMME KILPAILUKYKYÄ MARKKINOILLA”

ASIAKKAIDEN TARPEITA VARTEN

Maalamoinvestointiin sisältyy myös varastointivalmiuksien parantuminen. Varastokapasiteetti kasvaa, mikä tarkoittaa asiakkaillemme entistä joustavampia palveluita, jotka ovat tärkeä osa yhtiön strategiaa. Varastointipalvelulle on entistä kovempi kysyntä ja samalla toimitusvarmuuden odotukset ovat entistä korkeammalla. Tällä investoinnilla pystymme vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin vieläkin paremmin.

– Tehtävän investoinnin avulla kykenemme ylläpitämään ja parantamaan palvelukykyämme ja näin mahdollistamme asiakkaillemme heidän oman tuotantoprosessinsa kehittämisen. Puhumme niin sanotusta virtautetusta tuotantoprosessista, johon sisältyy muun muassa varastointipalvelu, mikä on osa AluServices-konseptiamme, kertoo Mäkelä Alun hallituksen puheenjohtaja **PETRI MÄKELÄ**.

Investointi kasvattaa Mäkelä Alun maalaus-

kapasiteettia noin 50 %, ja investoitava linja edustaa alan viimeisimpiä teknologioita. Mäkelä Alu varautuu edelleen kasvuun; uusi maalamoinvestointi tehdään tulevaisuutta silmällä pitäen. Investoinnin myötä myös toimitusvarmuus paranee.

UUSI TOIMIPAIKKA KUUSANKOSKELLA

Teemme nyt merkittävän avauksen myös toimipaikkojen suhteen, sillä maalauslinja varastointiin tulee uuteen sijaintiin Suomessa: Kuusankoskelle.

– Tällä valinnalla parannamme palvelumme kattavuutta ja nopeutta. Tuotantolaitoksemme konttoreineen on vuosikymmeniä toiminut Luoma-aholla, joten tämä on merkittävä askel. Luoma-ahon toimipaikkamme työllistää lähes 300 henkilöä. Olemme rekrytoineet Luoma-aholle viimeisen vuoden aikana yli 70 uutta työntekijää, Petri Mäkelä kertoo.

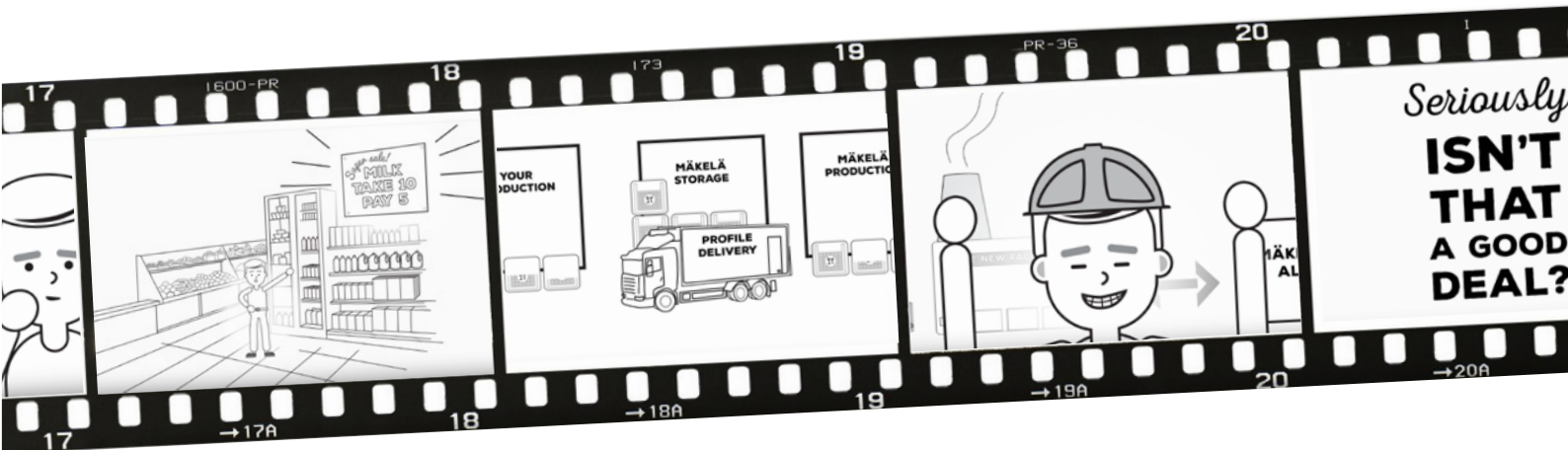
Investoinnin taustalla on rakennusteollisuuden markkinoiden positiivinen kehitys ja asiakastarpeiden kasvu.

