Työnarkomaani

Jaakko Kojo

2026

Työn syrjään kiinni

Olin 1984 pienessä Insinööritoimistossa suunnittelupäällikkönä. Alaisia ei ollut. Oli laman loppuaikaa. Töitä oli kovin vaihtelevasti, eikä omistaja pystynyt maksamaan täyttä palkkaa. Piirsin paperikoneen osia, rautatehtaan laitteita ja sellutehtaan ilmastointia. Kesällä soitti Karhulasta suunnittelupäällikkö ja kyseli työvoimaa päälliköltä. Hän lähetti minut etujoukkona tehtaalle ja lupasi järjestää lisää suunnittelijoita. Menin 4.6.1984 ilmoittautumaan töihin konepajalle. Sain tehtävän suunnittelijana viiraosan suunnittelussa. Seppo oli tehtaan suunnittelija ja esimies.

Ensimmäinen päivä kului asumisjärjestelyissä ja työn aloituksessa. Pääsin asumaan tehtaan taloon. Talot olivat vanhoja tehtaan insinöörien asuntoja. Koska oli tiedossa, että seuraavalla viikolla tulisi lisää suunnittelijoita, menin ensimmäisenä tyhjään taloon Korkeakoskelle. Rutiini kehittyi pian, ja asuin viisi päivää viikossa Karhulassa ja ajoin viikonlopuiksi kotiin Joutsenoon.

Pian piti etsiä toinen auto, koska vaimo tarvitsi autoa. Sain ostettua erään miehen vapaan auton, joka oli katsastamatta. Kunnostin sen viikonloppuna ja katsastin. Samalla sovittiin uusien suunnittelijoiden kanssa matkoista. Ajettiin vuoron perään viikoksi Karhulaan. Aloin tulla kesällä hyvin toimeen, kun sain palkan lisäksi päivärahan ja matkakorvaukset.

Siihen aikaan piirrettiin piirustukset piirustuslaudalla muoville muovilyijyllä. Laskimet olivat käytössä, mutta tietokoneita oli vain harvoihin tehtäviin ja ne olivat keskuskoneita. PC:t olivat vasta tulossa suuremmin markkinoille. Työ oli suurimmaksi osaksi laudalla piirtämistä ja piirustusten kopioimista työmaalle lähetystä varten.

Tehtäväni oli laskea ja piirtää viiraosan teräksisiä runkoja. Koska koneen viiraosa on märkää, teräksiset palkit oli vuorattava haponkestävällä pellillä. Palkkien kiinnikkeet piti tehdä jaloteräksestä. Rakennukseen kiinnitettävät peruskiskot oli tehtävä myös jaloteräksestä ja varustettava tartunnoin betoniin. Koska paperikoneen tehtävä on erottaa kuitumatto vedestä, tarvitaan veden keräilyyn altaat. Paperikoneen sivuilla ovat hoitajia varten kulkutiet eli hoitotasot. Lisäksi koneeseen liittyy erinäinen määrä putkia ja niiden kannakkeita. Kartonkikoneissa viiraosat ovat useammassa kerroksessa, koska kartonki koostuu useammasta kerroksesta.

Paperi- ja kartonkikoneessa on viiraosan jälkeen puristinosa, kuivausosa ja kalanteri. Koneen toisessa päässä on rullain eli Pope. Sen jälkeen ovat jälkikäsittelylaitteet. Lopuksi paperi kääritään ja toimitetaan asiakkaalle joko rullina tai arkkeina.

Suuri osa paperikoneteollisuudesta elää uusinnoilla ja huollolla. Uusia koneita myydään vähän. Uusinnoissa riittää paljon työtä. Niissä saatetaan vaihtaa koneen tekemän paperin laatua.

Loppujen lopuksi suunnittelijan työ on aika yksitoikkoista. Siinä erikoistutaan yhteen osa-alueeseen, ja työt toistuvat viikosta toiseen. Nykyään työ tehdään yhä enemmän tietokoneella. CAD eli tietokoneavusteinen suunnittelu on ollut jo vuosia pääsääntö. Tekoäly on päivän sana. Se ei kuitenkaan korvaa uusinnoissa suunnittelijaa. Tarvitaan ihminen mittaamaan ja siirtämään suunnitelma käytäntöön.

Meitä suunnittelijoita tuli tehtaalle lisää viikkojen varrella ja syksyllä meitä oli kymmenen. Konepajan tilat eivät riittäneet, vaan piti perustaa työpisteitä portin ulkopuolelle. Yli 100-vuotiaalla miljööllä oli rakennuksia, ja niistä riitti työtiloiksi. Talven tullessa pääsimme asumaan kerrostaloon.

Kävin talvella korkeakoululla tenteissä ja kevään tullessa oli aika alkaa tehdä diplomityötä. Sain paikan tehtaan asennusosastolta ja irtisanouduin toimistolta. Asunto vaihtui toiseen taloon, ja sain palkkaa nyt konepajalta. Aloin perehtyä asennuksiin ja niiden suunnitteluun ja laskemiseen. Työn tekeminen oli nyt omissa käsissä. Tein karkean suunnitelman työn rungoksi. Aloin hahmottaa asennussuunnittelua. Siinä auttoivat kaksi asennussuunnittelijaa. Ensin ei ollut tietokonetta, vaan tein ison koneen editorilla näyttöjä, joista kuvittelin koostuvan laskennan. Loppupuolella sain omaan käyttöön PC:n. Kävin välillä näyttämässä työtä valvojalle. Seuraavana kesänä oli työn käytännön osuus. Tein sen Simpeleellä kartonkikoneen asennustyömaalla. Sinne oli matkaa kotoa 40 km, joten kävin työmaalla päivisin. Sain mitattua asennusaikoja ja perehdyin työmaahan. Suunnittelin loppuaikana ohjelmaa ja ohjelma tehtiin tietokantana dBase III ohjelmalla. Kirjoitin työn puhtaaksi ja kävin näyttämässä sitä professorille. Sain toiseksi korkeimman arvosanan.

Valmistuin keväällä 1986 korkeakoulusta ja sain vakituisen työpaikan yhtiön tehdassuunnittelusta prosessisuunnittelijana. Minulla alkoi uuden työn opettelu. Olin asunut erillään perheestä melkein kaksi vuotta, ja aloin hankkia perheen muuttoa Karhulaan. Se tapahtui kesäkuussa. Vanhempi tytär meni syksyllä toiselle luokalle Rauhalan kouluun.

Tein työssä aluksi prosessisuunnittelun ohjeet lyhyeen kiertoon. Ne olivat ohjeet omalle työlle. Kirjallisia ohjeita ei aikaisemmin ollut. Sitten oli opeteltava prosessin laskenta ja laitteiden toiminta. Laskenta tehtiin isolla HP 3000 koneella. Korjasin laskennan tulostusta ja opettelin samalla Fortran V kielen. Turvauduin laskennassa vanhempien suunnittelijoiden apuun. Yksi pian eläkkeelle jäävä Reino kysyi, että etsitkö sinä totuutta. Totuuksia kun on niin

monta, kuin on mielipiteitä. Hän viittasi Sokrateen menetelmään. Talvella tuli tilaisuus ostaa PC tehtaan hintaan. Tilasin koneen itselle. Työssä oli yhteisiä koneita, mutta ohjelmia oli vähän.

Kävin keväällä 1986 ensimmäisen työmatkan ulkomailla. Se suuntautui Hollantiin. Kävin tutkimassa Appeldoornin kaupungissa setelipaperikoneen märkää päätä. Kone oli Karhulan valmistama, ja siinä oli vikaa tuotteen laadussa. Puhuin kolme päivää tekniselle johtajalle laitteiden virheistä, ja sain niiden parantamisen oman tehtaan työksi. Laitteisto oli saksalaista tekoa. Yövyin hotelli Cantharellissa. Joka aamu mennessä tehtaalle tuli vanha mies polkupyörällä vastaan ja sanoi Houch Hom! Se oli kai hyvää huomenta flaamiksi. Tehtaan vartiointi oli tiukkaa. Konepistoolimiehet vartioivat tehdasta, ja sisään tehdasrakennukseen pääsi vain kaksinkertaisten teräsovien kautta. Tulijat tarkistettiin huolella. Kävin kaksi kertaa koneella. Konttorirakennus oli erikseen pihalla. Siellä käveli vanha mies kädet selän takana edes takaisin ja hoki This and That. Hän ei näyttänyt tekevän mitään. Tulkitsin, että hän oli johtaja. Samaan aikaan samalla matkalla olleet myyjät saivat toisella tehtaalla kartonkikoneen kaupan.

Yhtiö oli neuvotellut pitkään kotimaisen yrityksen kanssa paperikone-toimituksesta. Vihdoin 1986 loppuvuodesta tehdas oli valmis ostamaan uuden paperikoneen. Kuivausosan pituuden johdosta märkäpää sijoittui osittain joen päälle. Tontti oli ahdas, ja keskellä kaupunkia. Kone varustettiin omin komponentein, koska Konepaja oli edelleen Ahlström Oy:n omistuksessa. Asennus tapahtui kevättalvella ja oli pakkasia. Koska kuivaosan runko oli terästä, tarvittiin pituuslaskelmat eri lämpötiloissa, jotta osattiin asettaa käyttöjen hammaspyörien välykset oikein. Runko lämpiäisi käytössä noin 80 asteeseen. Asennus kesti kevääseen, ja huhtikuulla 1987 kävin tarkistamassa putkiston asennuksen tilan. Urakka oli annettu alihankkijalle. Putkistoja oli asennettu jo jopa 70 % joten startti ei jäisi kiinni näistä. Putkia asentavat miehet olivat tosi ammattimiehiä. Firma oli Suomen suurin ja sillä oli valmistusta Pohjanmaalla, Helsingissä ja Hyvinkäällä. Paperikoneen asennus oli suuri urakka, jonka piti olla täsmälleen aikataulussa. Asennuksessa ei ollut ”löysiä” vaan kaiken oli sujuttava heti. Logistiikka oli hyvin tärkeä elementti. Keskisuomalainen maisema on kumpuilevia mänty- ja kuusimetsiä, ja tehtaan sijainti oli miltei keskellä kaupunkia. Pikkukaupungiksi paikkakunta oli virkistynyt ja koska asennustyö oli käynnissä, olivat kaupungin hotellit aivan täysiä. Sain huoneen viereisestä kaupungista. Motelli oli halvalla rakennettu ja eli liikemiesten ja asentajien yöpymisillä.

Konepaja sai kartonkikoneen uusinnan kaupan Ruotsiin. Siinä oli märkäpään uusinta kolmekerroksiseksi ja lisäksi sakeamassaperä. Puristinosa uusittiin

myös. Kuivatusosa jäi entiselleen mutta sifonit ja käyttöjä uusittiin. Kalanteri ja Pope tulivat uutta. Käytännössä koneeseen ei jäänyt paljoakaan vanhaa, vain kuivatussylinterit ja imutela. Kone oli kapea, mutta kun neliöpainot olivat korkeita, tuotanto nousi kohtalaisiin lukuihin. Koneen tuotanto perustui pääasiassa keräyspaperiin, mutta kone tuotti myös pinnaltaan valkoisia laatuja (White top). Pintakerrokseen laitettiin valkaistua sellua. Kone oli periaatteessa nelikerroskone mutta sakeamassaperää ei saatu toimimaan toivotulla tavalla. Näin se oli käytännössä kolmikerroskone. Paikallinen insinööritoimisto hoiti suunnittelun, ja kävin suunnitteluvaiheessa vain kerran tarkastamassa paperit pääsuunnittelijan kanssa Ruotsissa. Pääsuunnittelija oli ruotsinsuomalaisia. Toimiston pääsuunnittelija oli paikalla koko ajan, kun konetta uusittiin. Viiraosan suunnittelu oli konepajan käsialaa ja kaikki oli tehty taiten sääntöjen mukaan. Asennusvalvonnassa oli puutteita. Kesken kaiken venttiilit olivat sekaisin ja tarvittiin henkilö Suomesta selvittämään sotku. Minut pantiin asialle. Matkustin paikalle ja kävi venttiilit piirustusten ja merkintöjen kanssa läpi, ja laitoin samalla venttiilit trukkilavoille numerojärjestykseen. Kaikki löytyivät. Kerroin varastomiehelle, joka hänkin oli suomalaisia, että nämä numerot tarkoittavat venttiin paikkaa. Kaikki selvisi, ja tunsin itseni turhaksi paikan päällä. Matkustin takaisin Suomeen.

Vuonna 1988 tyyli muuttui, kun Valmet tuli konepajan omistajaksi. Olin lomalla ja kotona äidin kanssa katsomassa TV uutisia, ja siellä kuulutettiin, että Valmet osti Karhulan konepajan ja levyhallin sekä tontin Ahlströmiltä. Investoinnit nytkähtivät liikkeelle. Tehtiin huoneremontteja ja tuli lisää tietokoneita. Emoyhtiö sijoitti CAD:iin. Ensin siihen siirtyi tarjoussuunnittelu ja seuraavat päätteet tulivat suunnitteluun. CAD oli IBM:n mutta ohjelmat olivat ranskalaisia. Dassault teki samoilla ohjelmilla lentokoneita Ranskassa. Emoyhtiön tultua isännäksi, investointeihin sai helpommin rahaa. Konepajallekin hankittiin uusia koneita. Huoltobisnes parani uuden sorvin myötä. Sorvi oli saksalainen ja CNC-ohjattu. Kärkiväli oli noin 10 metriä, joten kaikki Kaakkois-Suomen paperikoneet voitiin huoltaa. Huolto sai myös enemmän töitä, kun Valmetin nimi oli takana. 1988 loppuvuoden ja muutaman vuoden siitäkin eteenpäin ilmapiiri oli hyvä. Tehtiin paperi- ja kartonkikoneiden uusintoja. Taiwanille saatiin kaupaksi sekä uusi paperi- että kartonkikone. Karhula oli kohtalaisen matalaksi rakennettu Kotkan kaupunginosa. Kuntaliitos oli tapahtunut vuoden 1977 alusta, jolloin Kotka nielaisi Karhulan kauppalan ja Kymin kunnan. Tuli Suur-Kotka. Suomen etelärannikolla oli paljon teollisuutta, ja niistä kaikkein tärkein oli paperiteollisuus. Konepajateollisuus oli voimissaan vielä 80-luvulla. Konepajalla vietettiin satavuotisjuhlia 90-luvulla, ja toinen vuosisata alkoi. Pieneksi paikkakunnaksi Karhula oli vireä paikkakunta.

1989 saatiin kauppa Puolaan. Ensimmäinen projektineuvottelu käytiin ankeissa olosuhteissa. Tehtaalla oli oma hotelli vieraille. Kuumaa vettä ei tullut, ja kylmääkin vain ensimmäiseen kerrokseen. Oli siis käytävä kaverien luona suihkussa, hrr. Juotavaksi oli vain olutta yhdessä kaupassa. Ei ollut edes limonadia. Työ oli koneen uusinta. Lisättiin kartonkikoneeseen yläviira ja uusittiin lyhyet kierrot. Massaosastollekin tuli uusia laitteita. Loppupäähän tuli uusi kalanteri, pope ja pulpperi. Uutta kalanteria ei voinut käyttää, koska paperi oli niin hiekkaista. Raaka-aine oli jätepaperi, ja koska varastokentän asfaltti oli rikki, hiekka pääsi paperiin. Pahat kielet kertoivat, että saksalaiset ostivat kartongin rullissa ja panivat sen Saksassa pulpperiin ja tekivät kartongin uudestaan. Puolan systeemiä kuvasi hyvin ennen vuotta 1990 se, että kauppaan kuului Volkswagen Transporter Bus. 1989 tilannetta kuvasi se, että tehtaalla oli ruokaa herroille, mutta työntekijä sai tyytyä laihaan kanakeittoon. Herrat söivät tar-tar pihvejä. Kauppojen hyllyt olivat miltei poikkeuksetta tyhjiä, ja jos jotain oli, kuten esimerkiksi virvoitusjuomia, niin oli pitkä jono, ja ensin piti tiskiltä saada lappu mitä ostaa ja paljonko, sitten lappu käytiin maksamassa kassalla ja lopuksi palattiin noutamaan tuotteet maksukuittia vastaan. Näin syntyi pitkiä jonoja. 1989 kommunismin aikaan Puolassakin elintarvikkeiden jakelu oli heikkoa. Tilanne helpottui 1990, kun Berliinin muuri kaatui ja Itä-Eurooppa vapautui.

