

# HOT & COLD

VAHTERUS NEWS 1/2012



## Suomalaista Huipputekniikkaa

---

Made by  
"Vackafinnar"

Sivu 3

---

Osaajat  
tuotteidemme  
takana

Sivut 4 - 5

---



## Hyvä yhteistyökumppani,



**Julkaisija** Vahterus Oy  
**Päätoimittaja**

Sini Mäenanttila

**Taitto** Mainostoimisto Grafesko ja

Mainostoimisto Tekokuu

**Haastattelut** Raija Herrala

**Paino** Euraprint

**Kannessa** Juha Lovén

**Vahterus Oy**

Pruukintie 7,

FI-23600 Kalanti

FINLAND

Puh. 02 840 70

sales@vahterus.com

**Vahterus Americas, LLC**

PO Box 77264

Charlotte

NC 28271

USA

sales.americas@vahterus.com

**Vahterus Deutschland GmbH**

Magnolienweg 26

63741 Aschaffenburg

GERMANY

Puh: +49 6021 181 700

webmaster@vahterus.de

**Vahterus Heat Exchangers**

**Shanghai Co., Ltd**

Room 816, Enterprise Square

Mei Yuan Road 228, Zha Bei District

200070 Shanghai

CHINA

Puh: +86 21 638 00848 \*113

sales\_china@vahterus.com

**Vahterus (UK) Ltd**

12-14 Derby Road

Melbourne

Derbyshire DE73 8FE

UK

Puh: +44 1332 863175

vahterus.uk@vahterus.com

### Vahterus&History

Lehdessämme katsotaan ensin menneisyyteen, juuriimme joista Vahterus on ylpeä: vakka-suomalaisten hämmästyttävään keskiaikaiseen puuastiateollisuuteen, kansainväliseen vientikauppaan ja toimeliaisuuteen, joka huipentui kuningas Kustaa II Adolfin perustaessa vuonna 1616 Uudenkaupungin paikkaan, jossa tehtaamme sijaitsee.

Historiamme on meissä läsnä, ylpeytenä, vahvuutena ja lämpöisinä ajatuksina esi-isistämme, jotka silloisissa karuissa olosuhteissa kekseliäisyydellään harrastivat modernia teollisuutta ja kauppaa.

Tulevaisuutta rakennettaessa taustamme arvot tuovat meille lisää uskottavuutta edelläkävijöinä, joilla on mitä luontevin asenne innovaatioihin ja ympäristömme haasteisiin.

### Vahterus&Today

Hyvät yhteistyökumppanimme. Tästä vuodesta on teille mukavaa kerrottavaa. Vaikka uutiset maailmalta tuovat lähes päivittäin synkkiä viestejä, etenkin Euroopasta, meidän asiakkaitamme lama ei tunnu vielä toistaiseksi koettelevan. Kasvoimme edellisestä vuodesta noin neljänneksen verran, mistä kaikki iloitsemme. Se on iso parannus. Siitä lämmin kiitos kaikille!

Globaali toimintamme on omalta osaltaan auttanut hyvän tilauskannan ylläpitämisessä. Viime vuonna ensimmäistä kertaa asiakkaitamme puolet oli EU:n alueen ulkopuolella. Olemme panostaneet tähän voimakkaasti, ja merkittävät investoinnit henkilöstöön, koneisiin ja rakennuksiin jatkuvat tänäkin vuonna. Uskomme vahvasti kasvuun.

### Vahterus&Future

Globaali huoli energianilkuudesta ohjaa energiasäästöjen voimakkaaseen kasvuun. Tästä hyvänä esimerkkinä on Saksan päätös luopua ydinvoimasta. Energian säästöön ja talteenottoon ollaan valmiita satsaamaan merkittävästi. Tässä ketjussa Vahterus haluaa olla entistä vahvemmin mukana yhdessä asiakkaittemme kanssa. Uskon, että näissä talkoissa lämmönsiirron ymmärtäminen ja lämmönsiirrinteknologian kehittäminen on lähes poikkeuksetta keskeisessä asemassa.