– Missiomme on kyetä parantamaan asiakkaidemme kilpailukykyä markkinoilla. Strategianamme on kyetä tarjoamaan asiakkaillemme ylivoimainen palvelukokemus ja kyetä linjaamaan tuotantoprosessimme asiakastarpeiden mukaisesti. Investoinnit ovat välttämättömiä näiden tavoitteiden saavuttamiseksi, hän lisää.

MERKITTÄVIÄ INVESTOINTEJA VIIME VUOSINA

Vuosina 2016 ja 2017 olemme investoineet tuotannon modernisointiin 10 miljoonaa euroa. Uudistimme muun muassa ensimmäisen, lähes 30 vuotta hyvin palvelleen puristinlinjamme. Vanha P1-puristinlinja korvattiin nykyaikaisella P4-puristinlinjakokonaisuudella. Uuden linjan ylösajoa tehtiin kesällä 2017. Vuoden 2018 aikana on investoitu muun muassa maalaamon kapasiteettiin ja korkeavarastoalueen toiminnallisuuteen sekä pakkaamon modernisointiin.

Myös henkilökuntaa on rekrytoitu lisää huomattava määrä: loppuvuoden 2017 ja vuoden 2018 ensimmäisen puoliskon aikana saimme lähes 70 uutta työntekijää. Investoinnit ovat olleet suunnitelmallista varautumista kasvuun.



Uusimmalla videollamme esittelemme AluStorage® -palvelun hyötyjä. Katso video YouTube-kanavaltamme. Linkin videoon löydät alta.

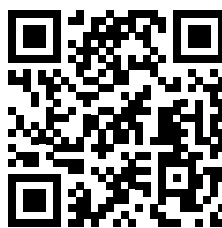
TUNNETKO ALUSERVICES-KONSEPTIMME?

Tavoitteenamme on tarjota asiakkaalle ylivoimainen palvelukokemus. Tätä varten olemme jo vuosien ajan kehittäneet palveluitamme: varastointia, suunnittelua, pintakäsittelyä sekä logistiikkaa yhteistyössä asiakkaidemme kanssa. AluServices-kokonaisuus on muodostunut asiakastarpeiden kautta. Palveluissa korostuu joustavuus: niiden avulla saat juuri oikean määrän oikeanlaisia alumiiniprofileja juuri silloin, kun niitä omassa tuotannossasi tarvitset. Palveluidemme avulla pystyt siis tehostamaan oman tuotantosi prosesseja ja toimimaan mahdollisimman kustannustehokkaasti.

Palveluitamme ovat AluDesign® -alumiini-

profilien suunnittelupalvelu, AluCoating® -pintakäsittelypalvelu sekä varastoinnin palvelut AluStorage® ja AluCallOff®.

Uusimmalla videollamme kuvaamme AluStoragen® hyötyjä; katso video YouTubea. Seuraahan muutenkin uutta SALES MAKELAALU -kanavaamme, jonne tulemme lisäämään jatkossa videoita enemmänkin.



<https://youtu.be/WFsxIjCItEU>



SEURAA MEITÄ LINKEDINISSÄ

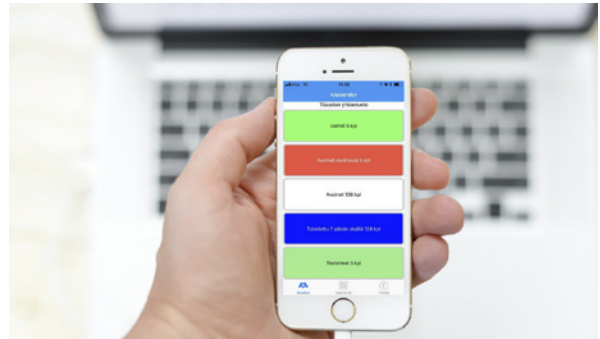
Tule seuraamaan Mäkelä Alun sivua LinkedIniin!

Oma sovellus toimitusten seurantaan

AluVendor-ohjelmalla pystyy vaivattomasti seuraamaan tilauksia ja tuotannon työvaiheita. Lanseerasimme viime vuoden loppupuolella AluVendor-mobiiliapplikaation, jolla tilausten seuranta käy kätevästi puhelimen avulla. Sovellus on asiakkaillemme ilmainen.