Puolan tehtaalta tuli reklamaatio 1991 talvella. Uuden tyhjöpumpun runko oli haljennut. Konepaja epäili, että kyseessä oli käyttövirhe, ja kertoi vauriosta pumpputehtaalle. Pumpputehdas oli sitä mieltä, että käyttäjiltä oli unohtunut pumppujen suojasihdit paikalleen pidemmäksi aikaa. Pumpputehdas lähetti takuuna huollon pakettiauton Puolaan ja minä lähdin oppaaksi ja myyjän edustajaksi mukaan. Mentiin laivalla Gdanskiin talvimyrskyssä. Minulla oli Puolan kartta ja sen perusteella suunnistettiin tehtaalle. Puolassakin oli vähän lunta ja pakkasta. Nastarenkaita ei ilmeisesti olisi saanut käyttää, mutta Mersussa oli ne. Perille päästiin illaksi ja majoituttiin hotelliin. Nyt olivat asiat toisin, oli kuumaa vettä ja kaupat täynnä tavaraa. Käytiin illallisella tehtaalla, ja aamulla alkoi seisokki. Tehtaan putkimiehet tekivät tyhjöpumpulle ohitusputken ja rikkinäistä pumppua alettiin purkaa. Puoleen päivään mennessä pumppu oli purettu ja syy löytyi pumpun sisältä. Siellä oli suojasihtien kappaleita. Ne kerättiin muovipussiin ja pantiin viereisen pumpun betonijalalle. Näytteet jäivät yöksi tehtaalle ja hävisivät sen tien. Tehdas vaati tilalle uutta pumppua, ja lopputuloksena toimittaja joutui korvaamaan vahingon uudella pumpun rungolla. Tällä kertaa vaurioitunut runko paikattiin teräslevyllä ja Belzonalla, joka on teräkseksi kovettuvaa muovimassaa. Teräslevy kiinnitettiin ruuvein pumpun runkoon. Roottorissa oli suojasihdin kappaleiden jäljet, mutta painaumat eivät haitanneet käyntiä. Tyhjöpumpussa roottori ei kosketa vaippaa,

vaan vesi toimii väliaineena. Vuoto saatiin paikattua ja huolto jouti Gdanskiin ja lautalle. Lautalla oli myytävänä halvalla makkaraa tankoina, ja minäkin ostin kaksi tankoa. Helsingissä tulli halusi nähdä auton tavaratilan, ja huomautti, että Itäblokista ei saisi tuoda elintarvikkeita (olikohan Puola enää Itäblokkia?). Mutta tullimies armahti ja sanoi että no olkoot. Huoltokeikka venyi miltei viikon mittaiseksi. Projektinhoitaja kävi seuraavassa projektikokouksessa sopimassa pumpun vaurion. Eurooppa oli päämarkkina-alue siihen aikaan. Uusien paperikoneiden rakentaminen siirtyi pikkuhiljaa Aasiaan.

Rami oli myyntimies, jo Senior-iässä. Hän oli pitkähkö ja pyylevä. Hänellä oli aina tarkat mielipiteet asioista. Myöhemmin hän siirtyi Kiinan konttorin johtoon. Rami oli saanut kaupan pienestä koneesta Kiinaan. Paperin leveys oli 2500 mm. Kävin yhden projektineuvottelun. Ensin oli viikon neuvottelu Pekingissä Kevyen Teollisuuden Ministeriön Konttorissa, ja sitten neljän päivän käynti tehtaalla Etelä-Kiinassa. Pekingin neuvottelut pidettiin BCEL:n tiloissa. Suomesta oli melko suuri delegaatio, koska kyseessä oli uusi paperikone. Piti olla asiantuntijoita. Olimme lähettäneet piirustuksia ja laskelmia sekä selostuksia jo etukäteen konsultille, sekä tehtaalle. Muistan elävästi, miten väiteltiin kaksi ja puoli päivää mittapalkin jaloista. Ne olivat alun perin speksattu tehtaan toimitukseksi, sillä ne olivat tavallista terästä, mutta jostain syystä tehdas ei halunnut toimittaa palkkeja. Liekö ollut pulaa teräksestä? Loppujen lopuksi yksi kiinalainen tulkki menetti hermonsa ja toimittaja lupautui lopulta toimittamaan jalkojen materiaalin maalattuna metritavarana. Pituus määrättäisiin asennettaessa. Toinen väittely käytiin viirakaivon virtausten ympärillä. En ollut merkinnyt kaikkia tasearvoja putkiin piirustuksessa, eikä syntynyt balanssia. Olisin voinut laskea nuo puuttuvat luvut paikan päällä, mutta lopulta lupasin tehdä uuden taseen konepajalla ja lähettää sen konsultille ja tehtaalle. Neuvottelussa oli virvokkeeksi vain vihreää teetä, ja kuumaa vettä kuluikin useampi termospullo. Teelehtiä ei vaihdettu puoleen päivään, vaan kaadettiin kuumaa vettä päälle. Minua ei kutsuttu seuraaviin projektineuvotteluihin, koska asiat olivat selvät ja BCEL osasi asiansa. Peking oli miljoonakaupunki, mutta tutustumiseen jäi aivan liian vähän aikaa.

Tehdasvierailulle lennettiin ensin lähikaupunkiin Nanjingiin ja siitä matka jatkui tehtaalle pienoisbussilla. Järjestelyt toimivat hyvin. Oli ilta ja pimeää, mutta bussi ajoi vain parkkivaloilla, väläyttäen välillä pitkiä valoja. Ilmeisesti polttimot olivat kalliita. Da Dongin tehdas käytti paperin raaka-aineena riisiolkea. Se keitettiin ja valkaistiin. Siitä syntyi ohut, mutta kestävä ja valkoinen riisipaperi kirjoitustarkoituksiin. Tehdas järjesti vielä tehdaskierroksen, jolla nähtiin valta-akselikäyttö ja maailman lyhyin lyhyt kierto. Kaksi isoa pyörrepuhdistinta ja mustaa rautaa oleva peränsyöttöputki ryssänmutkineen. Jollei välitetty

pahemmin laadusta, niin paperi oli käyttökelpoista käsin kirjoitukseen. Se oli vanhanaikaisin paperitehdas, jonka olin nähnyt toiminnassa koskaan. Da Dongin kaupunki oli matalalle rakennettuja taloja, ja omakotitaloja oli yllättävän paljon. Paluumatka oli muistorikas, sillä lentokone ei tullutkaan omalla vuorollaan Nanjingiin, vaan konetta jouduttiin odottamaan vuorokausi. Sitten kun seuraava Boeing tuli, niin tiski oli täynnä mustapäisiä kiinalaisia, mutta virkailija armahti ja sanoi muille, että vieraat ensin. Niin saimme paikat CAAC:in lentoon. Kyllä siinä meni odottaessa juomaa. Kaikkien suomalaisten olutvarastot tyhjenivät. Koska aikaa oli, niin käytiin ostamassa limonadia, ja blandattiin sitä vodkan kanssa. Vuorokausi lentokentällä, jossa ei ole louncheja voi sitten olla pitkä. Emme nukkuneet vuorokauteen.

Sunnuntaiksi oli varattu ohjelmaa, käynti Kielletyssä Kaupungissa ja Tian an Menillä (Vapauden aukio) ja Maon mausoleumilla, ja puolen päivän matka Kiinan muurilla. Saimme muistoksi kannelliset teemukit muurin kuvalla varustettuna ja kiinalaisin tekstein. Kun neuvottelut olivat ohi, niin automaatioinsinööri sanoi, että Jaska, nyt lähdetään Eurooppaan. Hän otti taksin, ja minut mukaan ja teroitti, että passi ja matkatavarat olivat mukana. Sitten hän ajatti Lufthansan toimiston eteen. Hän otti minun passini ja jäin panttivangiksi taksiin. Ei mennyt kauaakaan, kun hän tuli kahden lentolipun kanssa ja sanoi, että kone lähtee kello 19:00. Koska tavarat olivat jo mukana, niin hän ajatti taksin suoraan lentokentälle, ja jäimme bookkaamaan Frankfurtin lennolle. Bookkaaminen onnistui hyvin, ja meillä oli aikaa jopa katsastaa, mitä kiinalaiset myyvät Tax Freessä. Ne ostokset, mitä tehtiin, olivat ulkomaisia tavaroita. Minulla oli kaksi tytärtä ja varasin heille aina pienet pullot hajuvettä, ja itselleen ostin konjakkia. Oli hassua, että saksalaisten Jumbo lensi pohjoisessa ohi Laatokan, ja Helsingin, ja pysähtyi vasta Frankfurtissa. Sieltä oli sitten bookattava Frankfurt – Helsinki lento Finnairilla, koska asuttiin Etelä-Suomessa. Siinä lennossa oli vielä tilaa. Lento oli päivälento. Näin päästiin taas taksilla kotiin.

Seuraavan vuoden keväällä käytiin Leon kanssa kotimaassa katsomassa Lohjan PK 2:n tilannetta. Kone oli ongelmallinen, sillä se oli rakennettu kallion päälle, eikä mm. nokkakyyppiä edes ollut. Popen pulpperin asentamiseksi piti räjäyttää kalliota. Lyhyen kierron sihdin paikka tulisi olemaan vain hieman perää alempana, ja sihti kaipaisi vastapainetta keinotekoisesti. Täytyi valmistaa reikälaippa, joka antaisi tarvittavan vastapaineen. Leo neuvotteli kaupan kotiin, ja asennus sai harmeja. Leo oli jo keski-iän ohittanut, mutta reipas myyntimies ja kovaääninen. Hän oli hyvä delegoimaan töitä. Hänellä oli suomenruotsalainen vaimo, joka opetti koulussa. Niinpä Leo osasi hyvin suomenruotsia.

Vuonna 1991 lama vaikutti heti pajan ilmapiiriin. Ounasteltiin, että tulee irtisanomisia, kun töitä oli niin vähän. Kaikki viittasi siihen, että tehdas valmistautuu saneeraukseen. Johtajat, ja pienemmät pamput päättivät kuka saa lähteä, ja eräskin tarjoussuunnittelija sai silloin kenkää, mutta otettiin kahden vuoden päästä uudelleen töihin, kun oli kiireitä. Näin nykivää oli Valmetin henkilöstöpolitiikka. Yleensäkin työnantajan henkilöstöpolitiikka oli varsin nykivää. Kansa vaikeni, hiljaiset keskustelut kävivät, ja spekuloitiin, ketkä saavat lähteä. Tunsin paikkani pysyväksi, eikä pelännyt irtisanomisia. Muuten kyräily jatkui, kunnes irtisanomiset oli suoritettu. Ei kai se ollut hauskaa esimiehillekään, mutta maailma ja lama veivät. Kapitalismi näytti karhun kyntensä, vaikka oltiin vielä osaksi Valtion omistamassa tehtaassa.

Jouduin tottumaan siihen, että jos projektista ei kuulunut pahaa sanaa, niin kaikki meni hyvin. Reklamaatiot tiesivät aina vaikeuksia. Ne panivat aina aivonystyrät liikkeelle. Oli keksittävä pullonkaula, ja korjaus, millä saatiin laatu paranemaan tai kapasiteetti täyteen käyttöön. Onneksi mitoitukset olivat sen verran väljät, että kapasiteetista ei koskaan jääty kiinni. Laatutakuu oli vaikeampi asia. Mittausmenetelmät olivat erilaiset, ja jos vertasi niiden mukaan, niin toinen menetelmä läpäisi testin, ja toinen menetelmä reputti. Viime tingassa uuden koneen kyseessä ollen piti määritellä menetelmät, ja sitten vasta saatiin todellisia tuloksia. Joskus asiakas oli niin tarkka, että halusi tietyn mittausmenetelmän. Sehän sopi Valmetille. Koska firma oli testannut kaikki menetelmät, niin jokainen menetelmä sopi.

Kävin useamman reissun Saksassa paperitehtailla. Eräällä matkalla projektinhoitajan Amin laukun lukko petti, ja paperit levisivät laiturilta Osnabrükin rautatielle. Notkeana henkilönä tarkistin, ettei junaa tullut ja poimin paperit takaisin laiturille. Ami oli lyhyehkö ristiverinen projektinhoitaja, joka hoiti mieluiten Saksan projekteja. Hänellä oli ilmeisen hyvä saksan kielen taito. Koneelle oli tehtävä uusinta, ja päälaadut olivat tapettipaperi ja kartonki. Kone oli kaksikerroksinen, ja tehty suunnilleen noin 1960-luvulla. Siis se oli vanhaa tekniikkaa. Koneeseen uusittiin lyhyet kierrot, laitettiin uusi formeri, ja uusittiin kuivaa päätä. Nyt lyhyen kierron kaavio tehtiin CAD:lla eli DOGS:lla (Digital Operating Graphics System). Mieleeni jäivät erikoiset lyhyet kierrot. Pilleinä käytettiin Albian ilmanpoistopillejä kahdessa portaassa ja vanhat Adga-tyhjösysteemit kuidun talteenotossa oli hylätty. Ilmanpoiston tankit oli sijoitettava katolle, jotta saatiin riittävä tyhjö. Tyhjöpumput vetivät massaa ylös, ja vastapaineena oli maan vetovoima. Konstruktio oli vallan erikoinen. En tuntenut toista tehdasta, jossa olisi ollut samanlainen systeemi. Mutta tehtiin se, mitä asiakas halusi. Erikoisuutena lyhyessä kierrossa oli alaviiran By-passiventtiili, jolla säädettiin viiralle menevää massaa. Kone tekee edelleen

tapettipaperia. Osnabrück oli varsin kaunis kaupunki, ja siellä oli kesällä paljon vihreitä puita. Talot olivat korkeintaan kolmikerroksisia. Kaupungin liepeillä oli Naton tukikohta. Armeija partioi kaupungilla.

Tyypillisesti työt kasaantuivat yhteen jonoon ja kaikilla oli kova kiire. Se on eräs stressitekijä prosessisuunnittelussa. Insinööritoimistoissa homma oli hallinnassa, sillä siellä huolehdittiin töiden kuormituksesta ja johdettiin työtä. Konepaja oli väliinputoaja, sillä prosessisuunnittelussa ei ollut mitään konstia kuormittaa, ja jakaa töitä. Päällikkö ei välittänyt ottaa tiukkaa kantaa, ja jos tekijä oli niin hassu, että otti vain kaiken vastaan mukisematta, oli oma syynsä, jollei ehtinyt tehdä kaikkea. Olin varoitellut pariin otteeseen liiasta työstä, ja saanut apua. Silti piti tehdä ylitöitä melkein sallitut tunnit.

Ensimmäisen Kiinan koneen uusinnan suunnittelu oli aloitettu emoyhtiössä jo aiemmin. Emoyhtiö oli tehnyt koneeseen pienen uusinnan. Nyt jatkettiin siitä, ja tarkistettiin koneen kyky tuottaa paperia nopeammin. Märkään päähän ei tarvittu kovin paljon uudistuksia. Suurin osa oli jo tehty. Tarkasteltiin pulppereita, ja kuivaa päätä. Koneeseen saatiin hieman lisää nopeutta, ja neliöpainot kasvoivat. Se oli viimeinen uusinta Kiinaan pitkään aikaan. Alkoi uusien koneiden aikakausi.

ATK:n kehitys oli huimaa, ja ainakin siksi konepaja jäi heti alussa jälkeen. Järjestettiin kursseja paikallisen Teknillisen Oppilaitoksen kanssa, ja ne tuottivat sen tuloksen, että firmaan hankittiin muutama AutoCAD 10 lisenssi, jotka olivat DOS-pohjaisia. Sitten uusittiin ohjelmistoja, mutta ohjelma oli vain väliversio AutoCAD 12, joka ei ollut vakaa käyttää.

Siirryttiin Windowsiin ja ohjelmat vaihtuivat. Tulihan sillä, 12-versiolla toimeen, mutta kun ei ollut opettajaa. Kaikki minkä oppi oli kantapään kautta. Vanhoja sähköisiä kaavioita sai käyttöön auttavasti, kun muunsi ne DXF-muotoon. Tasot katosivat ja värit muuttuivat. Kaavioiden piirto vaikutti aluksi kaoottiselle, mutta kun päästiin piirtämään uutta, niin kaikki muuttui. Kun uusi järjestelmä tuli taloon, saatiin tulostimeksi elektrostaattinen väripiirturi ja uusia päätteitä, ja se helpotti myös prosessisuunnittelun tulostustarvetta. Nyt saatiin värillisiä kaavioita paperille. Saatiin vaikka A1 korkuisia värillisiä piirustuksia, joita oli mukava katsella, vaikka vähän kauempaakin. Prosessisuunnittelusta muutama kaveri kävi opissa emoyhtiössä, ja mietittiin, että voisiko uudella Catian CAD:lla piirtää kaavioita. Siinä ei ollut edes automaatista linjojen katkaisua. Todettiin kuitenkin, että vanha DOGS ja AutoCAD olivat etevämpiä siinä. Jatkoimme siis samalla linjalla kuin ennenkin.