Satsauksemme tulevaisuuteen jatkuvat siis voimakkaina myös tänä vuonna. Valmistamiemme lämmönsiirrinten kokoonpanoa tullaan hajauttamaan nykyistä enemmän, jotta pystymme palvelemaan asiakkaitamme nopeammin ja kilpailukykyisemmin. Myös oman myyntiverkoston kehittämistä jatketaan; siitä kerromme tässä lehdessä lisää Pohjois-Amerikan markkinoiden osalta.

Tila- ja koneinvestointeja jatketaan kilpailukykyämme ylläpitämiseksi ja uusien tuotteiden kehittämiseksi. Myös toimintojen seurantajärjestelmät vaativat jatkuvaa uudistamista. Näiden investointien myötä palvelumme nopeutuvat ja tehostuvat edelleen. Uskon sen näkyvän toiminnassamme jo tänä vuonna.

Hyvät yhteistyökumppanimme, haluamme jatkuvasti yllättää teidät uusilla lämmönsiirron ratkaisuilla ja tuotteilla, jotka auttavat teitä menestymään ja meitä kasvamaan niin henkisesti kuin fyysisesti.

Kaikki tämä edellyttää luonnollisesti satsauksia omaan henkilöstöömme. En voi koskaan liiaksi korostaa oman porukkamme keskeistä roolia kehityksen ja menestyksen mahdollistajana! Haluamme erityisesti pitää huolta siitä, että henkilöstöllämme on halu ja tahto olla meillä töissä ja menestyä yhdessä asiakkaittemme kanssa.

Vahteruksen tarinaa vahvistetaan tulevaisuudessa monin tavoin, mistä näemme esimerkkejä tässäkin lehdessä. Samanaikaisesti uudistamme kotisivujamme ja lisäämme näkyvyyttämme monilla messuilla. Olemme tiivistäneet Vahteruksen keskeiset menestystekijät neljän sanaparin ympärille: HOT&COLD – PLATE&SHELL – SAFE&SIMPLE – INNOVATION&FUTURE.

Näiden tekijöiden varaan Vahteruksen kasvu ja kehitys rakentuu myös tulevaisuudessa! Kohdi yhteistä tavoitettamme, DYNAMO 100.

Hyvät kumppanimme ja lehtemme lukijat, haluan kiittää kaikkia lämpimästi kuluneesta kasvu vuodesta! Innostusta ja Tahtoa Uuteen Vuoteen!

**Mauri Kontu**  
Toimitusjohtaja

*Mauri Kontu*



## Made by "Vackafinnar"

Vahteruksen innovatiivisuuden, laadun ja tuotantoteknisen osaamisen juuret ovat alueella, jossa jo keskiajalla oli kaikki teollisuuden tunnusmerkit täyttävää, hämmästyttävän taidokasta ja pitkälle rationalisoitua puuastiateollisuutta. Astiat olivat tuon ajan "high-tech" –tuotteita: laadukkaita ja arvostettuja, tuotantoteknisesti nerokkaita ja käytännöllisiä. Niitä laivattiin myyntiin Eurooppaan, jossa alueemme yritteliäät ja osaavat ihmiset saivat nimen "Vackafinnar". "He elivät tällä elinkeinolla ja kilpailevat keskenään keksiessään uusia, kauniita puuastioita, aivan kuin Venetsian Muranon lasinpuhaltajatkin ammatissaan", kertoo Olaus Magnuson, vakkasuomalaisista teoksessaan "Pohjoisten kansojen historia" vuodelta 1555.

Vahterus Oy sijaitsee tämän perinteikkään alueen sydämessä. Tuotekehityksestä ja tuotannosta vastaavat suurelta osin ihmiset, joiden juuret ovat täällä ikaikaisen teollisuuden ja kaupan syntysijoilla, ja joista henkii yritteliäisyys, luonteva asenne järkeviin ratkaisuihin ja kansainväliseen kanssakäyntiseen.