AluVendor apissa näet tilauksesi etenemisen tuotannossa, mahdolliset viivästykset sekä tuotantoon menossa olevat tilaukset. Myös jo lähteneet alumiiniprofiilitoimitukset voi tarkistaa sovelluksessa.

AluVendorin kielet ovat suomi, ruotsi ja englanti. Halusimme kehittää sovelluksen, jotta tilausten seuranta olisi entistä helpompaa. Kehitämme jatkuvasti palveluamme ja haluamme, että asiakkaamme saavat parasta mahdollista palvelua ja voivat näin ennakoida mahdollisimman hyvin toimitukset omassa tuotannossaan. AluVendor apilla profiilitoimitusten seuranta onnistuu kätevästi missä ja milloin tahansa.



AluVendor-appilla profiilitoimitusten seuranta onnistuu kätevästi missä ja milloin tahansa.

PYYDÄ TUNNUKSET MYNNISTÄ

Sovellukseen pitää kirjautua tunnuksilla, jotka saa pyytämällä Mäkelä Alun myynnistä. Sovellus on ladattavissa App Storessa ja Google Play -kaupassa ja löytyy nimellä AluVendor. Sovellus toimii iOS- ja Android-käyttöjärjestelmissä.

AluStorage®

MIKÄ VARASTOINTIPALVELU?

Varastointipalvelumme AluStorage® on osa AluServices-konseptiamme. Siinä alumiiniprofiilituotannon lisäksi asiakkaalla on mahdollisuus ostaa tarvitsemiaan lisäpalveluja. AluStorage®n hyödyt asiakkalle ovat mm. nämä:

- Alumiiniprofiilit varastoidaan varastossamme Luoma-aholla, et tarvitse omaa varastokiinteistöä, joten varastoinnin kustannus on pienempi.
- Varaston ylläpito ja täydennys tapahtuvat automaattisesti sovitun mukaisesti.

- Mahdollisuus yhdistää pintakäsittelypalvelu AluCoating®iin, jolloin varastoidut profiilit toimitetaan pintakäsiteltynä.

Aikaa ja rahaa säästyy, kun varastoinnin toimenpiteitä on automatisoitu. AluStorage®n avulla sinun ei myöskään itse tarvitse tehdä investointeja omaan tiloihisi. Jos kiinnostuit palvelusta, ota yhteyttä myyntiimme. Yhteystiedot löydät **WWW.MAKELAALU.FI**
→ YHTEYSTIEDOT → MYYNTI.

Näyttävyyttä ja lujaa kestoaa

Decoral-pinnoite on AluCoating®-pintakäsittelykonseptimme näyttävä erikoisuus. Decoral-menetelmällä voidaan jäljitellä kiiveä, puuta tai melkein mitä tahansa haluttua kuviota. Täten se on ihanteellinen ratkaisu esimerkiksi sellaisiin kohteisiin, jotka kaipaavat kevyitä rakenteita mutta näyttävän näköistä pintaa. Esimerkiksi puurakenteet ovat luonnollisesti raskaita; isoissa kohteissa alumiini voi olla järkevämpi vaihtoehto. Alumiinia käyttämällä myös palokuormaa voidaan pienentää huomattavasti.

Decoral-pinnoitetun alumiiniprofiilin ominaisuudet ovat samat kuin pulverimaalatulla. Pinnoite kestää hyvin aikaa ja suojaa alumiiniprofiilia kulumiselta. Ulkokäytössä Decoral-pinnoitetta ei tarvitse huoltaa ja lika voidaan poistaa pinnoista pesemällä. Decoral-pinnoitettuja tuotteita voidaan myös kierättää. Decoral-pinnoite on mahdollista tehdä maksimissaan 6,7 metriä pitkiin alumiiniprofiileihin. Decoral-käsitellyllä profiililla on samat ominaisuudet kuin pulverimaalatulla.