Samaan aikaan konepaja investoi voimakkaasti ATK:n kehittämiseen. Oli hankittu kloonikoneita Taiwanista jo Ahlströmin aikaan, ja samalla konepaja

investoi verkkoon. Ensin koneet olivat vain yksittäisiä koneita, mutta verkko teki niistä monipuolisempia. Konepaja oli tehnyt sellaisen virheen, että oli hankkinut vajavaisia koneita, ja ohjelmia ei ollut paljoa, saatikka sovellutuksia paperikoneteollisuuteen. Verkkokin puuttui. Oltiin siis hieman etuajassa. Tarjouksen teko tapahtui kopioimalla teksti jostakin tehdystä tarjouksesta, ja vain numeroarvot tarvitsi muuttaa. Ensin tehtiin korjaukset paperilla, ja vasta myöhemmin siirryttiin tietokonekauteen, kun verkko oli asennettu. Tarjouksen teko oli ensimmäisiä sovelluksia, jossa tietokone näytti kyntensä. Aluksi tase laskettiin IBM:n ”isolla” koneella, mutta myöhemmin saatiin PC:hen sopiva ohjelma. Korjautin kesätyöntekijöillä virheitä, joita oli ohjelmissa. Oli puhetta, että kun siirrytään Windowsiin ja Officeen, laskentaohjelma olisi käännettävä Exceliin. Sitten asia ratkesi, koska emoyhtiö lupasi suorittaa käännöksen kesätöinä. Vuonna 1991 tuli lama, ja työt verstaalla vähenivät. Jokaisen oli oltava pakkolomalla vähintään viikko.

Aloitin tammikuun perjantaisin pakkolomalla, ja tein sitten lauantait ja sunnuntait ylitöitä, jotta saatoin suoriutua tehtävistä. Olikohan tässäkään mitään järkeä? Laman aikaan tarjoustyö ei vähennyt, pikemminkin päinvastoin. Asiakkaat kyselivät pienempiä kokonaisuuksia, joita voisi saada helpommin investoinneiksi. Pulaa oli rahasta niin tehtailla kuin konepajallakin. Moinen työnteko ei saanut ymmärrystä Liitoissa, mutta pakko oli selviytyä. Kun lamasta selvittiin, pyysin lisää työvoimaa. Työtaakka oli kasvanut niin suureksi. Töissä mentiin, kuin vuoristorataa, joskus oli paljon töitä, ja sitten taas mentiin laaksoon. Sainkin Marin Automaatio-osastolta auttamaan ruuhkissa, ja hänet piti opettaa tekemään tarjouksia. Se vei työaikaa, ja jouduin tekemään taas ylitöitä. Mari oli nuori työntekijä. Hän oli pätevä, ja oppi nopeasti tekemään tarjouksia. Hän oli automaatioinsinööri, joten hänestä oli paljon apua tehtäessä kenttälaitteista, ja automaatiosta tarjouksia. Sitten sain vielä toisen avun, Pekka siirtyi pienputkihommista prosessitöihin.

Kun sain opetettua molemmat tavoille, oli buumi ohi, ja Pekalle ei aina riittänyt töitä. Pekka oli tehnyt paljon pienputkihommia eikä prosessikaan ollut hänelle outo. Hän oli keskimittainen ja ristiverinen. Pekka aloitti Thaimaan Paperikoneen prosessista. Hän teki lyhyen kierron selvityksiä ja laati vesikaavioita. Detaljisuunnittelu teetettiin alihankintana toimistoilla. Pekalla oli muutenkin tehtävää taas kyllin. Väliin hän teki myös tarjouksia. Tämä Thaimaan kone oli ensimmäinen kone, joka suunniteltiin yhteistyössä Prosessitehtaan kanssa. Projektin alussa oli määriteltävä toimitusrajat, ja niissä löytyi aina sanottavaa. Kun luettiin erittelyjä, havaittiin, että sakeamassapumppu puuttui. Väännettiin kättä kumpi sen maksaa, Prosessitehdas vai Konepaja. Asiakkaalle

oli kuitenkin myyty toimiva systeemi. Loppujen lopuksi Prosessitehdas taisi maksaa sen pumpun. Summa ei ollut hääppöinen, mutta se meni katteesta.

Vuosina 1985 – 1995 suunnittelun tekniikat kehittyivät suunnattomasti. Kehitystä edesauttoi koneiden kasvaminen, mutta se näkyi hitaasti tuotannossa. Näinä vuosina kaikkein vanhanaikaisin ammatti oli kai välinevaraston hoitaja. Siivouspalvelukin kehittyi nopeammin.

Työasemat verkotettiin niin, että tarjouskuvat ja valmistuskuvat siirtyvät tarvittaessa satoja, jopa tuhansia kilometrejä digitaalisina. PC-maailmassa Prosessitehdas oli edelläkävijä, mutta muut eivät hyväksyneet sitä. Prosessitehdas oli eri järjestelmässä, eikä heillä vielä vuonna 2003 ollut yhtään muuta yhteensopivaa ohjelmaa, kuin Office. Ainoa graafinen yhteys oli DXF. Prosessitehdas käytti AutoCAD:a ja Vertexiä. Emoyhtiössä oli käytössä IBM:n Catia.

ATK:n sisäänajo kesti ties 20 vuotta. Sitten vasta ihmiset uskoivat niihin numeroihin, jotka näkyivät putkella. Tarvitaan vielä kenties 10 vuotta, ennen kuin pajan miehet uskovat screeniin. Useimmat ottivat tiedosta paperikopion.

Uusi tekniikka hämmensi joitakin, ja enimmäkseen nuoret ja naiset ryhtyivät käyttämään paljon CAD:ia. Tuntui kuin työnantaja pitäisi työasemia vain piirtokoneina. Ensimmäisen huuman mentyä ohi havaittiin, että CAD - pääte oli vain piirustuslaudan korvike, ellei sitä käytetty oikein. Siitä ajasta on toki kehitytty.

Valmetilla oli niin hyvät suhteet paikalliseen pumppuyhtiöön, että kilpailijat eivät edes tarjonneet pumppuja Valmetille. Konepajan erotti pumpputehtaasta vain tiiliseinä. Väliovet olivat auki, ja osa Valmetin työntekijöistä oli edelleen ”vieraan” puolella vuokralla. Ovet suljettiin joskus 1995. Muutama vuosi aiemmin oli tullut kulunvalvonta ja liukuva työaika.

Kotimaisen paperitehtaan kanssa oli neuvoteltu paperikoneen uudistamisesta. Koneen tuotannon piti nousta ja laadun parantua. Oman rajoitteensa teki se, että tehdas oli keskellä kaupunkia. Melua ei saanut syntyä. Sain vaikean palan. Olisi sijoitettava konesihti hyvin pieneen tilaan. Menin piirustusten kanssa Laurin luokse ja pyysi, että hän sijoittaisi sihdin ahtaaseen tilaan. Sihtiä ei voinut upottaa, sillä alla oli peruskallio. Lauri totesi, että onhan noita sijoitettu kenkälusikallakin, joten eiköhän se sinne mene. Muistatkos sen norjalaisen, siellä vasta olivat ahtaat tilat, sanoi Lauri. Sitten hän katsoi mittakuvaa ja totesi, että tämähän on norsunkokoinen sihti! Se edellinen oli vain hevosen kokoinen sihti. Tähän pitää varata vastalaippa joka tuo vastapaineen sihdille. Lauri oli ahkera piirtäjä, ja hän piirsi vielä vanhalla laudalla. Hän oli nuori mies, pitkä ja

ristiverinen. Hän oli tehnyt töitä puolen kymmentä vuotta. Hänellä oli varmasti kykyjä oppia CAD.

Keväällä 1995 koottiin ryhmää matkalle Pakistaniin myymään setelipaperikonetta. Tämä oli tärkeä yritys, sillä maailmassa ei ollut kovin montaa setelipaperikoneen valmistajaa, ja tämä teknologian hallitsevien joukko vain harveni. Valmetinkin oli käytettävä tekniikassa alihankkijoita. Formausrummut olivat kiven takana eikä niitä valmistettu ennen kuin maassa tehtiin vallankumous, tai rumpu oli todella kulunut. Yksittäislaitteen myyjä tuli toimeen, kunhan piti yhteyksiä tehtaisiin. Koneenvalmistajien sarka oli tosin paljon kapeampi. Ryhmä koottiin ja tarjouksen tekijä oli mukana. Reino lähti mukaan innolla tietämättä, mikä perillä odottaa. Reino oli tarkka tarjoussuunnittelija, ja hän oli pitkä ja pyylevä. Pakistanin ja Intian olosuhteet eivät ole maailmassa niitä edullisimpia. Jo bakteerikanta on erilainen. Se aiheuttaa vatsaoireita länsimaisille vieraille. Neuvottelut sujuivat hyvin, ja kauppakontaktiin päästiin. Kuitenkin laitos oli niin kallis, että tilaaja pani sen jäihin. Osasyynä olivat sisäiset levottomuudet Pakistanissa. Valmetille se oli karvas tappio. Reino oli kuin toinen ihminen tultuaan takaisin neuvotteluista. Hän haki välittömästi sairaslomaa, ja oli sillä, kunnes kohtasi työkyvyttömyyseläkkeen. Reinossa Valmet menetti ahkerimman työntekijänsä ja paljon tietoutta. Muutenkin työn tahti oli kiristynyt. Sitä kiristystä oli tapahtunut jatkuvasti. Enää ei ollut varaa leikin laskuun. Jos koetti murjaista vitsin, sai viisi kertaa murjaisun perään, että ole hiljaa.

Valmetin olisi tullut ottaa nämä vihjeet vakavasti. Jos työntekoon tarvitaan absoluuttinen hiljaisuus, eikä kestetä vitsejä, on jotain pielessä. Vitsin murjaisun pitää kuulua normaaliin elämään. Konepajan toimitusjohtajat vaihtuivat tiuhaan eivätkä he olleet selvillä pajan toimihenkilöiden tilasta ja ilmapiiristä.

Yksityinen yhtiö oli investoimassa lisää selvästi paperiteollisuuteen ja kaavaili Italiaan uuden suodatinpaperikoneen rakentamista. Minut kutsuttiin matkaan, vaikka pääasia oli vielä erittelyn läpikäynti ja parafointi. Kaupasta oli jo sovittu. Koneesta tulisi tehtaan lippulaiva filtteripaperin tuotannossa. Se oli paljon leveämpi, kuin vanhat neljä konetta. Minua tarvittiin selvittämään lyhyen kierron asioita. Kun erittely oli siinä vaiheessa, että puhuttiin prosessista, sain selostaa koneen toimintaa. Käytiin läpi taseen pääarvot. Lyhyen kierron laitteet olivat suomalaisia ja tuttuja ostajalle. Heillä oli neljä konetta ennestään, joissa oli suomalaisia laitteita. Osasin selostaa prosessin kulun ja johtaja oli tyytyväinen. Tämän koneen prosessisuunnittelu oli myyty suomalaiselle insinööritoimistolle ja sieltä tuli projektipäällikkö mukaan varhaisessa vaiheessa. Hän oli projektin ajan töissä Valmetilla, ja kun kone luovutettiin, hän siirtyi italialaisen

paperitehtaan kirjoihin. Hän oli vielä kaksi vuotta Italiassa ennen kuin tehdas totesi pärjäävänsä omillaan. Koneen tekniikka oli uutta ja koneen henkilökunta oli koulutettava siihen. Tehdas oli tottunut kuivaan hylkyyn, ja paalasi sen ja pulpperoi erillään, mutta nyt jokaisessa katkopaikassa oli pulpperi, ja hylky säilytettiin sulppuna tornissa. Tämä vähensi työvoiman tarvetta. Koneeseen tuli oman toimittajan automaatiojärjestelmä Varkaudesta, jolla voitiin hoitaa monet asiat suoraan ohjaamosta. Käynnit koneella harvenivat. Tämä aiheutti lisää tarpeita kunnossapidolle. Laakerit piti tarkastaa ja muutenkin koneen toiminta ja sen varmuus siirtyivät enemmän kunnossapidon harteille. Tämä oli varhaista Future Carea, tosin ei vielä konetoimittajan tekemänä. Kunnossapidolle oli kehitetty apuvälineitä, joilla päästiin ennakoivaan huoltoon. Jokaisessa laakerissa oli kiihtyvyysanturi, jolla tarkkailtiin laakerin kuntoa. Laakereita voitiin ”kuunnella”. Tiivistevesilaitteissa oli hälyttimet, joista saattoi päätellä, menikö tiivisteeseen vettä. Mekaanisilla tiivisteillä oli pakko olla valvontalaite. Paperikoneen seisokit keskitettiin muutamaan päivään, ja oli pyrkimys pyörittää koneita mahdollisimman pitkään. Juhlapyhäseisokkeja ei enää suosittu. Ne tulivat kalliimmiksi kuin arkiseisokit. Sitä paitsi juhlapyhinä ei saanut tarvikkeita ja varaosia, jos olisi ollut tarvis. Italian kone käynnistettiin 1992 ja se teki hyvää laatua.

Näinä aikoina rakennettiin paljon uutta kapasiteettia, ja niinpä oli Etelä-Koreassakin innostuttu investoimaan. Tehdas tilasi jo toisen koneen Valmetilta. Kone oli hienopaperikone, jonka tavoitteena oli ajaa 1300 metriä minuutissa 60 gramman painoista hienopaperia. Kone oli kapea, vain 5,5 metrin levyistä paperia tekevä kone. Kone suunniteltiin emoyhtiön ohjeiden mukaan. Koneeseen tuli kaksoisviira, neliportainen puristin ja normaali kuivatusosa. Sitten oli liimauspuristin ja kalanteri sekä Pope. Jälkikäsittely ei sisältynyt toimitukseen. Koneen suunnittelusta vastasivat ryhmät, mutta ohjeina olivat emoyhtiön piirustukset. Putkistot ja oheislaitteet suunnittelivat korealaiset. Elettiin vielä aikaa, jolloin tiedonvälitys oli Telefaxien varassa. Korealaiset pyysivät lyhyen kierron putkiston suunnitteluohjeita ja lähetin kuvan, jossa oli kaikki tärkeimmät ohjeet. Putkien nousukulma oli ohjeen mukaan 2,5 astetta, jotta ilma ei poistuisi sulpusta. Kun korealaisten piirustuksien kopiot tulivat, putket olivat 25 asteen kulmassa. Ihmettelimme, mutta ainoa selitys oli se, että Telefax oli nielaissut pilkun kuvasta. Kuva lähetettiin uudestaan toisin päin ja selostus mukaan, että putkien nousukulma oli 2,5 astetta, jotta massan sisältämä ilma menisi massan mukana. Sitten saatiin oikeat kuvat lyhyestä kierrosta. Tämä kuvasti tiedon tasoa Kaakkois-Aasiassa. Tehdas suunnitteli itse, tai sitten heillä oli paikallinen konsultti. Japani, Taiwan ja Etelä-Korea ovat maita, joissa en koskaan käynyt.

Tämä kone startattiin 1300 m/min nopeudella ja paperin neliöpaino oli sovittu 60 grammaa. Nämä olivat maailmanennätysarvot. Valmet sai sulan hattuunsa maailmanennätyksestä.

Viime 1990-luvun alkupuolella, kun yhtiöllä ei vielä ollut toimistoa Kiinassa, saimme sattumakaupan. Olin neuvottelussa, jossa oli myös Rami, ja keskusteltiin varmaan Puolan koneesta. Ramin hakulaite piippasi ja se oli ulkonumero. Rami vastasi puhelimeen englanniksi. Langan toisessa päässä oli Kiinasta projektipäällikkö, joka pyysi Ramia uudelleen neuvotteluun. Olimme jo hävinneet kaupan kilpailijalle, mutta kiinalaiset olivat aloittaneet tontin paalutukset Valmetin kuvien perusteella. Nyt oli pakko nöyrtyä ja pyytää Rami uudelleen neuvotteluun. Jokainen tiesi, että nyt ei hinta enää laskisi. Näin saatiin Kiinan kauppa. Myöhemmin tämä kone siirtyi suomalaisomistukseen, suomalainen yhtiö osti sen osakekannan. Sittemmin tontille on luvassa toinen paperikone.