Perinteet velvoittavat: nyt ja tulevaisuudessa panostamme tuotteiden laatuun ja kehitämme jatkuvasti parasta mahdollista lämmönsiirtotekniikkaa. Yhtiön perustaja ja lämmönsiirtotekniikan kehittäjä Mauri Kontu tietää, että pyrkimys kestävään tehokkuuteen ja laatuun tuotteen elinkaaren kaikissa vaiheissa edellyttää tinkimättömyyttä ja sitoutumista. Sitoutuminen muodostuu perheyhtiön arvoista ja ihmisistä, jotka haluavat olla rakentamassa tekniikkaa kestävään, parempaan tulevaisuuteen.



## Juha Lovén, Hitsaaja Levypakan tekijä luo lämmönsiirtimen ytimen

- Me ohutlevypuolella teemme levypakat. Lämmönsiirtimen ydin tehdään täällä, kertoo hitsausoperaattori ja vuorovastaava Juha Lovén.

Lämmönsiirtimen sisäosat valmistetaan Vahteruksen vanhimmissa tiloissa, Pruukintielä. Valmiit levypakat viedään kokoonpanoon ja kätetään siellä metallisen vaipan sisään, mutta sitä ennen Juha Lovén ja hänen työporukkinsa ovat ehtineet tehdä paljon.

Ohutlevypuolella lämmönsiirrinten levyt prässätään aaltopintaisiksi. Ne leikataan irti pitkistä levystä ja levyparit hitsataan yhteen. Ulkokehät hitsataan, pakat kasataan, laitetaan yhdeputket ja tulpatkin, jos niitä tulee. Ja lopulta jokainen pakka ponnistetaan.

- Käytössä on automaatteja ja puoliautomaatteja, mutta aika paljon on myös käsityötä, Juha Lovén kertoo.

Koneiden työnlaatu valvotaan kaiken aikaa. Tehdään kokeita, testataan materiaalia, värjätään ja kuvataan hitsausaumoja.

- Suurin levypakka on ollut halkaisijaltaan lähes 1400 milliiä. Se painoi yli 5 tonnia meiltä lähtiessään. Ja moninkertaisesti sitten, kun vaippa vielä oli tehty, kuvailee Juha Lovén.

Levypakkojen valmistuksessa töitä tehdään kahdessa vuorossa, kymmenkunta henkilöä kummassakin. Vuorovastaava on esimiehen apuna ja vastaa iltavuorossa töiden sujumisesta.

Juha Lovén arvioi, että noin puolet omasta työajasta menee tuotteen valmistuksessa. Puolet ajasta on vuorovastaavan erilaisia tehtäviä - pienistä juoksevista asioista uusien työtoverien perehdyttämiseen ja ohjaamiseen.

- Tulin suoraan ammattikoulusta Vahterukseen vuonna 1998, eli ensi kesänä tulee 14 vuotta täyteen, kehaisee Juha Lovén. - Armeija oli välissä, mutta sen jälkeen tulinkin tänne heti takaisin.

Vuorovastaavana hän on ollut nyt viitisen vuotta.

- Tykkään työstäni. Se on vaihtelevaa, välillä hitsataan, välillä naputellaan tietokoneen ääressä. Lisäksi on vielä opetuspuoli, joka sekkin on mukavaa, mutta rankkaa ja myös erittäin paljon aikaa vievää.

Monien työtovereidensa tavoin Juha Lovénkin on kotoisin lähiseudulta. Kotona on vaimo ja kaksi taaperoikäistä. Jos aikaa harrastuksiin jää, hän viettää sen mielellään vesillä kalastuksen parissa.

## Juha Taiminen, Suunnittelija Suunnittelu räätälöi lämmönsiirtimen asiakkaalle

- Pääsääntöisesti lämmönsiirtimet suunnitellaan jokaiselle asiakkaalle yksilöllisesti. Räätälöimme tuotteen juuri asiakkaan toiveita ja tarpeita vastaaviksi. Asiakas saa sellaisen tuotteen, mitä on tilannutkin, kertoo suunnittelija Juha Taiminen.