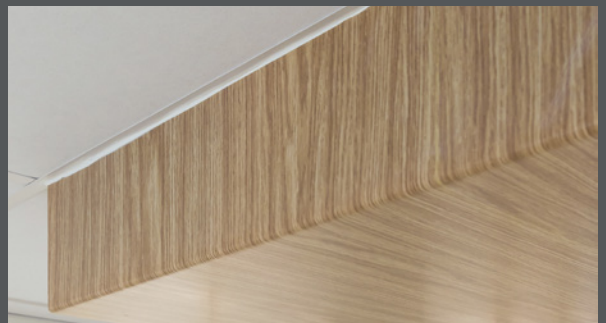
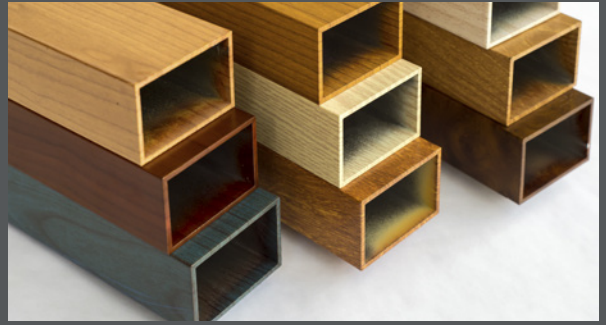
Tutustu joihinkin kalvovaihtoehtoihin nettisivuillamme

WWW.MAKELAALU.FI → PINTAKÄSITTELYT → DECORAL.

DECORAL

**TÄYDELLINEN PINNOITE ALUMIINIPROFIILIN
VIIMEISTELYYN**

”Decoral on oikea valinta kohteisiin, joissa vaaditaan näyttävyyttä, mutta myös lujuutta kestoaa.”





Ympäristö on tärkeä teema Mäkelässä

OLEMME JO PITKÄÄN TEHNEET STRATEGISTA TYÖTÄ CO²-PÄÄSTÖJEN PIENENTÄMISEKSI JA YMPÄRISTÖYSTÄVÄLLISYYDEN LISÄÄMISEKSI. YMPÄRISTÖ ON MEILLE ERITTÄIN TÄRKEÄ.

Täällä keskellä suomalaista maaseutua saamme nauttia puhtaasta luonnosta, mutta kansainvälisenä toimijana ymmärrämme, että vastuu ympäristöstä kuuluu kaikille. Siksi teemme ympäristön eteen töitä joka päivä, mikä näkyy konkreettisesti valinnoissamme. Alumiiniprofileja valmistetaan Mäkelässä vihreitä arvoja noudattaen.

KEHITYKSEN KÄRJESSÄ HUKKALÄMMÖN HYÖDYNTÄMISESSÄ

Hyvä esimerkki käytännön toimista on uuden

puristinlinjamme ratkaisu, jossa jäähdytyslämpö on mahdollista kerätä lämpöpumppumenetelmällä hyötykäyttöön.

– Kaikki jäähdytysprosessissa syntyvä hukkalämpö kerätään veteen, josta lämpö voidaan ottaa talteen ja käyttää hyödyksi tehtaan lämmityksessä, kertoo EHSQ-päällikkö **PÄIVI VENESOJA**. Järjestelmän käyttöönotto on viimeistelyvaihteessa.

Lisäksi anodisointilaitoksellamme otetaan loppuvuodesta käyttöön uudet lämpöpumput, joiden avulla korvataan prosessin lämmöntuotannossa vanha nestekaasulla toimiva höyry-



keskus. Ratkaisun avulla korvataan nestekaasun käyttöä sähköllä, mikä pienentää omalta osaltaan koko tehtaan hiilidioksidipäästöjä.

- CO²-päästöt ovat yksi mittari, jolla seuraamme hiilijalanjälkeämme jatkuvasti. Hiilidioksidipäästöjä seurataan tarkemmin kerran kvartaalissa. Seuraamme ihan kaikkia ilmaan, veteen ja maahan joutuvia päästöjä ja raportoimme kaikesta ympäristöviranomaiselle kerran vuodessa, hän lisää. Toki päästöjen kehitystä seurataan myös sisäisesti säännöllisesti: joitakin viikoittain ja toisia kuukausittain.

- Seuranta on jatkuvaa ja ulottuu läpi koko organisaation hallituksesta johtoryhmään ja myös tuotannon tasolle.

VIHREÄÄ SÄHKÖÄ

Päästöjen pienennystavoite on vähentää vuodesta 2015 vuoteen 2020 mennessä co²-päästöt kolmannekseen. Mäkelä Alun käyttämä sähkö on kokonaan vesivoimalla tuotettua, vihreää säh-

KÄYTTÄMÄMME SÄHKÖ ON KOKONAAN VESIVOIMALLA TUOTETTUA, VIHREÄÄ SÄHKÖÄ.

köä. Tästä meillä on todisteena myös sertifiikaatti, joka myönnetään kolmen vuoden välein. Sähkön vaihtaminen vihreään on pienentänyt co²-päästöjämme merkittävästi.