Sitten minua vietiin taas Italiaan. Torinon lähellä oli tehdas, jonka ainutta paperikonetta oli tarkoitus modernisoida. Esisuunnittelua varten oli otettava selvää mitä asiakas aikoi. Niinpä ryhmämme kiirehti paikalle myyntipäällikkö etunenässä, ja olimme valmiit tekemään esisuunnitelman. Kävimme neuvottelun ja pyysimme lupaa mitata muutamia tärkeitä mittoja koneesta. Lyhyen kierron systeemi oli yksipumppusysteemi, ja olisimme muuttaneet sen kaksipumppuiseksi. Kone vaati myös kuivan pään remontin, joten sinne tulisi liimauspuristin ja kalanteri. Kone sijaitsi keskellä kaupunkia, joten emme uskaltaneet toivoa suurta remonttia. Joko sen remontin sai jokin halpayhtiö Italiasta tai sitten remonttia ei koskaan tehty. Emme saaneet tilausta.

Eräänä tiistaina sain tietää, että minulle oli tilattu liput Sveitsiin. Siellä oli paperikone, joka kaipasi märän pään uusintaa. Valmetista oli kolme henkilöä matkassa, myyntipäällikkö, projektipäällikkö ja suunnittelija. Kävimme neuvottelut lyhyen kierron uusinnasta ja siihen sisältyi joitakin kuivan pään laitteita. Neuvottelu vei neljä tuntia ja sitten käytiin tehtaalla katsomassa konetta. Projektinhoitaja piirsi skitsiä ja minä mittasin. Viiraa ei pystytty jatkamaan koska seinä oli edessä, eikä kaupunkikuvaa saanut muuttaa. Yläviirayksikön siihen olisi voinut lisätä ja saada kapasiteettia lisää. Lyhyen kierron uusintaa voitaisiin tarjota. Palattiin yöllä taas kerran kotiin, ja luin muistiinpanot seuraavana aamuna ja tein tarjouksen lyhyen kierron osalta. Tarjousosasto hoiti kuivan pään uusinnan. Ilmeisesti olimme kalliita, sillä asia ei edennyt, vaan jäi ensimmäisen vaiheen asteelle. Tarjoukset kokivat liian usein saman kohtalon, niihin ei vastattu. Vika oli varmaan tarjouksen hinnassa, mutta sille ei voinut mitään, sillä suuressa firmassa oli suuret kulut. Kevyemmän

sarjan ritarit pääsivät pienemmillä kuluilla, ja vaikka ongelmia ilmenikin, niin paperitehtaat ostivat siitä huolimatta mistä halvimmalla saivat.

Välillä tehtiin uusien koneiden tarjouksia. Nyt kyseessä oli Etelä-Euroopassa olevan tehtaan investointi. Tehtiin hienopaperikoneen tarjous, johon tuli myös lyhyt kierto. Taas oli apua vanhoista tarjouksista. Valitsin suomalaisen laitepaketin, koska se oli helpoin tehdä ja saatiin nopeasti. Tarjouksen tekoon oli aikaa viisi päivää, joka on erittäin vähän, kun ajatellaan, että pitää tarjota kokonainen paperikone. Papereista selvisi niin monta tarjouskierrosta, että tämä ei ollut ensimmäinen kierros, vaan samaan koneeseen oli voitu tehdä jo pari, kolme kierrosta. Aikaa olisi ollut, jos myyntipäällikkö olisi huomannut pyytää tarjouksen, vaikka viikkoa aiemmin. Tarjousosasto oli tehnyt jo ensimmäisen version, ja heidän tehtävänsä oli päivittää tehty tarjous, ja lisätä siihen apu- ja lisälaitteet. Loppujen lopuksi tarjous oli jonkin tasoinen turn-key, ja kauppa saatiin kotiin. Vain tarjouksentekoaika jäi harmittamaan.

Ja taas minua vietiin myyntimiehen matkaan. Itäsuomalainen tehdas halusi arvion, mitä olisi tehtävä PK 3:lle, jotta paperin formaatio saataisiin oikealle tasolle. Tätä varten Leo kokosi oikein iskujoukon ja mentiin käymään. Kone oli vanhan mallinen, ja siinä oli betoninen avoin viirakaivo. Koneella tehdyn tutkimuksen perusteella uskalsin sanoa, että lyhyt kierto olisi uusittava kokonaan. Sanoin arvion lyhyen kierron hinnasta. Kun siihen laskettiin mukaan muut laitteet, jotka pitäisi uusia, oli summa useita kymmeniä miljoonia markkoja. Investointi kohosi niin kalliiksi, ettei sitä tehty.

Varsinainen kestosuosikki oli Ruotsissa oleva kartonkitehdas. Sitä oli uusittu useita kertoja ja taas oli muutosten aika. Pekka hoiti tarjouksen ja projektin. Kummallisuutta herätti startin jälkeen se, että kolmikerroksisen koneen keskikerroksen viirakaivon pinta vajosi alle mittausrajan. Ei keksitty muuta syytä kuin, että tehdas ajaa rataa liian matalassa sakeudessa. Mitoitus oli 8 % ennen liitosta, ja nyt sen täytyi mennä siinä 2 %:n sakeudessa. Vesi meni rataan, eikä viirakaivoon, jonne sen oli tarkoitus mennä. Käyntiinajomiehet olivat paikalla ja saivat hoitaa sakeudet kohdalleen. Tämä osoittaa sen vanhan vitsin, että syy on aina sysissä, ei sepissä. Tyhjösysteemissä ei ollut imuja, tai foililaatikot eivät poistaneet vettä. Homma saatiin korjattua, koska sieltä ei kuulunut valituksen jälkeen mitään. Mutta työt vähenivät, ja Pekka koki jääneensä syrjityksi. Pekka kävi itse juttelemassa siirrosta takaisin pienputkiin, ja vei samalla AutoCAD-ohjelman piirtämään pienputkia. Kehitystä sekin.

Eräänä perjantaina Leo tuli käymään, ja sanoi että maanantaina lähdetään käymään Ruotsissa. Lennetään Kemiin ja vuokrataan auto ja ajetaan Ruotsin puolelle. Siellä on säkkipaperikone, joka kaipaa remonttia. Niinpä lähdettiin

maanantaina kuudelta liikkeelle oikein ryhmällä ja kahdeksan lennolla Kemiin. Sieltä vuokrattiin Ford Escort ja ajettiin Haaparannan kautta Karlsborgiin. Jouduin kuljettajaksi. Siellä oli delegaatio odottamassa, ja Leo, hyvää suomenruotsia osaava myyntipäällikkö esitteli meidän miehet. Sitten istuttiin alas ja katsottiin mitä meillä oli tarjota. Jo mielenkiinnosta huomasi, että olemme vain jäniksenä. Tehtaalla oli Nossin sihdit ja oli mitä ilmeisintä, että he ostaisivat myös vastaisuudessa Nossin teknologiaa. Päivä kuitenkin neuvoteltiin, ja käytiin syömässä välillä makkarat. Illalla todettiin, että tehdas ei ole valmis ostamaan Valmetin teknologiaa. Hukkareissu siis, vaikka olimme tuoneet esiin vastaavat uusinnat Suomessa referenssinä. Ruotsalaiset vetivät kotiin päin.

Meillä oli välillä kaksi projektia Chileen. Molemmat olivat sellun kuivatuskoneita ja vakiotekniikkaa. Niistä tehtiin lyhyen kierron kaaviot ja suihkuvesikaaviot. Muutaman version jälkeen tekniikka oli määritelty ja projektit saattoivat jatkua. Toisessa oli mukana suunnittelutoimisto Simons Kanadasta, ja toimisto vaati tarkkaa tasetta. Heidän kysymyksiään oli muun muassa, että minne menee reunasuihkujen vesi? Piti keksiä, kun ei ollut törmätty moiseen asiaan. Lähetin tiedon että 1/3 vedestä menee radan mukana puristimelle ja 2/3 menee reunanauhan mukana nokkakyyppiin. Kaikkea sitä pitääkin tutkia. Mutta vastaus tyydytti. Tosin vastaus oli puhdas arvaus. Ei siis mitään tiedettä.

1990-luvun alkupuolella saatiin kysely Pohjois-Amerikasta. Sikäläinen suuri yhtiö halusi rakentaa maailman suurimman kartonkikoneen Alabamaan, joka tekisi lineriä ja flutingia. Konseptiksi valittiin kaksikerrosratkaisu. Koneen leveys oli 9 metrin luokkaa. Tarjoussuunnittelu ei osannut ottaa huomioon koneen järeyttä, ja niinpä saimme kaupan halvalla hinnalla. Projektikokouksia pidettiin Valmetissa, ja USA:sta oli aina runsas delegaatio. Asiakas opasti osaltaan koneen rakennuksessa, ja minun lyhyen kierron suunnitelmat olivat hyviä. Päivällä syötiin amerikkalaiseen tapaan vain voileipiä ja kahvia tai teetä. Näin leveään koneeseen tarvittiin järeää rautaa ja niinpä valmistus osoittautui odotettua kalliimmaksi. Myös telat olivat luokkaansa järeämpiä kuin oli laskettu. Konepaja teki historiallisen tappion, ja tämän kokoluokan koneita ei saanut enää tarjota, vaan ne tapaukset hoiti Ruotsin yksikkö. Siinä meni mammonaa monta kymmentä miljoonaa markkaa hukkaan mitoitusvirheen vuoksi. Asiantuntemus joutui koetukselle.

Englantiin oli tarjottu kartonkikoneen uusintaa Etelä - Englantilaiselle tehtaalle. Tehtaan konsultti teki suunnitelmat prosessista, ja paja tarjosi vain koneen. Kävin kerran tehtaalla, mutta tehdas ei huolinut Valmetin lyhyen kierron ratkaisuja. Kone käytti raaka-aineena kierrätyspaperia, ja oli lähes yhtä suuri kapasiteetiltaan kuin USA:n kone. Kerroksia oli kolme. Rakenteita rajoitti pieni

vanha halli. Tähän koneeseen tuli erikoiset lyhyet kierrot, kun rakennus oli niin ahdas, että lyhyen kierron laitteet oli sijoitettava sivulaivaan. Viirakaivot sijaitsivat viereisessä tilassa ja viiraränneistä ja putkistoista tuli erikoisen pitkät. Lyhyen kierron tilavuus oli aivan eri luokkaa kuin normaalissa kartonkikoneessa. Tämä järjestely tasoitti ehkä pituussuuntaista grammapainon vaihtelua. Startti oli onnistunut ja kone tuotti 900 tonnia kartonkia vuorokaudessa.

Vuonna 1994 toimitettiin uusia koneita ja uusintoja runsaasti, mutta tilanne oli hiljenemään päin. Investointeja ei tehty, ja etenkin kapeiden koneiden markkinat olivat supistumassa. Tapasin messuilla prosessitehtaan myyntijohtajan Esan, ja keskusteltiin tulevaisuudesta. Esa oli sitä mieltä, että lyhyet kierrot tulisi tehdä osana prosessia. Hän aikoi ajaa tämän periaatteen läpi emoyhtiössä. Sanoin, että olen tehnyt lyhyitä kiertoja jo kymmenen vuotta, ja että olen valmis muuttamaan Prosessitehtaalle. Esa sanoi, että harkitaan asiaa. Joka tapauksessa hän tarvitsee yhden tarjoussuunnittelijan, koska Jouko lähtee vetämään projekteja. Sitten sovittiin, että Esa puhuu johtajille. Kesä meni työn sivussa ja lomaillessa, ja syksyllä Esa kutsui Konepajalta pienen joukon päättäjiä, ja pidettiin syyskuiset rapujuhlat Tampereella. Ensin oli savusauna ja sai käydä Näsijärvessä, jos uskalsi. Sitten kuivateltiin ja nautittiin olutta. Jossakin vaiheessa päälliköt päättivät, että saan muuttaa Karhulasta Prosessitehtaalle vuoden 1996 alusta. Etsin asuntoa ja tein vuokrasopimuksen pohjoissuomalaisen yrittäjän kanssa lokakuussa 1995. Sain yksiön vuokralle Armonkalliolta Tampereelta. Asunto ei ollut virallisesti vuokrattavana, vaan se löytyi Tampellan henkilöstöosaston kautta. Kolmas kerros eikä hissiä. Minulla alkoivat kiireet. Oli hankittava laatikoita. Piti päättää mitä pitää ottaa mukaan, jne. Panin parisängyn, sohvan, ja nojatuolit myyntiin. Haminalainen perhe osti pienen suostuttelun jälkeen ne kaikki.

Tampere on asuinpaikkana ihanteellinen. Bussiliikenne kulkee hyvin ja aikataulussa. Junalla pääsee minne vaan ja lentokenttäkään ei ole kaukana. Muu ei häiritse, kun kivikatu Hämeenkadulla. Palveluita löytyy mihin tarpeeseen vaan. Pikkukaupungista tulleena Olli oli hetken pää pyörällä. Postikin oli auki 20.00 saakka illalla. Ainoa suurempi murhe oli parkkipaikat etenkin talvella. Autoa piti siirrellä kadulta toiselle lumenajon tieltä. Kaupunki oli rakennettu vossikoiden aikaan. Armonkallion asunto oli hyvällä paikalla, keskusta oli lähellä ja lähikauppa ihan kulman takana. Bussit kulkivat eikä autoa tarvinnut juuri ollenkaan.

Pidin vanhaa autoa vielä vuoden, ja möin sen sitten kalajokiselle keräilijälle. Citroën CX 2400 Gti oli vuodelta 1978. Vanha, mutta hyvin toimiva piili. Se olisi ollut pian museoauto.

Prosessitehtaalla oli vanhat, mutta sopivat vuokratilat. Tarjousryhmässä oli hyvä henki, väkeä otettiin lisää. Samaan aikaan 1996 tuli taloon ainakin Anu sihteeriksi ja Tapsa automaatiosuunnittelijaksi. Tapsa lähti parin vuoden päästä Nokialle. Anu kävi myöhemmin äitiyslomalla, ja palasi töihin hoitovapaan jälkeen, vaikkakin eri osaston sihteerin tehtävään. Vanhoja työntekijöitä olivat Mirja, hän teki kaaviot hetkessä, ja oli grafiikkaekspertti. Hän on erittäin tehokas insinööri. Moni asia korjaantui, kun ongelmasta kerrottiin Mirjalle. Hän oli tummatukkainen ja reilu käytökseltään. Hän oli pohjoisen tyttöjä. Hän oli eräs positiivisimmista työntekijöistä. Hän pystyy selvittämään ongelman kuin ongelman jo keskustelun kuluessa.

Olin ilman autoa vuoden verran, ja osti sitten paikallisesta liikkeestä Renault Twingon -94 vuonna 1998. Alussa kävin bussilla töissä, ja numero 5 menikin miltei asunnon vierestä töihin. Linja vaihtui kolmoseksi välillä, ja oli vaihdettava viitoseen Keskustorilla. Sitten kun muutettiin, linja olikin numero 7.

Kalle oli erikoistunut pulppereihin, ja hän oli kehittänyt Excel taulukko-laskentaan ohjelman, jolla pulpperin valinta kävi kuin tanssi. Ei tarvinnut kuin antaa lähtötiedot ja ohjelma teki erittelyn, ja laski hinnan, tietenkin 1998 tasolla ja markoissa. Ohjelma on modifioituna käytössä edelleen. Tosin hintaosio ei ole käytössä. Sillä voidaan valita pulpperi, mutta hinnat ovat vuoden 1998 tasolla, eikä niihin voi luottaa. Kalle oli noina aikoina yli 50 v. ja erittäin itsetietoinen. Hän oli ristiverinen ja leveäpuheinen tamperelainen. Hän sanoikin, että paperikone oli mallinnettavissa Excelillä siten, että kun annetaan lähtötiedot, niin Excel tulostaa erittelyn, ja hinnoittelee koko systeemin. Hän oli ihan oikeassa, mutta kukaan ei ollut yrittänyt tehdä sellaista mammuttiohjelmaa, koska se olisi vaikea. Kokonaisessa paperikoneessa on kuitenkin yli 100.000 muuttujaa, joten tehtävä ei ole helppo. Kukaan muu ei ole edes kuvitellut rakentavansa ohjelman, joka laskisi edes massaosaston. Tai ei sentään, olin tehnyt ohjelman nimeltä Papmit ensin Exceliin ja sitten Palm kämmenmikroon. Ohjelma laskee massat Popelta pulppereihin. Mutta harmitti, kun tällaistakaan ohjelmanpätkää ei otettu käyttöön. Samoin kävi Suunnitteluohjelman ja Asennusohjelman. Ei niitäkään otettu käyttöön. En tehnyt enää yhtään ohjelmaa yleiseen käyttöön. Yhtiön keskijohto kantakoon tästä murheen.