Suunnittelussa työskentelee tuotannonjohtajan alaisuudessa 13 henkilöä ja dokumentoinnissa kaksi henkilöä.

- Kun myyntihenkilöstö on tehnyt kaupat asiakkaan kanssa määrätyn tyypisestä lämmönsiirtimestä, siirtyvät tuotteen tiedot seuraavaa vaihetta varten suunnitteluun. Tiedoista selviää tilatun siirtimen koko, levyjen määrä sekä esim. käytettävien levyjen ja vaipan materiaalit. Sen pohjalta me lähemme työstämään, eli teemme vaadittavat kuvat ja osaluettelot.

- Jos tarvitaan luokituslaitosten hyväksyntää, olemme yhteydessä heidän kanssaan. Valmiit suunnitelmat lähtevät vielä asiakkaan hyväksyttäväksi, kuvaa Juha Taiminen työtään.

Juha Taiminen on työskennellyt Vahteruksen palveluksessa reilut seitsemän vuotta. - Tulin tuotannon suunnittelijaksi, jonka jälkeen toimin pari vuotta työnjohtajana ohutlevypuolella. Nyt olen ollut kolmisen vuotta suunnittelijana ja viihdyn työssäni.

Suunnittelussa työskentelevät henkilöt ovat koulutukseltaan tekniikoita ja insinöörejä.

- Itse olen tekniikko, opiskelin Hämeen ammatti-instituutissa Valkeakoskella. Se oli silloin lähin paikka, jossa tutkinnon saattoi suorittaa työn ohessa.

Ison konsernin palveluksesta perheyrytykseen siirtynyt Taiminen pitää Vahteruksen ilmapiiiristä. Perheyrytyksen etuna on esimerkiksi nopea reagointi muuttuviin tarpeisiin.

Monien muiden Vahteruksessa työtä tekevien tavoin Juha Taiminen asuu Uudessakaupungissa, ja työskentelee seudulla, jolta on alunperinkin lähtöisin. Perheeseen kuuluu vaimo ja kaksi tyttäretä. Vanhempi tyttäristä opiskelee lukion kolmatta vuotta ja kirjoittaa ensi keväänä. Nuorempikin jo pohtii tulevaisuuden suunnitelmiaan ja opintojaan yläasteen jälkeen.

- Olen ollut vuosia mukana paikallisen yleisurheiluseuran toiminnassa, mutta ajan saatossa tämä harrastus on jäänyt. Oman kuntoni vuoksi käyn pelaamassa sulkapalloa sekä lenkkeilen vaimon ja perheen koirien kanssa, kertoo hän harrastuksistaan.

## Daniela Amrhein, Myyjä Kaksi korvaa ovat myynnin tärkein työväline

Saksan myyntiyhtiössä työskentelevä Daniela Amrhein oli marraskuun alussa kylmätekniikan koulutuksessa Kalannissa samalla kun koko hänen tiiminsä piti tapaamisen Suomessa.

Daniela Amrhein on työskennellyt 11 vuotta Vahteruksen palveluksessa Aschaffenburgissa lähellä Frankfurtia. Yhdessä avainasiakaspäällikkö Sven Wohlgemuthin kanssa hän palvelee Vahteruksen asiakkaita koko saksankielisellä alueella Saksasta Sveitsiin ja Itävaltaan.

- Minun osallani on jäähdytysteknologia, hän kertoo.

Pitkään taloushallinnon tehtävissä toiminut Daniela Amrhein siirtyi pari vuotta sitten myyntiin. Siitä alkoi lämmönsiirtotekniikan ja erityisesti jäähdytystekniikan sovellusten opiskelu. Hänellä on entuudestaan talouden ja markkinoinnin koulutus, mutta ei teknistä taustaa.

- Tärkeintä työssäni on havainnollistaa asiakkaalle, millainen on täysin hitsattu Plate & Shell-lämmönsiirrin ja mikä on sen idea. Monet asiakkaista eivät tunne Vahteruksen tuotetta ja sen etuja entuudestaan, joten on tärkeää tuoda esiin sen teknologia.