- Eräs tärkeimmistä tekijöistä tavoitteen saavuttamisessa ovat investoinnit. Uusissa investoinneissa tarkastellaankin aina energiankulutusta, lämmön talteenottoa ja kestävä kehitystä. Myös tiivis tehdaskompleksimme ja alihankkijoiden läheisyys pienentävät hiilijalanjälkeä, Venesoja toteaa.

Myös kuljetukset Mäkelä Alulla optimoidaan mahdollisimman vähän ympäristöä kuormittaviksi.



Unipro® kosketinkiskojärjestelmien kilpailuvalttina on korkea laatu, jota kehitetään jatkuvassa yhteistyössä Mäkelä Alun kanssa

Tuotantoon mukautuva varastointipalvelu helpottaa arjen kiireessä

MÄKELÄ ALUN JA UNIPRO®-KOSKETINKISKOJÄRJESTELMIEN YHTEISTYÖLLÄ ON JO PITKÄT PERINTEET. VUOSIEN VARRELLA PROSESSEJA ON HIOTTU YHDESSÄ PAREMMIKSI.

Mäkelä Alun ja unipro®-kosketinkiskojärjestelmien yhteistyö käynnistyi jo lähes 10 vuotta sitten. Kaikki sai alkunsa siitä, kun Unipro Oy keskitti kiskotuotantonsa Alajärvelle. Alumii-niprofilituotannon kumppaniksi valittiin Mäkelä Alu.

– Kosketinkiskojärjestelmää tuotiin markki-

noille 2009–2010, jolloin yhteistyömme käynnistyi. Uskoimme vahvasti, että pystymme yhdessä Mäkelä Alun kanssa kehittämään laatua, toimitusvarmuutta ja kustannustehokkuutta. Tämän ajatuksen eteen tehtiin töitä pitkäjänteisesti ja tehdään yhä edelleen, Uniproilta kerrotaan.

NOPEAT VAIHTELUT VAATIVAT LUOTETTAVAA KUMPPANIA

Kosketinkiskot ovat volyymitavaraa, joita tehdään suuria määriä kysynnän vaihdellesa välillä rajustikin. Kiskoja käytetään eniten esimerkiksi kauppojen vihannestiskeillä tai vaateiikkeitä, joissa esillepanojen spottivalot on kiinnitetty kosketinkiskoisiin.

– Sähkötuotepuolella maailma on hektinen, pitää pystyä nopeisiin toimituksiin ja toimitajan pitää pystyä reagoimaan nopeasti. Tämä ei onnistuisi ilman sujuvia profilitoimituksia, asiakas toteaa.

Vuosien ajan Mäkelässä tehtiin unipro®-järjestelmien tarpeisiin alumiiniprofiileja korkeavarastoon valmiiksi, josta asiakas teki tilauksen tarpeen mukaan. Käytäntö toimikin pitkään hyvin.

– Jossain kohtaa toivoimme mukaan lisää automaatiota ja edelleen kustannustehokkuutta. Tässä vaiheessa kuvioihin tuli mukaan AluCallOff®-palvelu, jossa automaatio huolehtii, että varastossamme on aina tarvittava määrä profiileja.

AluCallOff®iin on määritelty parametrit, joiden mukaan tilaukset tapahtuvat automaattisesti.

– Tämä vähentää työtä ja seuranta huomattavasti, ettei joka erää tarvitse erikseen tilata.

“AUTOMAATIO HUOLEHTII, ETTÄ VARASTAOSSAMME ON AINA RIITTÄVÄ MÄÄRÄ PROFIILEJA”

Päivittäin ilmoitamme käyttöjä AluCallOff®issa, ja Mäkelä Alun tuotannossa pystytään reagoimaan tarvittaessa myös proaktiivisesti ja suunnittelemaan omaa tuotantoa. Molemmat hyötyvät, sanoo asiakas.

LAATUA HIOTAAN YHDESSÄ

Unipro®-kosketinkiskojärjestelmien kilpailuvalltina on korkea laatu. Kiskojen muotoilu on huoliteltua ja laadukkuus huokuu jo asennettaessa.