Jorma on instrumentoinnin ja automaation ekspertti, ja hän koulutti Tapsaa. Jorma on kotoisin Tampereen seudulta, ja hän oli vaalea viikinki. Oli tarkoitus, että olisimme voineet tehdä tarjouksen alusta loppuun itse, mutta se ei toteutunut. Hän on tarkka, eikä hallitse tarjoustyön nopeutta. Usein tarjoukselle on annettu aikaa vain kolme päivää tai esimerkiksi pulpperille vain puoli päivää, ja silloin ei ole aikaa mietiskelyyn. Olisimme tarvinneet henkilön, joka osaa hinnoitella kenttälaitteet mahdollisimman vähillä lähtötiedoilla ja olisi lähellä,

sillä muutoksia tuli usein. Emme tuoneet kai tätä näkökohtaa riittävästi esille, ja aikojen kuluessa asia unohtui, kun tuli kai työuupumus, vaikka varmaan jokainen teki kaiken mitä pitikin. Tarjouksia ei myöhästynyt. Koko automaatio oli annettu emoyhtiön käsiin. Taistelu tuulimyllyjä vastaan on turhaa. Ihmettelin silloin, kun aikaa oli, että miksi näitä systeemeitä ei kehitetä. ATK antaa hyvät eväät, mutta niitä ei käytetä hyväksi.

Oli puhuttu myynnin konfiguraattorista, mutta mitään ei tapahtunut. Konfiguraattori olisi pelastanut tarjouksissa, mutta se olisi maksanut, ja siksi päälliköt eivät raskineet pistää rahoja siihen. Oli niin kiire, että kukaan ei ehtinyt paneutua ohjelmiin ja linkitykseen. Oltiin viidettä vuotta ilman kunnon työkalua. Siivousalakin kehittyi tehokkaammin kuin myynti. Myynnissä olisi pitänyt nimetä joku kehitysvastaavaksi, ja antaa hänelle mitoitus ja erittelyt sekä hinnoittelu kokonaisina paketteina. Tällainen virka olisi pelastanut monelta hukkareissulta. Windowsin työkaluilla se olisi syntynyt vaivattomasti, ja ehkä vain opetuksessa olisi tullut vastaan muuri, kunnes viimeinenkin myyntipäällikkö olisi oppinut käyttämään tiedostoja.

Olimme riippuvaisia automaatiosta. Siellä oli Tampereen Tapsa, joka osasi hinnoitella linjan kuin linjan. Hän tarvitsi vain kaaviot, putkikoot ja virtaukset, sekä paineet ja hän pyöräytti tarjouksen. Hinnoissa oli sen verran joustoa, että laitteen koon muuttuminen voitiin hyväksyä ilman hintamuutosta. Jorman, ja meidän Keijon aika meni projekteissa, eikä heiltä voinut kysyä kuin joitain erikoistapauksia. Jos kysyi jotakin asiaa, kuten PLC:n hintaa, sai ensimmäiseksi vastaukseksi, että heillä on niin kiire, että ei ehdi tekemää tarjousta. Sitten kun kääntyi esimiehen puoleen, vastaus tuli kuin apteekin hyllyltä. Täytyi tietää luuppimäärä ja käyttötarkoitus, ja samassa keskustelussa sai hinnan. Tietysti, koska hinta koostui keskusyksiköstä ja I/O – korteista, sekä räkistä, mikä suojasi kokonaisuutta, nekin oli laskettava mukaan. Sitten olivat vielä käyttömonitori ja huoltomonitori. Nykyään käytetään PLC:tä vain erikoistapauksissa sen vuoksi, että DCS puuttui, tai oli niin vanha, ettei sitä kannattanut uusia. Useimmiten paperikonetta ohjasi hajautettu tietokonejärjestelmä eli DCS (Distributed Control System). Sitten oli vielä laadun varmistuksessa QCS (Quality Control System) ja mahdollisesti erillinen reikien ilmaisu. Automaatio irtisanoi Tapsan ihan ennen aikojaan ja passitti työttömyyseläkkeelle.

Eki oli hinnoittelija, ja pienten tarjousten tekijä. Hän vastasi aina puhelimeen, jos joku oli poissa. Hän koki olevansa keskus, tarjoussuunnittelija ja hinnoittelija. Hän kävi usein bussilla töissä ja sitten, kun muutettiin Valkeakoskelle, niin autolla. Eki oli lyhyehkö karjalainen, ja lupsakka mies. Yhtiö pakotti hänet sitten muuton jälkeen työttömyyseläkkeelle. Eki ei saanut muuta kuin irtisanomisajan palkan, ja sen jälkeen työttömyyspäivärahan. Hän joutui

työttömyyseläkkeelle, vaikka olisi pystynyt töihin, vaikka kuinka. Tämä jos mikä oli eläkkeen väärinkäyttöä. Mies parhaassa iässä pannaan työttömyys-eläkkeelle. Jokuhan jatkaa hinnoittelua, ja kenties pitää ottaa uusi mies paikkaamaan Ekin posti. Kymmenessä vuodessa irtisanomissäännöt olivat muuttuneet radikaalisti. Työnantajalla oli mielivalta. Vaikka numerot näyttäisivät positiivista tulosta ja markkinat vetäisivät ja töitä olisi, niin siltä seisomalta TA. voi sanoa työntekijän irti. Tämä jos mikä oli mielivaltaa. Lainsäätäjä ei ollut enää ajan tasalla. Firmat elivät kuin pellossa. Millään muulla ei ollut mitään väliä, kuin voitoilla. Osakkeenomistajan etu oli etusijalla. Myös optio-ohjelmat ajoivat hätäisiin ratkaisuihin työnantajan puolelta. Työntekijät olivat vain välttämätön paha. Heille ei riittänyt edes tulospalkkiota. Sääntöjä muutettiin siten, että vaikka paikallinen yhtiö teki voittoa, ei tulospalkkiota voinut jakaa, koska kaikki eivät olisi sitä saaneet. Tällä mielivaltaisella säännöllä torpedoitiin koko hieno voittopalkkiojärjestelmä. Henkilöstörahastollakin meni huonosti, se teki monena vuonna tappiota. Kaikki tämä oli ainesta työntekijän aseman murtamisessa. Alkoi työnantajan kyykytyskausi. Jos Eteläranta sanoo, että tämä on ainoa ratkaisu, niin ovatpahan pahasti väärässä. Luulisin Ahosen ymmärtävän, että moisten asioiden tuominen edes pöytään oli provokaatio. Nyt vasta puolen vuoden päästä alkaa oikea skaba. Metalli ja Ylemmät ovat tehneet sopimuksensa. Niissä saatiin edistystä, mutta saavutettiin vasta muut ylitöissä ja matka-ajan palkka jäi keikkumaan ensimmäisen ratkaisun varaan.

Pienen pieneen koppiin oli ahdettu Heikki mappeineen. Hän oli perus-tamperelainen ja ristiverinen. Heikki oli tarkka mies, hän taltioi joka paperin. Hän teki kunnioitettavaa kauppaa kotimaassa, ja kannukset vain kasvoivat. Hän toi esille monta epäkohtaa, joista kuuluisimpia olivat ”asiat eivät kohtaa”, ”yksi tieto syötetään vain kerran”, ja ”tarjouksen teko tulisi olla yhtä helppoa kuin auton valitseminen Internetistä”. Annetaan vain lista ominaisuuksista ja ohjelma valitsee tuotteen, ja muodostaa erittelyn. Mutta mihin sitten asiantuntijaa tarvitaan? Tätä ilmeisen helppoa tapaa ei vaan saatu koskaan käyttöön. Puhuttiin myynnin konfiguraattorista, mutta sellaista ei koskaan tullut. ”halut ja tulokset eivät kohtaa”. Silti Heikki möi joka vuosi miljoonalla mummonmarkalla tavaraa. Hän taipui joustavasti asiakkaiden vaatimuksiin. Heikin kohtaloksi koitui väen vähennys 2004 ja hän joutui pakosta työttömyyseläkkeelle. 56-vuotiaalle ei nykymaailmassa löydy kuin harvoin töitä. Kilpailijoillakin tuntui olevan tarpeeksi työvoimaa. Heikki pahoitti mielensä, eikä ihme, sillä hän oli tehnyt hyvää tulosta kotimaan kaupassa. Hän tunsi asiakkaiden metkut ja formaatit, miten tarjous tehtiin. Tapahtui vääryys, kun Heikki irtisanottiin. Hänen työssään ei ollut moitteen sijaa, työt eivät olleet vähentyneet eikä yhtiön tulos osoittanut heikentymistä. Joka tapauksessa laillista perustetta ei ollut.

Vuosituhannen vaihteessa vaihdettiin paikkakuntaa, koska yhtiöiden fuusio siihen pakotti. Nyt uusi paikka oli Valkeakoski. Ajoin vajaan pari vuotta Tampereelta Valkeakoskelle. Sitten laskin, että vuokran hinnalla maksaisi omaa asuntoa, ja päätin ostaa asunnon vuonna 2001 Valkeakoskelta. Asunnot olivat huomattavasti edullisempia kuin Tampereella. Olin tyytyväinen ratkaisuun, ja maksoin mielellään asuntolainaa.

Firman muuttaessa paikkakuntaa 36 km etelään astuttiin 50 vuoden askel taaksepäin. Kun ennen saatiin erittelyt mitoituksen oheistuotteina, niin nyt täytyi täyttää Word-tekstit siitä mitä Excel antoi. Tiedostoja ei ollut edes linkitetty. Tiedon määrä asiakkaalle minimoitui, ja työn määrä tarjoussuunnittelijalle moninkertaistui. Piti täyttää ensin Word-sivut, muotoilla ne ja sovittaa sellaisiksi, että ne voitaisiin siirtää RoadRunneriin. RoadRunner on Notesin sovellutus, jonka tarkoituksena olisi kehittää tarjousten sisältöä. Siltikään siirto ei aina onnistunut. Sitten oli vielä täytettävä yksikön omat tiedostot, joihin tulisi mukaan kaikki tiedot hinnoittelua myöten.

Ilpo kuului Prosessitehtaan kalustoon, ja työsuhde jatkui muutosta huolimatta. Ilpolla oli aina vitsi varastossa, ja hän hoiti Idän suhteita. Hän oli pitkähkö, ristiverinen ja ahkera. Hänellä oli hieman ylipainoa. Hän oli aina altis työlle. Hän teki enimmäkseen yksittäislaitetarjouksia. Koska 1999 piti irtisanoa määrätty määrä ihmisiä, oli Ilpo listoilla. Tässä oli varmaan takana henkilökemia. Ilpo meni kilpailijalle töihin, ja sai tunnin aikaa poistua Prosessitehtaalta. Lopputili tuli varmaan perästä. Ilpo jatkoi myyntityötä kilpailevan yrityksen leivissä. Eikä hän ollut ainoa tapaus, suurin menetys tapahtui, kun pulpperikauppias Kalle vaihtoi firmaa. Molemmat tapaukset olivat työnantajan vahingoksi.

Alkuvuodesta 1996 sain tarjouspyynnön emoyhtiöstä uudesta sanomalehti-paperikoneesta Kiinaan. Kone oli samanlainen kuin edellinen sinne toimitettu kone. Tarjous koski massankäsittelyä ja vesikiertoja sekä lyhyttä kiertoa ja tietysti konetta, jonka tarjouksen teki emoyhtiö. Tehtaan johto odotti, että emoyhtiö toimittaa heille huipputeknologiaa, ja niin tehtiinkin, ja parissa viikossa tarjous oli kasassa. Tehdas pyysi myös tarjousta BCTMP-laitoksesta ja johto ohjasi kyselyn Hiomoyksikölle. Tarjoukset saatiin lähtemään ajallaan ja kaikki olivat tyytyväisiä. Siihen aikaan tarjoukset tehtiin vielä paperille ja lähetettiin mappeina maailmalle. Tästä alkoi Kiina-ilmiö.

Sitten oli toinen kiinalainen tehdas, sinne tarjottiin uutta konetta. Tarjous kiinnosti ja vihdoin 1997 päästiin sopimukseen. Prosessitehdas toimitti massalaitteet ja veden käsittelyn. Tämän kokoinen kauppa oli hyvin kiinnostava Prosessitehtaan kannalta. Laitteet ovat arvokkaita, ja kun kone oli suuri, niin investointi oli myös mittava. Tällä kertaa tehdas oli Kiinan Valtion, niin saimme

varmuuden, että rahat tulevat varmasti. Prosessitehtaalta läksi vain myyjä Kiinaan. Myyntipäällikkö ei ollut kertonut mitään koko reissusta. Oletin, että myös mekaanisen massan tehdas saatiin myytyä. Kaiken kaikkiaan oli harmi, ettei tarjouksen tekijä saanut koskaan tietää kaupan vaiheista oikein mitään. Ei edes sitä, saatiinko kauppa vai ei. Koko työ katosi kuin kaivoon.

Sain kuin välityönä Slovakiaan hienopaperikoneen massaosaston tarjouksen, joka piti olla samalla viikolla lähtemässä. Kaikkein kiirein osuus oli kenttälaitteet ja automaatio.

Teetin kaaviot Mirjalla ja sain kenttälaitteiden ja automaation tarjoukset ajoissa. Silti viikko kokonaisen massaosaston tekoon oli liian vähän. Tunsin jotenkin olon huteraksi, vaikka tarjous lähtikin ajallaan. Kaikkein pahinta oli, että tarjouksesta ei yleensä kuulunut myöhemmin mitään. Myyntipäällikön olisi tullut kertoa Applikaatiolle, miten neuvottelu meni. Varma merkki, että kauppa oli mahdollinen, oli se, että asiakas alkoi kysellä lisätietoja, ja tarkentaa tarjousta. Jos tarjous oli kiinnostava, asiakas kyseli lisätietoja ja täsmennyksiä, ja prosessi eteni. Jos tarjouksesta ei kuulunut mitään, oli kauppa todennäköisesti menetetty. Ja valitettavan paljon tarjouksista tuli hylätyiksi. Kilpailu markkinoilla oli kovaa, vaikka ei ollutkaan kuin kaksi firmaa, jotka pystyivät tekemään 10 metrin luokkaa olevia koneita kaikkine laitteineen. Tarjousten saanto oli luvattoman pieni, vain muutama prosentti tarjouskannasta. Myyjät harmittelivat aina hintaa, ja tarjoussuunnittelija koetti puristaa hinnan niin pieneksi kuin mahdollista. Jossain vaiheessa asia alkoi harmittaa ja etenkin, jos varma myyjä sanoi, että hinta oli liian korkea, niin tarjoussuunnittelijan piti tarkistaa, ettei hinnoittelussa ollut mitään vikaa. Mutta jos valmistushinnat ja kate olivat määräysten mukaan, ei voinut mitään ilman ylimmän johdon suostumusta. Jos laitteiden mitoitus oli kohdallaan ja hinta alun perin kohdallaan, niin asialle ei voinut tehdä muuta kuin päivitellä, että pitäisikö laskea katetta vai tinkivaraa. Se olikin myyntipäällikön tehtävä.

Kiinan boomi vaan jatkui. Ensin tehtiin remonttia ja modernisointia paperikoneisiin, ja sitten tuli pikkuhiljaa uusien koneiden toimituksia. Kilpailija kahmi parhaat päältä ja polki hintoja. Emoyhtiön piti laskea hinnat tarkemmin ja silti mentiin hipoen kannattavuusrajaa. Kauppa muuallekin pelasti katteen. Vuonna 1997 hävittiin monta kauppaa kilpailijoille. Erityisesti itävaltalainen kilpailija oli ahkera. He tarjosivat aina vähemmän ja pienempiä laitteita ja saivat kaupan. Jos laitos ei toiminut odotetulla tavalla, lisättiin laitteita, jos pussi kesti. Ja jos takuut eivät täyttyneet, piti suurentaa laitteita ja lisätä niitä.