- Osalle asiakkaista tämä lämmönsiirrin on tuttu ja he käyttävät sitä, mutta paljon on myös niitä,

joille tuote on uusi ja vaatii esille tuomista.

Miten saat selville asiakkaan tarpeet?

- Hyvä kysymys! nauraa Daniela. - Mauri Kontu aina sanoo, että "Sinulla on kaksi korvaa, mutta yksi suu. Kuuntele mitä asiakas kertoo sinulle siitä, mitä tarvitaan." Kaikkia aina naurattaa, kun sanon tämän, mutta jokainen myöntää, että se on totta!

Saksan päätös luopua ydinvoimasta 20 vuoden kuluessa on saanut aikaan melkoisen muutostilan maan energiantuotannossa. Muutos näkyy myös Vahteruksen toimintasektorilla. Daniela näkee sen suurena tilaisuutena.

- Meille tulee paljon kyselyjä energiasektorilta. On erittäin tärkeää kertoa asiakkaille, mitä etuja juuri tämä tuote antaa heille.

Vahteruksella on hyvä nimi ja korkealaatuisen tuote, joka on ollut markkinoilla jo 20 vuotta.

- Viime viikolla myin korvaavan lämmönsiirtimen laitteelle, jonka tuotantnumero oli 2726. Se oli käytössä vuodesta 1992 lähtien eli 18 vuotta - uskottoman pitkään! Se jos mikä kertoo laadusta.

Mitä sanoisit haastattelun lopuksi asiakkaille?

- Lämmönsiirtimellämme on valtava potentiaali. Se puhuu itse puolestaan!

## Vahterus rantautui Amerikkaan



**V**ahterus teki virallisen valtuuksen Amerikan maaperälle syyskuun 15. päivä 2011, kun Vahterus Americas rekisteröiti Pohjois-Carolinan osavaltiossa Yhdysvalloissa. Vahterus Oy:n täysin omistama tytäryhtiö Vahterus Americas aloittaa toimintansa 1. tammikuuta 2012, ja toimitusjohtajaksi on nimetty minut, tohtori Jonathan Pascoe. Vahterus Americas toimii Pohjois-Carolinan Charlottesta käsin ja keskittyy aluksi myyntiin palvelen Amerikan markkinoita ja rakentaen toimintaansa valmiille yritysprojektille, joka kattaa lähes 25 % Vahterus Oy:n vuosittaisesta liikevaihdosta.

Yrityksemme kulkemalla matkalla on ohitettu monia virstanpylväitä, ja tämänhetkisen asemamme vakiinnuttaminen on vaatinut useiden ihmisten panosta. Tämä ei kuitenkaan olisi ollut mahdollista ilman asiakkaitamme ja yhteistyökumppaneitamme, jotka ovat ymmärtäneet Vahteruslevylämmönsiirtimien (PSHE) edut. Olikin ainutlaatuinen haaste yksityisessä omistuksessa olevalle, syrjäisessä Suomessa sijaitsevalle yritykselle saada 8000 kilometrin päässä tuotantolaitoksesta sijaitseva asiakaskunta vakuuttamaan PSHE-konseptista ja Vahterusesta ylipäänsä. Nyt Vahterus Americas:lla on kuitenkin asiakkaina isoja yrityksiä joka teollisuudenalalta. Mainittakoon Johnson Controls/Frick, GEA/FES, CIMCO Refrigeration ja Vilter jäähdytysalalta; BASF ja Solvay kemianalalta; Spirax Sarco, Vahterus global OEM:in asiakas höyry- ja energiamarkkinoilla; sekä BP America ja Petrobras kaasun- ja öljyalalta, jotka ovat kaikki valinneet Vahterus palvelmaan lämmönsiirtotarpeitaan.