– Panostamme jatkuvasti korkeaan laatuun. On tärkeää, että automaation lisäksi meillä on säilynyt Mäkelä Alun kanssa tiivis yhteistyö myös ihmisten välillä. Teemme kehitysyhteistyötä koko ajan taustalla, kommunikaatio pelaa hyvin ja olemme aina tarttuneet puolin ja toisin kehityskohteisiin. Sillä on pärjätty mainiosti tähän asti ja varmasti jatkossakin.

AluCallOff®

ALUMIINIPROFIILIN VARASTOINTIPALVELU

HUOLETONTA VARASTOINTIA

ALUCALLOFF®:LLA

AluCallOff® on asiakkaan tiloissa sijaitseva mutta Mäkelä Alun ylläpitämä varastointipalvelu. Palvelu vähentää merkittävästi asiakkaan työtä ja varastointiin sitoutuvaa pääomaa. AluCallOff® takaa yrityksellesi profiilien jatkuvan saatavuuden

ilman erillistä tilausta tai toimitusaikaa. Varastopääoman ja kiertonopeuden hallinta helpottuvat, koska järjestelmämme **AluVendor®** huolehtii palvelun piiriin kuuluvien profiilien varastotasosta ja -täydennyksistä. Järjestelmän kautta pystyt seuraamaan reaaliaikaista varasto- ja toimistutilannetta.

Mistä kaikki alkoi:

MÄKELÄ ALUN TARINA

PELTISEPÄNLIIKE FREDRIK MÄKELÄ

Alajärven Luoma-aholla syntynyt **FREDRIK "REETI" MÄKELÄ** kiinnosti jo lapsesta lähtien tekniikka. Nuorena miehenä hän pääsi Vähäänkyröön peltisepänliikkeeseen oppipojaksi. Kotikyläänsä palattuana Reeti toteutti unelmansa omasta yrityksestä ja perusti peltisepänliikkeen vasta 20-vuotiaana.

Reeti oli hankkinut tarvittavat työkalut: sikkikoneen, kanttisaket ja sirkkelisaket, joilla valmistuivat myös ensimmäiset pysty-

muurin kuoret kotitalon pihalla kesällä 1937. Muurinkuorista tuli yrityksen ensimmäinen tuote, joita parhaimmillaan yksi mies valmisti neljät päivässä. Peltisepänliike Fredrik Mäkelä valmisti myös erikokoisia maitokannuja ja -vateja, ämpäreitä, kiuluja, nappuja, litroja, mukeja ja muita läkkitöitä.

LÄKKIASTIOIDEN VALMISTUS 1938–1961

Liiketoiminta kasvoi ja sai mukaansa kylän kauppiaan **ANTI LUOMA-AHON**, jonka valikoi-

miin hyvämenekkkiset läkkiastiat olivat tervetullut lisä. Yhteisyrityksellä Luoma-aho ja Mäkelä, läkkiastiatehdas toimittiin vuosina 1938–1939, minkä jälkeen tiet erkanivat sopuisissa merkeissä. Vuodesta 1940 eteenpäin Reetin yritys toimi nimellä Fredrik Mäkelä, läkkiastiatehdas.

Reeti perusti perheen ja esikoispoika **ESKO** syntyi vuonna 1941. Samana vuonna valmistui perheelle oma asunto ja sen yhteyteen Reetin ensimmäinen oma versta, johon rakennettiin myöhemmin lisäsiipi. Läksiastioiden



Muurinkuori ja läkipellistä valmistettuja tarve-esineitä sekä puristimen työkaluja Mäkelän museossa.

ja muurinkuorien valmistus jatkui.

Sotavuosina, kun materiaalista oli pulaa, valmistettiin Reetin verstaalla myös puuastioita. Sotavuodet vaikuttivat muutenkin yrityksen toimintaan, kun työmiehiä kutsuttiin toinen toisensa jälkeen rintamalle. Sotavuoden ja niitä seuranneet kysynnänvaihtelut vaikuttivat siihen, että yritys kehitti jatkuvasti toimintaansa ja tuotantosuuntia. Tuotannossa on ollut näinä vuosina läkkiastioiden lisäksi lukuisia eri artikkeleja esimerkiksi hauleja, nastoja, uunin peltejä, tuhkaluukkuja, siiviloitä, vesi- ja öljylamppuja, lasten leikkiastioita, sokerisaksia, marjanpaimureita ja kuparisia koristepelejä. Naput ja muut peltiastiat pystyttiin jo 1940-luvun lopulla galvanoimaan Luoma-aholla itse.