Firman muutto tuli yllätyksenä. Muutettiin 1997 vuoden kesällä. Olin työmatkalla Indonesiassa, kun muutto tapahtui. Esa oli kyllä varoittanut

asiasta, kun tiedettiin, että vuokra-aika päättyy vanhassa paikassa. Hän lupasi, että kaupungin alueelta ei muuteta kauemmas. Uusi tila soveltui hyvin Prosessitehtaan konttoriksi. Päästiin ainakin uusiin tiloihin. Sain huonekaveriksi Antin, joka oli jo yli 50-vuotias, mutta tehokas työntekijä. Hän teki tarjouksia DIP- ja muista laitoksista, jotka eivät olleet silloin Prosessitehtaan ydinliiketoimintaa. Eräs ikuisuuskysymys oli DIP-laitos ja paperikone Manhattanille USA:han. Sitä suunniteltiin kuin lisakin kirkkoa. Idea oli entisen paperikonsernin johtajan, joka oli jo eläkkeellä. Ideana kerätä paperi paikanpäältä oli mainio.

Jatkoin työtä ja sai suuren tarjouspyynnön eteeni. Suuri eurooppalainen paperikonserni aikoi rakentaa Italiaan suuren LWC-paperia tuottavan laitoksen. Firma pyysi loppujen lopuksi avaimet käteen toimitusta. Tehdas tulisi Torinon lähelle, noin 60 km Torinosta lounaaseen. Tarvittavat massat olivat PGW ja pitkäkuituinen sellu. Olimme vahvoilla, sillä maailmassa ei ollut montaa PGW-laitosten toimittajaa. Valinta TMP:n ja PGW:n välillä tapahtui energian kulutuksessa. Italian tehtaan sähkön tuotannon luvat eivät riittäneet TMP-jauhimille. Oli siis pakko valita PGW. Toisaalta PGW:n ominaisuudet olivat paremmat LWC:lle, eikä valinta ollut vaikea. Tein tarjouksen massaosastosta, johon sisältyi PGW:n jälkijauhatus. Koska tarjous oli turn-key, piti tarjota kaikki, myös säiliöt ja tornit. Kun sain tarjouksen valmiiksi, oli sen loppusumma noin 24 MEUR. Se oli suurin tarjous, jonka olin koskaan allekirjoittanut yksin. Prosessitehtaalla luotettiin tarjoussuunnittelijaan. Monen korjauskierroksen, ja hinnoittelun muodonmuutoksen jälkeen kauppa tehtiin vuonna 1999 keväällä. Kauppaa valvoi jo keski-iän ylittänyt Kari. Hän oli hiomon miehiä, mutta samalla hän teki kaupat myös massaosastosta.

Samana vuonna tapahtui suuri fuusio, kun emoyhtiö ja toinen konepajayhtiö Suomessa yhdistyivät. Varsinaisia päällekkäisyyksiä ei ollut kuin hallinnossa ja hieman laitteistossa, mutta väkeä oli vähennettävä! Prosessitehtaan henkilöstöstä oli tarve vähentää noin kymmenen henkilöä. Tähän aikaan väen vähentäminen oli kuin pakkomielle. Pääyhtiö koki henkilöstön vähentämisen pakkomielteenä. Kaikki vapaaehtoiset potkittiin työttömyyseläkeputkeen ja käytettiinpä lievää väkivaltaista irtisanomistakin. Paljon oli vapaaehtoisesti siirtyviä, mutta moni nuori lähti vapaaehtoisesti tamperelaisiin toimistoihin. Hämmennyksen aikaa kesti se aika joka YT-neuvotteluissa meni. Kesäkuussa vähennykset oli tehty, ja 1.7.1999 yhdistyminen tapahtui. Sitten puhuttiin, että työpaikka tulisi siirtymään naapurikaupunkiin. Siellä oli kuulemma tilaa. Käytiin oikein tutustumassa paikkoihin ja kaupunkiin. Kaupunki oli valmis rakentamaan lisää toimistotilaa, ja päätettiin, että rakennetaan kaksikerroksinen toimistorakennus entisen konttorin päähän. Prosessitehtaan entisessä työpaikassa oli vielä paljon henkilöitä, joten pian uudisrakennuksen

valmistumisen jälkeen selvisi, että uusiin tiloihin ei mahduttaisi. Täytyi ottaa myös huomioon, että kiertokuitubisnes tuli uutena mukaan, ja vaati omat tilansa. Niinpä yhtiö esitti kaupungille, että rakennettaisiin lisää kaksi kerrosta. Rakentaminen aloitettiin talvella 2001 ja seuraavaan syksyyn mennessä oli käytössä tarvittavat tilat. Tilat täyttyivät kuin itsestään, mutta entinen paikka oli nyt tyhjä.

Aluksi henkilökunta oli kahtiajakautunutta, mutta vuodet osoittivat, että yhtiöt olivat yhtä puuta. Jo vuonna 2003 tehtiin töitä yhdessä. Tosin, koska jokaisen rooli oli lähes entinen, ei tarvittu paljoa yhteistyötä. Työväellä tehtävät säilyivät, mutta silti yhteen hitsautuminen vei aikansa, ja ehkä sihteerit kokivat tämän yhdistymisen voimakkaimmin. Johto ei kokenut yhdistymistä mitenkään vaikeaksi, sillä ongelmat eivät useinkaan tulleet johdon tietoon. Toisaalta liiketoimintasektorit eivät olleet paljonkaan päällekkäisiä, joten ne eivät aiheuttaneet mitään ongelmia. Lisäksi johto vaihtui lähes täysin. Työntekijät tekivät samoja töitä kuin ennenkin. Vanha Prosessitehdas menetti hieman enemmän henkilöstöä. Irtisanomiset koskivat enemmän vanhan Prosessitehtaan henkilöstöä. Irtisanominen tuli ylhäältä, eikä siihen ollut mitään sanomista. Nyt oltiin siis Metso.

Seurasi joukko pienempiä tarjouksia ympäri maailmaa, ja tein ne nopeasti. Oli pulpperi Chileen, Kiinaan oli massaosastoa suomalaissomisteiseen tehtaaseen, jauhimia ja mikseri USA:han. Ja taas jouduin tekemään Kiinaan massaosaston.

Sitten seurasi Etelä-Amerikan buumi, jossa oli avainkomponentteja massalaitteisiin ja oma paja teki loput Brasiliassa. Sitten seurasi taas massaosastoja ja pulppereita Kiinaan. Välissä oli muutama komponentti Etelä-Afrikkaan. Etelä-Afrikkaan saatiin sentään myytyä jokunen komponentti. Sitten taas piti tarjota Portugaliin pulpperi, Puolaan rullaimen pulpperi, Saudi-Arabiaan pulpperit, hylyn käsittely ja lyhyt kierto. Lisäksi Etelä-Afrikkaan pulpperi. Sitten oli useampaan maahan pulppereita ja hylyn käsittelyä. Tarjoukset olivat pyöritystä, ja kiinni ne vetivät harvoin.

Sitten piti tarjota massankäsittely Kiinaan. Sitten tuli eteen tarjota OptiFeed kotimaiselle tehtaalle. Tämä oli mielenkiintoinen projekti. Kerrankin jotain uutta, mutta kaikki ei ollut ihan kirkkaasti mielessä. OptiFeed oli teetetty diplomityönä, ja se oli arvokas asia. Puuttui vain tehokas markkinointi. Siinä Prosessitehdas oli heikko. Säädöt olivat OptiFeedin ydin. Tarjousten teko vain kiihtyi, vaikka muualla olisi lama. Töitä oli saatava.

Riku oli nimitetty Tarjoussuunnittelun päälliköksi 2002, ja hän sai huolekseen myös SPR:n eli neitseellisen kuidun linjat. Hän oli käynyt Amerikassa töissä. Hän

haki kahta uutta tarjousinsinööriä, mutta ei saanut lupaa palkata heitä, vaan sinniteltiin kahdella tarjousinsinöörillä SPR:n osuudella. Minä ja Matti hoidettiin tarjoukset. Ensin olin yksin, ja koska tarjouspyyntöjä tuli tiuhaan, en ehtinyt hoitaa kaikkia kunnolla. Joitakin oli jopa sivuutettava. Riku kielsi ylityöt, jotka Johtaja oli luvannut. Riku hankki avuksi Matin, joka oli kiertänyt monet firmat, ja oppi nopeasti tehtävänsä. Teimme supistettuja tarjouksia, joihin ei sisältynyt kenttälaitteita eikä automaatiota. Se osuus hinnoiteltiin jollakin periaatteella emoyhtiössä. Olihan toki tehty niin monta tarjousta ja projektia, että historiaa oli. Jäin ihmettelemään, että miksi ei tehty kaavioita. Vuonna 2002 kaaviot olivat välttämättömyys, ja mitoitus tärkeä. Ehkä tähän vaikutti, että Tapsa Automaatiosta oli siirretty eläkkeelle, ja voitiin turvautua toteutuneisiin projekteihin. Ville pyysi ani harvoin mitoitettuja kaavioita ja vielä harvemmin sai ne, koska Urho ei pystynyt toimittamaan niitä. Jäin vähän paitsioon, koska kaavioiden olisi pitänyt tulla Urhon osastolta. Tämä kuitenkin väitti, että ei ole kapasiteettia. Kuitenkin, kun kävi osastolla, ei kiirettä näkynyt missään. Tämä ei ainakaan parantanut ilmapiiriä. Urhon osaston aika meni toteutettavissa projekteissa. Tarjousten teko oli lipsumassa tekijän käsistä. Se oli pikemminkin vanhoja muistellen, kuin uutta luoden.

Erittelyt tehtiin mallipohjista muuttamalla tekstiä ja numeroita. Tämäkin oli taantumusta. Ennen vanhaan 1998 tehtiin erittelyt suoraan Excel-taulukoista, mutta nyt käytettiin Word-pohjia. Tarjoustyö oli vaikeutunut huomattavasti. Tämä tuntui erityisesti vasteajoissa. Ohjeet tulivat ylhäältä, joten niitä ei pitänyt mennä arvostelemaan. Järkeä olisi sallittu varmaan käyttää. Mutta kun mitoitus-Excelit tehtiin sellaisiksi, ettei niitä voinut hyödyntää, ei paluuta entiseen enää ollut. Koin tämän pahana puutteena. Oli vain hammasta purren tehtävä, kuten systeemi vaatii. Kaikkein ongelmallisin on Notesiin tehtävä tietokanta. Tiedosto on muotoiltava ensin sen mukaan, että sen voi printata, ja jos joku tabulointi menee pieleen, sitä ei voi korjata millään. Emoyhtiö ilmoitti, ettei se tulosta liitetiedostoja. Vain RR-kannassa olevat tekstit tulostetaan. Sekin piti informoida puskaradion kautta. Mitään virallista tietoa ei ollut koskaan tullut.

Välillä tuli reiluja tarjouspyyntöjä, kuten Saudi-Arabiaan paperikoneen hylyn käsittely ja lyhyt kierto. Tämäkin oli yhtiön sisäinen tarjous. Laskin saamieni lähtötietojen pohjalta tarjouksen, ja kopioi sen tietokantaan. Asiasta ei ole kuulunut sen jälkeen mitään, joten kai kyseessä oli vain haamutarjous. Olisihan tehtaan pitänyt kutsua myyntipäällikkö neuvotteluun. Hiekkapaperiakohan Saudit aikoivat tehdä.

Osastopäällikkö oli sitä mieltä, että kaikki tarjoukset oli vietävä paikalliseen Notes-kantaan, ja niin alettiin tehdä. Tuntui kuitenkin turhalta kopioida

tarjouksia toiseen kertaan, ja murinaakin kuului. Mutta mikäs auttoi. Oli tehtävä niin kuin oli määrätty. Toinen hankala paikka oli tarjousten tarkistus. Mitoitukset piti tarkistuttaa teknologian kanssa, ja usein miten herrat olivat matkoilla. Miten sitten saisi hyväksynnän mitoituksille, kun ne oli tehty samalla ohjelmalla, kuin mitä teknologia käytti. Viimeinen farssi oli tarjouksen tarkistus, ja tarjouksen allekirjoitus. Minun osakseni tuli hakea aina suurimmat pomot allekirjoittajiksi, koska tein pääasiassa systeemitarjouksia. Ne koostuivat kokonaisista massaosastoista ja veden käsittelystä ja olivat kalliimpia.

Tarjouspyyntö saattoi pulpahtaa monesta lähteestä. Saattoi olla, että päätoimittajana emoyhtiö, tai jokin muu M/C lähettivät tarjouspyynnön suoraan sähköpostiini ilman varoitusta. Oli aivan kuin he olisivat olettaneet, että minulla oli aikaa rajattomasti. Koetin vastata pyyntöihin, mutta oli aikoja, jolloin tarjouspyyntö oli lähetettävä esimiehelle. Minua harmitti, että vieläkin pääpaikat lähettivät tarjouspyyntöjä suoraan tekijälle, eikä päällikölle, jolle kuului työn jakelu. Pomo oli tehnyt ansiokkaan taulukon töistä, mutta se ei aina seurannut tarjouspyyntöjä, jotka tulivat suoraan tekijälle.

Sitten saatiin kysely taas Kiinasta. Tehdas kyseli PM 1:lle tarjousta massaosastosta. Tein tarjouksen ja se lähetettiin kuriirilla. Kesäkuussa minut pyydettiin matkalle Kiinaan ja niin matka alkoi. Ensin myrskyisä lento oli Pirkkalasta Helsinkiin, ja sieltä sitten Finnairilla Pekingiin. Pekingissä piti odottaa jonkin aikaa, ja maksaa Kiinan sisäiset lennot omalle konttorille. Sitten päästiin matkaan Kiinan eteläisimpiin osiin lähelle Hainanin saarta. Neuvottelut olivat tehtaalla, ja esittelin massaosaston ja lyhyen kierron. Lopputulos oli viikon jälkeen, että kone saatiin, mutta massaosasto ja lyhyt kierto menetettiin kilpailijalle. Kysymys oli hinnasta. Johtaja oli antanut limitin, josta jäätiin 400 000 euroa kalliimmaksi kuin kilpailija. Sielu ei sietänyt alentaa hintaa niin paljon, kun asiakas vaati. Se olisi tietänyt tappiota.

Kiinasta tuli kyselyitä solkenaan, ja seuraava oli hienopaperitehdas. Tarjous tehtiin ajallaan, mutta asiasta ei kuultu mitään sen koommin. Ilmeisesti projekti ei saanut rahoja, tai sitten kilpailija vei kaupan. Sitten oli vuorossa kiinalainen tehdas, josta ei tiedetty mitään, mutta tarjous tehtiin. Sittemmin tehdas on kasvanut, ja on vakavasti otettava asiakas. Ensimmäiset tarjoukset joutuivat turhan usein keräyspaperiin. Asiakas pilkkoi tarjousta, ja osti koneen pätkä kerrallaan. Samalla hän menetti takuut, jotka olisivat tulleet, jos hän osti koko linjat yhdeltä toimittajalta.

Seuraavana oli esimerkki siitä, miten tarjouksia ei pitäisi käsitellä. Paperit tehtiin, ja lähetettiin emoyhtiölle ja tulostettiin siellä. Sitten vain odotettiin tilausta. Kukaan myynnistä ei ollut läsnä. Asiassa oli kyseessä joko kiire, tai

väärinkäsitys. Asiakas olisi varmaan odottanut jonkun asiantuntijan selostavan, mitä myydään. Koska myyntityötä ei tehty, ei saatu myöskään kauppaa. Myyntipäällikön on oltava aina läsnä, tai sitten hänellä pitää olla varamies.

Kiinalaisia projekteja tuli vyöryen lisää. Tehtiin tarjous, joka oli realistinen. Siitä olisi voitu tehdä kauppa, mutta asiasta ei kuultu ensimmäisen tarjouksen jälkeen mitään. Ilmeisesti kilpailija vei kaupan, tai Ministeriö ei antanut investointilupaa. Hyvin usein kyse oli luvista tai rahoituksesta. Kiina oli herännyt vaatimaan myös ympäristölupia. Valtiojohtoiset yritykset tarvitsivat valtion rahoituksen. Tehtaan luvat taas vaadittiin kaikilta.