Ensimmäinen Amerikan-tilauksemme otettiin vastaan M&M Refrigerationilta vuonna 2004, ja se sisälsi kaksi CO<sub>2</sub>-NH<sub>3</sub>-kaskadilauhdutinta (PSHE 5HH-472/1/1, sarjanumerot 14024-14025). M&M:n järjestelmän suunnitteli Ole Christensen, joka oli tehnyt yhteistyötä Vahterus kanssa Euroopassa ja siirtynyt siitä töihin USA:han

M&M Refrigerationille Federalsburgiin, Marylandiin. M&M Refrigeration käyttää yhä Vahteruslevylämmönsiirtimiä kaskadeina kehittäessään USA:n CO<sub>2</sub>-markkinoita menestyksekkäästi. Toinen varhainen yhteistyökumppanimme, Doug Sweet, työskenteli alun perin RDM Technologiesin, sittemmin Synergy Refrigerationin kanssa Atlantassa, Georgiassa. Vuosien saatossa Vahterus on toimitanut laitteita RDM:n/Synergyn tehtaille, jotka palvelevat sellaisia asiakkaita kuten Coca-Cola, Coors, Kraft, Publix ja Cott Beverages.

Yksi merkittävä ja varhainen virstanpylväs matkalla Pohjois-Amerikan markkinoille oli täyttää ASME-suunnittelukoodin mukaiset vaatimukset. Paavo Pitkäsen, Rami Anttilan ja Juha Suomisen opastuksella tavoite saavutettiin ripeästi ja tämä harppaus osoittautuikin oleelliseksi Vahteruselle, ei ainoastaan Amerikan-asiakkaiden vuoksi vaan yrityksen koko maailmanlaajuisen potentiaalin kasvun kannalta.

Kaupankäynti Pohjois-Amerikassa kiihtyi vuonna 2005, kun sovin ensimmäisestä suuresta hankkeestamme BP American kanssa. Toimitimme meriveden-/raakaöljynjäähdyttimiä käytettäväksi Holstein- ja Mad Dog -öljynporauslaitoilla Meksikonlahdella. BP Americasta onkin viimeaikaisempien Coloradon-projektien myötä tullut Vahterus merkittävä asiakas Yhdysvalloissa. Pohjois-Amerikan kaksi merkittävintä öljy- ja kaasukeskusta ovat Houston ja Calgary, ja Vahterus onkin menestynyt niissä hyvin. Kumppanimme näissä kohteissa ovat Gulf Coast Engineered Solutions (Houston) ja Ramco Energy Products (Calgary). Hiljattain olemme alkanet lähestyä myös Etelä-Amerikan markkinoita, erityisesti Brasiliassa, missä Vahterus otti äskettäin osaa Petrobras E&P Heat Exchanger Workshopiin.

Vuoden 2006 alkupuoliskolla Vahterus suhteet Spirax Sarcoon laajenivat Kanadaan ja USA:han. Osana Spirax Sarco -paketteja Vahteruslevylämmönsiirtimiä on käytössä muun muas-

sa Denverin Four Seasons Hotellissa, Trump Towerissa ja Toronton Air Canada Centressä. Työskentelemme tällä hetkellä Spirax Sarcon yhtiökumppaneiden kanssa Etelä-Amerikassa, ja erityistä menestystä olemmekin saavuttaneet Brasiliassa.

En voi olla mainitsematta tahoja, jotka ovat auttaneet minua toimissani ja matkustellessani edestakaisin yli Atlantin. Erityisesti haluan kiittää Air Canadaa, jonka lentokoneista on tullut minulle kuin toinen koti ylittäessäni miljoonan lennetyn mailin merkkipaaluun. Vakavasti puhuen haluan kiittää Marko Rantalaa, joka tuki minua noina varhaisina vuosina sekä Tanja Välimäkeä, joka on ollut apunani kaikissa jäähdytykseen liittyvissä asioissa niin kauan kuin muistan. Toimintamme viimeaikaisessa kehittämisessä Tobias Häggblomin ja Timo Henrikssonin apu on ollut korvaamatonta.

Voinkin todeta olevani suuressa kiitollisuudenvelassa omistajillemme, jotka ovat tukeneet minua väsymättä ja lakkaamatta. Vuonna 2004 aloitimme kaikki tyhjistä, ja nyt jalkojemme alla on tukeva alusta, jolle voimme rakentaa Amerikanliiketoimintaamme ja kehittää tuotantopohjaamme. Vahterus Amerikan-historiassa on nyt alkamassa uusi luku.