Reeti ennusti jo 1950-luvun alussa, että läkkiastioiden kysyntä tulee hiipumaan mutta laatuvaatimukset tulevat kasvamaan. Näin hän alkoi suunnitella perinteisten peltiastioiden rinnalle alumiinisia. Alumiiniastioiden valmistus aloitettiin painosorvaamalla jo 1950-luvun alussa. Alumiiniastioiden tuotanto kasvoikin rajusti 1950-luvun lopulla. Tärkeimpiä tuotteita olivat pesuvadit, ämpärit, maitokannut ja erilaiset kakkuvuoat ja mukit. Einesvuokia valmistettiin vuodesta 1963 alkaen einesteollisuuden käyttöön 20 000 kappaletta päivässä täysin automaattisesti. Ensikosketus alumiiniin tehtiin siis jo hyvin varhaisessa vaiheessa.



1980-luvun alussa kehitettiin Yliveto- ja Ikkipaanu-kattoprofiilit, jotka tulivat tutuksi monelle suomalaiselle.

MÄKELÄN PELTTUOTE KY

1962–1976

Jo 1950-luvun lopulla Reeti alkoi tähyillä rakennusteollisuuteen. Ensimmäinen rakennusteollisuuteen liittyvä tuote oli saunankiukaiden valmistus. Samoihin aikoihin aloitettiin myös ilmastointikanavien valmistus. Myös erilaisia rakentamisessa tarvittavia heloja, vesirännejä ja syökytorvia. Reeti oli myös ensimmäisten joukossa kokeilemassa peltisten vesikattojen rakentamista, mikä vaikutti myöhemmin yrityksen seuravan tuotantosuunnan valintaan.

Kuitenkin vielä koko 60-luku jatkettiin erilaisten astioiden ja

rakennustarvikkeiden tuotantoa. Uutta kehitystä silmällä pitäen yhtiön nimi haluttiin kuitenkin nykyaikaistaa ja yhtiömuotoa vaihtaa 60-luvun alussa. Esikoispoika Esko oli kasvanut yrityksen mukana ja seurannut isänsä jalanjälkiä. Eskosta tuli perheyrittäjän konttorinhoitaja kommandiit-yhtiön aloitettua toimintansa 1962. Tuotantosuunnan vaihtamista kokonaan peltikatteisiin alettiin harkita, ja Esko ajoi innokkaasti asiaa. Lopulta vuonna 1965 ostettiin ensimmäinen konesaumakone. Alumiinivuokien prässäyskone myytiin 1974, ja kaupasta saaduilla rahoilla ostettiin kattoprofilikone. Mäkelän Pel-

tituote teki tällöin siihenastisen historiansa merkittävimmän tuotantosuunnan muutoksen, mikä merkitsi nopean kasvun alkamista. Mäkelässä ryhdyttiin valmistamaan peltikattoja ja myös asentamaan niitä asiakkaille. Jo tuolloin tehtiin jatkuvaa kattoprofilien tuotekehittelyä arkityön lomassa.

Vuonna 1977 Mäkelän Peltituote muutti yhtiömuotonsa osakeyhtiöksi. Samoihin aikoihin toteutettiin myös sukupolvenvaihdos, ja Esko Mäkelä nimettiin toimitusjohtajaksi. 70-luvulla Mäkelässä valmistettiin teollisuusrakentamiseen kevytpalkkeja ja kehiteltiin ja valmistettiin myös omia peltikatetuotteita. Asiakastarpeita kuunnellen kehiteltiin

80-luvun alussa muun muassa erilaisia muotokatteita, kuten Ylivoito ja Ikipaanu -peltikatteet. Eskon 16-vuotiaan **PETRI**-pojan työura alkoi Mäkelässä jo tuolloin. Profiili- ja muotokatetuotanto kehittyi 80-luvulla myönteisesti, joskin Mäkelässä seurattiin jatkuvasti ajan merkkejä. Katteiden valmistuksessa kilpailu oli kovaa, ja mekin nousu epätodennäköistä. Niinpä päätettiin ryhtyä valmistamaan myös julkisivukasetteja. Vuonna 1985 ostettiin täysautomatisoitu tuotantolinja, joka oli ensimmäinen laatuaan Suomessa. 80-luvun alussa toimitettiin peltiä muun muassa Neuvostoliittoon, Kostamukseen, 6 000 kilometrin pituisen kaasuputken ra-

kentamisurakkaan. Profilipeltiä toimitettiin yhteensä 600 000 neliometriä. Vuosina 1984–85 vieni meni jopa 50 % tuotannosta.