Työpöytäni täyttyi kiinalaisista tarjouksista. Tuli useita pyyntöjä. Eräässä tehtaassa oli potentiaalisia mahdollisuuksia. Tehtiin tarjous, ja myynti-miehemme lähti muiden mukaan myymään konetta. Niinpä saatiin massaosaston kauppa. Hinta oli tosin laskemaan päin, mutta töitä piti saada. Tämä kauppa sisälsi massaosaston ja veden käsittelyn. Siinä nähtiin, miten otetaan kauppa, kun myyntipäällikkö on läsnä.

Tein tarjouksia ympäri maailmaa. Venäläisetkin heräsivät uusimaan koneita, ja TMP:n valmistuslaitteisto sai suuren osan liikevaihdosta. Venäjän myyntipäällikkö sai avukseen kielenkääntäjän, ja jälleen voitiin tehdä kaksikielisiä tarjouksia. Koko Suomen Venäjän kauppa kävi hyvin, oltiin jo vallankumousta edeltävällä tasolla, ja Venäjä oli elpynyt niin, että se pystyi maksamaan vanhoja velkojaan. Öljyn ja kaasun hinnan nousut elvyttivät Venäjänkin taloutta. Öljyn hinnan nousu vauhditti investointeja, ja niistä osansa sai piskuinen Suomi. Venäjä maksoi velkaansa poraamalla Suomeen 2 km syvän reiän peruskallioon tutkimusta varten. Joitakin piristymisen oireita oli nähtävissä Indonesiassakin. Saatiin kaksi täyden koneen tarjouspyyntöä, ja taisi tulla myös osittaisia uudistuksiakin. Kaikki tarjoukset eivät kulkeneet kuitenkaan minun pöytäni kautta, joten vain myyntijohtajalla saattoi olla applikaation päällikön kanssa käsitys kokonaisuudesta.

Näin työsarkani vain sirpaloitui ja oli tehtävä useita töitä yhtä aikaa. Se hidasti työtahtia. Tultiin kevääseen 2004 ja työtahtini hidastui. Ei ollut ihmekään, sillä näin sirpaleinen työsarka olisi vaatinut kovemman persoonan ja useampia tekijöitä. Pyrin tekemään kaikki työt, ja jotkut työt valitettavasti myöhästyivät. Riku huomasi tämän, ja saikin nuhteita huonosta työn laadusta. Hän rajoitti työni yhteen kerrallaan. Olin hämilläni, mutta alistuin. Mutta sähköposti ei armahtanut. Etelä-Amerikka ja sen myyntipäälliköt kyselivät suoraan postistani tarjouksia.

Yhtiöiden yhdistymisen jälkeen tein vuosina 1999 – 2003 vuoden loppuun 133 tarjousta, joista hieman vajaa puolet oli kokonaisten osastojen tarjouksia.

Vuonna 2004 lokakuun loppuun ehdin tehdä 10 tarjousta. Näistäkin suuri osa oli kokonaisten laitosten tarjouksia. Lyhin tarjouksen tekoaika oli kaksi viikkoa, jos tehtiin massankäsittely, vedenkäsittely ja lyhyt kierto. Yksittäislaitteen tarjouksen teki päivässä tai kahdessa. Kaikkein vaikeinta oli lähtötietojen saanti. Jos tarjouksesta oli tehty tietokanta, oli toivoa siitä, että lähtötiedot olisivat siellä, mutta välttämättä niitä ei ollut päivitetty. Niinpä oli soitettava ja kyseltävä viimeisimpiä mitoituksia. Usein uusimpien tietojen saannista oli enää vain kolme päivää tarjouksen jättöön. Se pisti kiireeksi. Minua tämä tietojen viipyminen haittasi erityisesti. Minä kun tein enimmäkseen systeemitarjouksia, joihin sisältyi massaosasto linjoineen, ja veden käsittely. Välillä tehtiin myös lyhyitä kiertoja, mutta emoyhtiö halusi lyhyet kierrot takaisin itselleen. Ilmeisesti heillä oli kapasiteettia tehdä niitä. Vedenkäsittelyn suurin komponentti, kiekkosuodin oli alihankintatuote, ja se oli pakko kysellä. Minulla ei ollut toimivaa mitoitusohjelmaa sille. Tosin kun päästiin sopimukseen alihankinnasta, työ helpottui. Enää ei tarvittu kuin tase, ja loput tiedot saatiin hinnoittelusta.

Viime vuosina mielialani laski, sillä työn tekoa oli vaikeutettu tahallaan. Vaikka joku oli tehnyt mittavan työn kirjoittaessaan erittelyjen pohjat, niin kukaan ei ollut huolehtinut siitä, että tekstit olisivat olleet valmiita siirrettäväksi tietokantaan. Numerot oli korvattava oikeiksi, ja teksti oli muotoiltava niin, että se mahtui Notesin sivuille. Erityisesti vanhemmassa Notes – kannassa oli ongelmia. Mutta ei uusi kantakaan ollut viaton. Tabuloinnit eivät aina osuneet millään kohdalleen. Se oli vika mille ei ollut keksitty korjausta. Kun ennen tehtiin erittelyt Wordilla, ja erittelyt tehtiin koneita mitoitettaessa Excelin avustuksella, kaikki toimi hyvin. Siihen aikaan tarjous toimitettiin asiakkaalle mapeissa, ja kuriiri vei perille. Joskus ihan 2000 – luvun alussa siirryttiin sähköiseen tiedon siirtoon ja M/C kokosi mapit. Tiedon kulku yrityksen, ja M/C:n välillä ontui, sillä useimmiten asiat sai kuulla puskaradion kautta jälkikäteen. Jossakin vaiheessa vuonna 2002 saimme kirjallista materiaalia tietokannan käytöstä, ja version vaihtuessa saimme tiedotteen ja lyhyen kurssin, mutta ei käytännön ohjeita. Ehkä ohjeet olivat ohjelman Helpissä, mutta kun ei ollut aikaa lukea. Ohjelma oli töissä, kun kotona olisi ollut aikaa lukea. Sitä paitsi työt pitää tehdä työssä. Usein Helpit olivat aika kurjia. Kuitenkin ohjelma toimi kohtuullisesti, joten tulimme toimeen sen kanssa. Viime kuukaudet ennen työn lopettamista menivät Etelä-Amerikan tarjouksissa. Koska Brasiliassa on korkea tulli, pyrittiin ulkomainen osuus tavaroista minimoimaan, ja tavallinen työ teettämään paikallisella konepajalla. Onneksi yrityskaupassa tuli konepaja Brasiliassa. Ensimmäiset toimitetut työt olivat vasta asennusvaiheessa, kun jäin sairaslomalle. Kokemukset tällaisesta yhteistyöstä jäivät muiden arvioitavaksi.

Kiinan kauppa oli rankkaa, tehtiin paljon tarjouksia, mutta saatiin vain vähän tulosta. Kilpailu oli kovaa. Osansa oli myös Kiinan systeemissä. Yksityinen firmakin tarvitsi Kevyen Teollisuuden Ministeriön luvat, ja valtion omistama laitos lisäksi valtion rahoituksen. Byrokratia oli selvä jarru tehtävälle työlle. Oli myös henkeä, että Kiinaan tulee liikaa paperiteollisuuden kapasiteettia, ja yhtiöt joutuvat dumppaamaan liian kapasiteetin ulkomaille. Tämä olisi selvä markkinahäiriö, ja vakava sellainen. Kevyen Teollisuuden Ministeriö ei ehkä ollut ajan tasalla paperin tuotannon osalta. Moni kiinalainen oli vielä lukutaidoton. Olisi pitänyt aloittaa samaan aikaan koulutus lukutaidon saamiseksi. Tarjousten teko kiinalaisille tuntui joskus turhalle, sillä vaikka maa oli väkirikkain, niin silti se luki vielä seinälehtiä.

Tarjousten teko jatkui, tuli tarjouspyyntöjä useista tehtaista. Kiinalaiset olivat vihdoin oppineet kyselemään suuria koneita, ja koneen viiran leveys nousi 10 metriin ja jopa yli sen. Tämä pudotti Karhulan konepajan pois markkinoilta. Emoyhtiö siirsi työt emoyhtiöön ja Konepajasta jäi jäljelle vain rippeet, alihankkijat ja huolto. Kuivatuskoneet olivat siirtymässä Poriin ja vain komponenttituotanto jäi Konepajalle. Lopullinen niitti tuli 2004, kun emoyhtiö myi komponenttituotannon yksityiselle pajalle. Se oli Karhulan konepajan loppu.

Sain keväästä 2004 yhä vähemmän töitä, ja näytti siltä, että Riku säännösteli niitä jakaessaan töitä porukalle. Sain vain työn viikossa, ja niin jäi tarjousten jälkihoitoonkin aikaa. Missä vaiheessa tuli selväksi, että minun haluttiin lopettavan, ei käynyt selville. Oli kuitenkin selvää, että päätös oli tehty ylhäällä. Eräs virstanpylväs oli kuitenkin se, että keväällä 2004 tein pikaisesti tarjouksen, josta hinnoittelu oli myyntipäällikön vastuulla. Tekstiin jäi virheitä, joita Pekka joutui korjaamaan yön synkkinä hetkinä Kiinassa. Muutenkin tarjouksen jakaminen on vaarallista. Hinnoittelu on ollut se vaihe, jossa tarkistetaan, että kaikki tavarat ovat varmasti mukana. Hinnoittelusta näkee yhdellä silmäyksellä, että kaikki on mukana. Mutta jos myyntipäällikkö hinnoittelee, taulukko on hänen henkilökohtaisella tietokoneellaan, eikä applikaattorilla ole mahdollisuutta tarkistaa, että kaikki on mukana. Kaaviotkin olisivat auttaneet hahmottamaan tilannetta, mutta niiden teko oli lopetettu. Yhtiön työnteko oli taantunut rajusti.

Sain suullisen muistutuksen, ja samalla töitä, joita minun tuli tehdä, rajoitettiin. Riku oli päättänyt päästä eroon minusta, ja siksi hän rajoitti töitä. Tämä oli kolmen koplan päätös. Koin keskustelun Jokken ja Rikun kanssa vapautuksena. Ainut huoli oli, kuinka selviytyä eläkkeellä, kun tulot supistuvat. Mutta siihenkin tottuisi. Nyt koittaisi aika, jolloin syötäisiin aamupuuroa voileivän sijaan.

Puuroainekset olivat näet halvempia. Muutenkin ruokailutottumukset muuttuisivat. Tulisi enemmän kotona valmistettua ruokaa.

Myynti oli jakautunut kolmeen prosessiin: uudet koneet, uusinnat ja prosessin parannukset. Tein tarjouksia uusiin projekteihin ja uusintoihin. Prosessin parannukset olivat enemmän Huollon bisnes. Huollolla oli paitsi perinteinen varaosamyynti, niin myös FutureCare. Se merkitsi, että huolto pyrki tekemään sopimuksia, jotka kattoivat koko koneen elinkaaren. Niissä huolto otti vastuun koneen toiminnasta, ja tutki ennakolta, mitä toimenpiteitä pitää seuraavassa huoltoseisokissa tehdä, jotta kone toimii huippunopeudella. Omistajan ahneudella ei ollut rajaa. Tämä koski toki vain oman konsernin toimittamia koneita. Vieraisiin koneisiin ei voitu antaa takuita. Erityisesti uusiin yhtiön toimittamiin koneisiin, joissa oli oma automaatio, voitiin antaa takuita, ja niitä voitiin jopa etähuoltaa. Tämä tarkoitti myös Paperitehtaan puolelta lojaalisuutta konetoimittajaa kohtaan.

Koska vaaditaan yhä enemmän, olisi kohtuullista, että myös työvälineitä kehitettäisiin samalla. Jos tuottavuus on pelkästään henkisen työnteon kehityksen varassa, voidaan ennustaa, että sairauspoissaolot lisääntyvät, ja herkemmät ihmiset ajautuvat ennenaikaiselle eläkkeelle. Tämä rappeuma johtuu pelkästään johtamisesta. Kun sattuu supistuksia, niin nuoremman väen irtisanoutuminen haavoittaa. Kun ajatellaan tarjoustyön tekoa, niin vuodesta 1995 ollaan joko samalla tasolla tai taannuttu. Prosessitehdas oli 1996 kirkkaasti johdossa, silloin työnteko oli kuin tanssia, se oli hauskaa. Ei tarvinnut tuskailla erittelyjen kanssa, vaan copy-paste menetelmällä saatiin erittely kasaan varsin nopeasti, ja esimerkiksi pulppereissa saatiin erittely ja hinta saman tien tehtyä, kun mitoitus oli tehty. Jospa päästäisiin vaikka, niihin vanhoihin työmenetelmiin.

Vuonna 2004 piti ensin mitoittaa ja sitten tehdä erittely käsin, ja sitten vasta hinnoitella ja lopuksi kopioida tai kirjoittaa erittely toiseen ohjelmaan. Paperitehtaita sanotaan vanhanaikaisiksi, mutta kivikausi löytyykin konetoimittajasta.

Jos panostettaisiin tietotekniikkaan, tuottavuus paranisi varmaan paljon. Työtä tekevien ihmisten olo paranisi ja sairauspoissaolot vähenisivät. Hyvinvointi lisääntyisi. Tässä on varmaan se sama dilemma, kuin oli Karhulassa, että on niin kiire työntää pyörää, ettei ole aikaa nousta sen selkään ja ajaa. On puhuttu myyntikonfiguraattorista ristiin rastiin, mutta päätöksiä ei vaan synny. Miljoonien syytäminen myynnin työkaluihin ei saa virettä aikaan. Jos valjastettaisiin tiimi tekemään töitä linkitykseen, saataisiin varsin nopeasti aikaan Applikaation ja Myynnin työkalut. Koska tuoterepertuaari on varsin

rajallinen, olisi ohjelman teko varmaan kohtalaisen helppoa. Sen voisi tehdä Exceliin. Sieltä voisi linkittää olennaisen tiedon Wordiin valmiiseen pohjaan. Ja Wordin pohjat olisi muokattavissa valmiiksi RRkantaa varten. Ainoa suurempi vaiva olisi vain tarkistaa erittely, ja kopioida se RR-kantaan. Jos halutaan pitää yllä omaa Notes-kantaa, kopiointi sinne ei olisi vaikeaa väliaikaisesta hakemistosta, tai valmiista RR-kannasta. Tässä järjestelmässä jäisi aikaa siihenkin. Suurin työ olisi tehdä Excel-tietokanta. Kaikki olisi kuitenkin tehtävissä, vaikka ihan omin voimin. Ei tarvitsisi ostaa kallista konsulttia. Ratkaisut eivät ole vaikeita, vaan oma väki osaa tehdä tietokannat, ja mitoitukset on jo pääosin tehty. Niihin vain lisätään tietomäärää ja linkit, ja ohjelma toimii. Turhauduin, koska ideoita ei otettu todesta. Pulpperiohjelmassa on paljon tietoa, siitä ei tarvitse kuin rakentaa linkit Wordiin. Tämä kytkentä helpottaisi huomattavasti tarjoussuunnittelijan elämää, samoin niiden myyntipäälliköiden elämää, jotka tekevät pienempiä tarjouksia itse.

Jotenkin tuli sellainen kuva, että keskijohto ei ole ajatellut tarjouksen tekoa. Heille on ollut itsestään selvää, että tarjous tulee, kuin Manulle illallinen. M/C tarjouksissa on tarpeen, että myyntipäällikkö määrää hinnat. Tarjous-suunnittelija on oikea henkilö tekemään hinnoittelun alun katteeseen saakka. Palveluihin kaipaisi selkeämpiä ohjeita. Palveluiden määrittelyssä menee helposti liian suuriin tai pieniin työmääriin. Niihin kaipaisi enemmän ohjeita.

Pitäisi puhua ihmisen hyvinvoinnista maailman myllerryksessä, ja pienen ihmisen mahdollisuuksista vaikuttaa töihinsä. Sepä kulminoituukin siihen lopputulemaan, että kun ei muuteta mitään, tai taannutaan, niin henkilöstö voi pahoin, kun vaaditaan samalla tuottavuutta. Jos työn ohjaus on samalla kateissa, niin heikoimmat meistä ottavat liikaa töitä ja ajautuvat kulminaatiopisteeseen, josta paluu tarvitsee tukitoimenpiteitä. Vain vahvat selviytyvät, vaikka ne, heikommatkin lenkit olisivat kovin hyödyllisiä kokonaisuudessa ja tarpeen vähenevään henkilöstöön. Herkät ihmiset voivat keksiä oivallisia menettelytapoja. Jollei heitä kuulla tai unohdetaan heidän ideansa, niin tuloksena on passiivisia työntekijöitä, jotka eivät ikinä enää anna ideoita käytettäväksi. Ihmistä ei tarvitse loukata kuin kerran, ja hän muistaa sen ikuisesti. Ihmisellä on elefantin muisti. Herkkä ihminen painuu kuoreensa kuin simpukka, jos hänen ideansa ei kelpaa.