Kirjoitan tätä matkalla Charlotten, Pohjois-Carolinan, missä avamme toimistomme ja missä ensimmäiset USA:sta käsin toimivat työntekijämme aloittavat tehtävissään 1. tammikuuta 2012. Odotan innolla tämän Vahterus-hankkeen ohjaamista näinä jännittävinä aikoina ja vielä useiden vuosien ajan eteenpäin. Laajemman edustajien verkoston ja paikallisen tuotannon vakiinnuttaminen ovat vain esimerkkejä tulevista haasteistamme, mutta keskittykäämme toistaiseksi seuraamaan erään harmaahapsisen suomalaismiehen kehoitusta "Let's make sales!"

*Tri Jonathan N Pascoe*  
Toimitusjohtaja  
Vahterus LLC

## Kokoonpanotehdas lyhentää toimitusaikoja Kiinassa



**E**nsi vuoden alussa Shanghain lähellä käynnistyvä Vahterus kokoonpanotehdas lyhentää lämmönsiirrinten toimitusaikoja Kiinassa.

Aiesopimus Zhangjiagangin kaupungissa sijaitsevista 1300 m<sup>2</sup> teollisuustiloista on solmittu. Tehtaan pystytys ja henkilöstön rekrytointi ovat alkamassa. Painelaittevalmistuksen vaatimien lupien hakeminen voidaan käynnistää, kun tilat ja vastuuhenkilöstö ovat selvillä.

Hanketta on viety eteenpäin Kiinan paikallishallinnon aktiivisella tuella. Myös FinnPron Shanghain toimisto on ollut mukana.

Parin tunnin matkan päässä Shanghaista luoteeseen sijaitseva Zhangjiagang sijaitsee lähellä

monia Vahterus Kiinassa toimivia asiakkaita.

- Meillä on jo pitkään ollut Shanghaissa jälleenmyyjä ja kevästä lähtien oma myyntiyhtiö. Alueelle ovat kontaktit jo olemassa, kertoo myyntipäällikkö Osmo Tammela.

- Myymme laitteita kaikkialle Kiinaan, mutta Shanghain seudulle menee myös vuosisopimuksilla tiettyjä vakiotuotteita.

Lämmönsiirrinten levypaketit toimitetaan Suomesta, vaipat paikalliselta konepajalta. Kokoonpano, asennus, testaus ja tarkastukset tapahtuvat paikallisesti. Kun valmiiden tuotteiden hyväksyntä tapahtuu tehtaalta eikä yksittäin maahantuonin yhteydessä, toimitus nopeutuu vähintään kaksi - kolme viikkoa aikaisemmasta, arvioi Tammela.

Hän luottaa paikallisen tuotannon tekevän Vahterus tuotteista myös edullisempia Kiinan markkinoilla, kun tuonin kustannuksia saadaan pienemmiksi. Paikallinen asiantuntemus ja osaaminen kasvavat, mikä helpottaa keskustelua teknisistä yksityiskohdista suoraan loppuasiakkaan kanssa. Myös myynnin jälkeinen tuki helpottuu ja huollot mahdollistuvat.

Tuotantolaitoksessa aletaan valmistaa 2-5 -kokoluokkien PSHE-siirtimiä. Alkuvaiheessa tuotteet tehdään Kiinan markkinoille, myöhemmin mahdollisesti myös lähialueille Aasiaan.

Tehtaan käynnistämistä ovat valmistelleet Osmo Tammela ja tekninen johtaja Paavo Pitkänen, jotka molemmat ovat käyneet paikan päällä Zhangjiagangissa.

- Haluamme palvella kiinalaisia ja aasialaisia asiakkaitamme nopeammin. Oma paikallinen tehdas vahvistaa myös brändiämme. On helpompaa tehdä kauppaa idässä, kun siellä on koko ketju, kertoo Paavo Pitkänen hankkeen lähtökohdista.