MÄKELÄ METALSISTA

MÄKELÄ ALUKSI

Yritysjohdosta näki jo 80-luvun lopulla, ettei peltiprofilivalmistuksessa ollut enää ennustettavissa suurta kasvua. Esko oli 80-luvun alussa vierailut Norjassa ja nähnyt siellä alumiinipuristimen. Alumiiniprofilien tuotanto oli jo tuolloin jäänyt muhimaan alitajuntaan. Uuden tuotantolinjan rakentaminen alkoi vuonna 1989 vastavalmistuneeseen halliin. Saksasta ostettiin valmiiksi asennettava linja, josta tuli Poh-

YLIVOIMAISTA PALVELUA jo yli 80 vuotta

**MÄKELÄ ALU ON KASVANUT PIENESTÄ PELTISEPÄN
LIIKKEESTÄ SUUREKSI, LÄHES 300 HENKILÖÄ
TYÖLLISTÄVÄKSI, ALUMIINIPROFIILEJA VALMISTAVAKSI
YHTIÖKSI. VUONNA 2017 JUHLISTIMME 80.
TOIMINTAVUOTTAMME**

– Uskon, että 80-vuotisen historian mahdollistaja on ollut tahtotilamme löytää asiakkaille semmoiset ratkaisut, että asiakas pärjää, toteaa hallituksen puheenjohtaja, perheyrittäjien kolmannen polven yrittäjä **PETRI MÄKELÄ**.

Kansainvälisellä kaupalla on ollut jo vuosia merkittävä rooli liiketoiminnan tasaiselle kasvulle.

– Vientimarkkinat on meille tärkeä kasvun mahdollistaja. Meillä on erinomaisia kumppaneita Euroopassa ja tytäryhtiö Ruotsissa, Mäkelä sanoo.

Toimintamme on jatkuvaa kehittymistä. Etenkin viime

joismaiden modernein. Tuolloin yritys toimi jo nimellä Mäkelä Metals, ja ensimmäiset alumiiniprofiilit puristettiin tehtaassa 16.12.1990. 90-luvun alussa peltituotanto myytiin kokonaan Rautaruukille. Tämä oli kaikkien aikojen merkittävin tuotantosuunnan muutos yhtiön historiassa. Tästä eteenpäin yritys on myös tunnettu nimellä Mäkelä Alu Oy. Eskon poika Petri Mäkelä nimitettiin vuonna 1999 yhtiön varatoimitusjohtajaksi. Nyt Petri toimii hallituksen puheenjohtajana.

Mäkelä Alun historianäyttely yhtiön 80-vuotisjuhlassa Helsingissä.



vuosina maailma on muuttunut nopeasti, joten ennakoitukykyä ja joustavuutta pitää löytyä.

– Paras palvelu syntyy aina asiakkaan tarpeesta. Tämän huomiointi on kaiken A ja O. Tiettyjä asioita pitää kuitenkin pystyä ennakoimaan. Näitä ovat esimerkiksi digitaalisuuden ja automaation tuomat mahdollisuudet. Mitä kaikkea uutta voimme tuoda asiakkaille, mitkä ratkaisut helpottaisivat asiakkaan arkea, mitkä toisivat joustavuutta ja nopeutta. Kehittämme ja seuraamme jatkuvasti näitä asioita, Mäkelä kertoo.

Tärkeä menestystekijä



Työntekijät kokoontuneena Mäkelä Alun 80-vuotisjuhlaan kesällä 2017. Juhlaa vietettiin iloisissa ja rennoissa tunnelmissa.

koko yritykselle ja myös paikalliselle elinkeinoelämälle on meidän tapamme toimia.

– Yksi missiomme on luoda paikallista hyvinvointia. Tämä tarkoittaa, ettemme koskaan tee lyhytjänteisiä

päätöksiä, vaan katsomme tulevaisuuteen, jotta meillä yrityksessä, paikallisessa kyläyhteisössä ja koko seutukunnalla olisi jatkossakin hyvä tehdä työtä, asua ja yrittää, Mäkelä kiteyttää.



MÄKELÄ ALU

MÄKELÄ ALU OY | Mäkeläntie 2, 62830 LUOMA-AHO, FINLAND
+358 6 557 7600 | sales@makelaalu.fi | www.makelaalu.fi