Nykyisten yritysten johto on keskittynyt tuottamaan voittoa omistajalle, ja unohtanut henkilöstöhallinnon. Hoitamaton henkilöstö ei tuota sitä voittoa, jota tarvittaisiin yhtiön ylläpitoon ja omistajalle. Jos puhutaan firman tuottavuudesta, niin se on täysin kiinni henkilöstöstä ja menetelmistä. Jos henkilöstö unohdetaan, niin firma voi pahoin ja tulos on heikko. Jos menetelmiä ei kehitetä, niin se heijastuu henkilöstönkin hyvinvointiin, ja toisaalta aiheuttaa

alentuvaa tuottavuutta. Se on ikään kuin kaksinkertainen rangaistus. Jos menetelmiä ei kehitetä, vaan mennään aiempiin menetelmiin, niin henkilöstö suivaantuu, ja tekee juuri niin kuin on määrätty, ja tuottavuuden kasvu on negatiivinen. Mitä sitten pitäisi tehdä?

Ensimmäinen huomio olisi kiinnitettävä laatukustannuksiin. Jos yrityksessä on laatujärjestelmä, niin olisi tarkastettava sen toimivuus. Voidaanhan luoda laatujärjestelmä, joka teoriassa hoitaa homman, mutta käytännössä valvonta on vietävä läpi koko organisaation. Jos korjaavia toimenpiteitä ei valvota, niin koko laatujärjestelmä on turha. Laatujärjestelmän pitäisi ulottua myynnin ensi askelista toimitukseen, asennukseen ja luovutukseen. Koneita voidaan tehdä yksi hukkaan, jos valvonta ei ylety joka saralle. Lyhytnäköinen johto saattaa oivaltaa vain, että jos viivan päältä poistetaan kuluja, niin tulos paranee, mutta asia ei ole näin. Jos poistetaan henkilöstöä, niin teoriassa tulos paranee, kun kulut pienenevät, mutta silloin ei huomioida työsuoritetta. Myös liikevaihto pienenee, ja sitä myöten myös voitto. Työntekijä tekee työssään tulosta huomattavasti enemmän kuin palkkaan kuluu. Muuten liike ei ole kannattava.

Tilanne muodostuu katastrofaaliseksi, jos pienennetään myynnin henkilöstöä. Se vaikuttaa suoraan liikevaihtoon ja mikä pahinta, liikesuhteisiin. Jos kaksi hyvin alueensa hoitanutta myyntipäällikköä irtisanotaan, ja heidät korvaa vain yksi henkilö, niin on varmaa, että liikevaihto pienenee. Asiakkaat ovat tottuneet tiettyihin henkilöihin ja palveluihin, ja henkilön muutos aiheuttaa jo kynnyksen kauppaan. Uuden myyntimiehen on ajettava itsensä sisään. Jos hyvin myynyt myyntimies irtisanotaan, niin pitäisi olla erittäin pätevät syyt. Ei potkuja voi antaa noin vain. Eri asia on sitten, jos henkilö itse esittää, että hän voisi tehdä kevyempää päivää. Jälleen kerran tulee esille henkilökemia. Jos esimies ei pidä kasvoista, niin ensimmäinen reaktio ei ole potkut, vaan pitäisi palauttaa luottamus, ja katsoa tuloksiin. Myynnissä tämä on mahdollista, mutta applikaatiossa toimii toiminnan tulos. Jos työt tulevat rajoittamatta sähköpostilla, niin jotain on vialla. Yrityksessä ei ole organisoitu oikein tarjouspyyntöjen kulkua.

Myynnissäkin pitäisi olla selvä organisaatio, jotta asiat hoituvat hyvin. Kun kysely tulee taloon, oli se sitten pieni kysely omasta konttorista tai suuri kysely M/C:ltä, niin sille pitää olla selvä kanava, ettei se joudu hunningolle. Myös myynnin applikaatiossa on oltava työnjohto ja säännöt, joiden mukaan työt jaetaan. Tähän voisi löytyä malli joko omasta firmasta tai Bench Markingilla jostain toisesta oman konsernin firmasta. Yksikään kysely ei saisi tulla suoraan tekijälle. Jos tämä lenkki pettää, niin kyseessä on kaaos. Tekijä ei tiedä mikä työ on tehtävä ensin, ja millä kyselyllä ei ole niin kiire. Jos määräajat ovat samat, niin mistä tekijä tietää kumpi joustaa, jos tulee tiukka paikka. Työntekijä joutuu

soittelemaan tarjouspyynnön perään, vaikka tehtävä kuuluisi työnjohdolle. Työn ohjausta kaivataan myös myyntiin. Myyntipäällikkö tietää määräajat ja hän on oikea henkilö sanomaan, mikä työ tehdään ensin. Siksi myyntipäällikön ja applikaation esimiehen yhteistyö on oltava saumaton.

Jokaisen tarjouksen ydin lähtee kyselystä. Jos kysellään vain laitetta ilman sen kummempia kriteereitä, niin siihen on mahdoton vastata. Pitää saada tarkempaa tietoa. Usein kyselijä on jonkun muun tietolähteen varassa (konsultti) ja ketju kasvaa. Samalla lyhenee aika, jona tarjous olisi tehtävä. Jos on kyse likimain standardilaitteesta, niin tarjous voidaan tehdä. Mutta usein jälkikäsittelyn laitteista ei ole tarkkoja tietoja ja niiden mitoitus on mahdoton, tai on turvauduttava ennen koettuihin arvoihin. Vaikka kyselisi jälkikäsittelystä, niin selvää vastausta ei saa. Silloin ollaan kyllä pehmeällä suolla. Silloin mitoitusvirheet pitäisi lukea laatukustannuksiin. Hyvin usein jälkikäsittelyn leikkurit ja pulpperit ovat se problematiikka.

Usein M/C projekteissa saadaan täsmälliset lähtötiedot, ja jos niihin luotetaan, työn teko on selvää. Tarvitaan tuotantodiagrammi ja leveystiedot ja massojen käyttö, eli furnish. Niillä yleensä pärjätään. Usein puuttuu massojen jakauma, ja se jo yksinään aiheuttaa stopin laskentaan. Miten massankäsittelyn mitoittaja voi laskea massojen kulutuksia, jos ei tiedä jakaumaa? Usein tämä saadaan soittamalla kyseiselle myynti-insinöörille joko emoyhtiöön tai asiakkaalle. Joskus tieto on tietokannassa, mutta kukaan ei huomaa mainita siitä. Laajojen tietokantojen käyttöä tulisi rajoittaa, tai vastaavasti kouluttaa niiden käyttöön, jotta väärinymmärryksiltä voitaisiin välttyä. On toivotonta kaivaa yksittäistä tietoa laajasta tietokannasta, jollei ole kuvaa siitä, miten tietokanta on rakennettu. Tiedon lähettäjälle on itsestään selvää missä kukin tieto on, mutta jos vastaanottajaa ei ole koulutettu, koulutus pitää suorittaa tai vähintään lähettää linkki ja ohjeet. Koulutus on ehdoton edellytys, jotta emme rämpisi pohjattomassa suossa.

Yhtiön oman tietokannan rakentaminen on ymmärrettävää silloin, jos tehdään omaa tarjousta ilman päätarjoajaa. Silloin kaikki tietämys tarjouksesta on yksissä käsissä. Sinne pitäisi viedä silloin kaikki työmapin sisältö. Harva vaivautuu skannaamaan kaikkea materiaalia omaan tietokantaan ja tuskin aikakaan antaa periksi. Oman tietokannan ylläpito on hieman kyseenalaista. Se on kopio päätietokannasta lisättynä sisäisillä tiedoilla, ja sen pitäisi noudattaa päätietokantaa. Ehkä sille on käyttöä. Käyttäjästä tuntuu kuitenkin turhalle kopioida samoja tietoja kahteen kertaan. Ehkä sille on sellaista käyttöä, jota applikaattori ei aavista. Skannaamattomat dokumentit pitää säilyttää työmapissa kaikkien saatavilla. Elektroniset tallennusvälineet ovat kehittyneet, mutta aukottomia ne eivät ole.

Koko myynnin toiminta pitäisi katsoa toisin. Pitäisi lähteä asiakkaasta, mitä asiakas haluaa. Toinen asiakas haluaa tarkistaa kaikki mitoitukset, jos asiantuntijat kykenevät siihen, ja toisaalta toinen asiakas haluaa vain tietää, että prosessi suoriutuu tehtävästään ja kyselee hintaa. Myyntipäällikön tehtävä on aistia mistä on kysymys. Tekniselle asiakkaalle pitää toimittaa tarkkoja tietoja prosessin toiminnasta, ja kaupalliselle asiakkaalle vain tieto siitä, että laitteiden kapasiteetit ovat kohdallaan, ja mikä on hinta. Jos kyse on bidding-tarjouksesta, niin tarjouksen teko on mutkikkaampaa. Silloin tekniikan on oltava kohdallaan, ja hinnan asetannan määrää myyntipäällikkö. Bidding-tarjouksessa myynti-päällikkö on paikalla, kun tarjoukset avataan. Bidding-tarjouksia on hyvin erilaisia, Euroopassa säännöt ovat tiukat eikä neuvotteluvaraa ole, mutta Kaakkois-Aasiassa säännöt ovat löysemmät. Keskitason hinnalla pääsee neuvottelemaan, ja jos on osoittaa ylivoimaista tekniikkaa, niin se huomioidaan. Kaikkein rasittavimpia ovat tarjoukset, joissa tekniikka soutaa ja on lisättävä tai poistettava laitteita. Se aiheuttaa myyntimiehelle yötöitä, joita työnantaja ei välttämättä ymmärrä. Myyntimiehen työsaldo on aivan varmasti aina yli 30 tuntia plussalla. Mutta he ovat valinneet asemaansa.

Kun applikaattori aloittaa työnsä hän toivoo, että käytettävissä on tietokanta, josta löytyvät kaikki lähtötiedot. Usein ongelmia tuottaa se, että on kaksi M/C:tä, kone ja jälkikäsittely. Tietoja pitää haalia sieltä sun täältä, ja useinkaan koneen mitoitusarvot eivät ole päivitettyjä. Erityisesti jälkikäsittelyn prosessiarvot pitää hakea puhelimitse kyseisistä ryhmistä. Vaan mitenkäs haet tiedot, kun et tiedä muuta, kuin että applikaation suorittaja on Järvenpäässä. Kun applikaattori pääsee vihdoin työhön, on jo joku myyntipäällikkö selän takana omine murheineen. Häntä pitää auttaa. Sitten on taas keskityttävä alkuperäiseen työhön. Ja joku taas keskeyttää. Hän etsii mitoitusohjelmaa, mutta sitä ei näy siellä missä pitäisi. Hän kysyy kaverilta, joka sanoo, että etsi sieltä ja sieltä ja draftina. Sitä ei ole vielä hyväksytty. Applikaattori huokaa ja etsii draftin ja mitoittaa sillä. Näin hän jatkaa koko linjan. Hän tallettaa mitoitukset ja toivoo, että teknologia hyväksyy ne. Koneen pitäisi antaa kuittaus, mutta jos teknologi ei ole paikalla niin mikä kuittaa? Tarjouksen takaraja lähestyy, ja pakko on mennä eteenpäin. Applikaattori mitoittaa muut komponentit, ja pyytää kuittauksia, ja ihme kyllä saakin joitakin. Sitten perjantaina, kun mapit ovat tulostettu ja odottavat vain allekirjoitusta, ilmestyy teknologi jostakin ja sanoo, että tämä olisi pitänyt mitoittaa toisin. Applikaattori sanoo, että se ei ehdi tähän kuormaan, kaikki on tehty jo valmiiksi. Päällikkö on allekirjoittanut paperin ja toista allekirjoitusta pitäisi hakea. Applikaattori sanoo, että nyt ei enää muuteta mitään, vaan haetaan toinen nimi ja myyntipäällikkö saa sitten muuttaa laitteen. Tämäkin on laatuvirhe, sillä teknologian tulisi mitoittaa laitteet ja applikaattorin

vain koota tarjous. Toiminta ei vastaa ohjetta. Kuinka moni firma toteuttaa laatusertifikaatin määräyksiä ”näin” täsmällisesti, kysyn vaan.

Kun tarjous sitten on tietokannassa, niin M/C tulostaa sen katsomatta sivuakaan. Kaikki on tämän alihankkijan vastuulla ja kaikesta vastaa applikaattori. Ohjelmissa on sen verran vikaa, että esimerkiksi tabuloinnit eivät mene aina kohdalleen. Se on virhe ohjelmissa eikä sille voi mitään. M/C koostaa paketin, josta olisi tullut kauniimpi alkuperäisen teksturin tulostamana. Mutta minkäs voit tänä massavallan aikakautena. Tarjous lähetetään kahdeksana tai kymmenenä kappaleena asiakkaalle kuriirilla, koska se ei olisi ehtinyt postissa. Kuriiri on muuten halvempikin. Äärimmäisenä tapauksena myyntiryhmä ottaa tarjouksen mukaan lennolle matkatavaran ylipainona. Kaiken sähläyksen tuloksena asiakas saa tarjouksen tai Bid-tarjous ehtii mukaan kilpailuun. Myyntimies menee parhaassa tapauksessa samalla lennolla asiakkaan luo, eikä asiakas ole ehtinyt kääntää tekstejä omalle kielelleen. Heidän on turvauduttava suunnittelutoimistoon, jonka väki osaa sen verran kieliä, että käännös sujuu. Applikaattorit ovat alipalkattu ryhmä. He osaavat kieliä, vaikka kuinka, mutta kukaan ei puutu palkkaukseen.

Kun tekniikka on käyty läpi, siihen menee kuitenkin päivä – pari, ja niin alkavat hintaneuvottelut. Asiakas pyrkii mahdollisimman alhaiseen hintaan ja siksi pyrkii karsimaan konseptia. Myyntimiehen on oltava valmis mitoittamaan laitteita ja pudottamaan pois niitä, joita hän näkee hyödyttömiksi. Lopulta, jos yhteisymmärrys laitteista saavutetaan, on edessä tarkempi hintaneuvottelu. Myyntimiehen saadessa kaupan, hän on joko karsinut liikaa laitteita, tai myy liian halvalla. Tullessaan kotiin hän saa pyyhkeitä, mutta minkäs teet. Töitä on saatava.

Kaakkois-Aasian kauppa on mennyt sellaiseksi, että pidetään yleinen huutokauppa eli bidding, ja sitten vasta aletaan tinkiä, kun hinnat on lyöty jo lukkoon. Jollei hinnassa päästä alaspäin, niin laitteissa sitten. Ja se on vaarallista. Äkkiä prosessi ei täytäkään sille asetettuja odotuksia. Tarkoitus on tehdä rehellisesti toimivia ratkaisuja, ja hyvin usein hävitään kilpailijalle. Kilpailija tarjoaa ratkaisuaan pienemmin laittein, ja usein vähemmin laittein. Hinta saadaan näin alas ja kilpailija takaa prosessin. Sitten, jos se ei toimikaan, niin kilpailija lisää laitteita omaan laskuunsa. Usein sattuu niin, että oman firman laitteiston toiminta voidaan taata tosissaan, ja niin tekee kilpailijakin toivoen, että tehdas ei ajaisi täysillä kahteen vuoteen, mikä on takuuaika. Yleensä yhtiön politiikka on mitoittaa laitteet reilusti siten, että takuut täyttyvät. Yhtiö on myös varautunut siihen, että takuuajo suoritetaan koneen käyntiin lähdön jälkeen ensimmäisenä vuotena. Samoin Yhtiön periaatteena on, että mitoituksena pidetään sellaisia arvoja, että takuut täyttyvät ja vielä jää varaa.

Tässä taitaa piillä se ydin, jonka vuoksi hävitään kauppoja. Jos kilpailija ylikuormittaa tahallaan laitteet, niin on selvää, että omat tarjoukset häviävät.

Jäin 2005 sairaseläkkeelle. Sain valita, jäänkö työttömäksi vai eläkkeelle. Valitsin oikein viikon pohdinnan jälkeen. 55-vuotiasta ei enää otettu juurikaan töihin, ja toimialani oli niin kapea, ettei toivoa uudesta työpaikasta ollut.