Tuotannon vetäjäksi lähtee joku Suomesta, mutta ratkaisua ei vielä ole tehty.

Tällä hetkellä Vahterus myynnistä hieinan yli 20 prosenttia lähtee Aasiaan. Jatkossa Aasian markkinoiden odotetaan kasvavan entistä enemmän.

Kiinassa Vahterus tuotteet ovat menneet useimmiten kemian- ja prosessiteknikan aloille sekä energiateknikaan. Tammela uskoo myös kylmäteknologian toimitusten kasvavan, kun Kiinassa siirrytään vähitellen perinteisestä kylmäteknologiasta korkeampaa painetta vaativiin luonnollisiin kylmäaineisiin.

Tulevaisuudessa myös Vahterus jälleenmyyntiverkostoa Kiinassa laajennetaan. Lokaussa kaksi henkilöä Kiinan myyntiyhtiöstä vieraili koulutuksessa Kalannin tehtaalta. Heistä toinen työskentelee myynnin lisäksi käyttöönottoinsinöörinä, paikallisena asiantuntijana asiakkaiden ottaessa laitteita käyttöön.



## Kokoonpanohallin laajennus harjaan

Vahterus uuden Kuantaka -hallin harjannostajaisia vietettiin Kalannissa joulukuun alussa. Uusi halli on pinta-alaltaan 1460 m<sup>2</sup>, ja se on rakennettu muutama vuosi sitten valmistuneen hitsaus- ja kokoonpanohallin jatkoksi.

Laajennus tuli tarpeelliseksi tuotannon kasvaessa. Hitsaus- ja kokoonpanohallin toiminnot järjestetään kevään kuluessa kokonaan uudelleen isompiin tiloihin.

Harjannostajisten yhteydessä juhlittiin myös lämmönsiirrinten numero 30 000:n luovutusta asiakkaalle ja siinä käytetyn uuden levykoon, PSHE 6:n, tuloa Vahterus tuoterheeseen.





*Kannessa Uusikaupunkilaisen taidemaalari Lauri "Jerry" Koskisen Vahteruksen "tehdasta" esittävä öljyväriemaalaus vuodelta 1927.*

## INNOVATION & FUTURE

### Uusi levykoko PSHE 6 ensi kertaa käytössä

#### Vahterukselta merkittävä komponentti uuteen kylmälaitesarjaan

Vahteruksen toimittamat lauhdutin ja höyrystin-pisaranerotin muodostavat merkittävän osan saksalaisen GEA Refrigeration Germany:n uudesta kylmäkoneikosta. Grasso BluAstrum-jäähdytinsarja on vasta tulossa markkinoille, mutta se on jo ehtinyt voittaa merkittävän saksalaisen kylmälaitteiden ympäristöpalkinnon.

Joulukuun alun juhlassa GEA Refrigeration Germany:n edustajat John Ritmann ja Wolfgang Dietrich ottivat vastaan Vahteruksen 30 000:nneen lämmönsiirtimen. Se asennetaan osaksi Grasso BluAstrum -sarjan jäähdytintä, joka hetken päästä tulee tuottamaan kylmää vettä GEAn asiakkaalle. Luovutetussa 1200 kW lämmönsiirtimessä käytetään ensimmäisen kerran Vahteruksen uutta PSHE 6 -kokoista levyä.

### Juomahaarikka, Kalannin "Koosa"

#### - Keskiaikainen Suomalaisen teollisuuden vientituote

Uskomatonta mutta totta, nykyisten Uudenkaupungin ja Laitilan ympäristön, Vakka-Suomen väestö sai jo keskiajalla toimeentulonsa pääosin puuastiateollisuudesta ja vientikaupasta. Nimen "Vackafinnar" antoivat meille keskieurooppalaiset tunnetuimman tuotteen, Vakan mukaan.

Kalanti on hämmästyttävän modernin teollisuuden keskuspaikka jossa taidokkaimmat tuotteet kuten "Koosa" valmistettiin.

"Koosa" on kuvattuna myös uudessa Varsinais-Suomen maakuntarahassa.

