Työt

Tuottaja Eeva-Stiina Pesonen
Puhelinvaihde 010 665 101, **Email** eeva.pesonen@kauppalehti.fi
Toimitus Alvar Aallon katu 3 C, Helsinki
Postiosoite: PL 189, 00101 Helsinki

LAATU RATKAISEE

PAULA NIKULA/KL

PALAPELIÄ. "Veneet kootaan noin tuhannesta osasta, minkä vuoksi haasteena on alihankkijoiden määrä. Vaikka se on karsiutunut noin puoleen viime parin vuoden aikana, alihankkijoita on yhä satakunta – ja eri puolilla maailmaa", Thomas Sarin kertoo.

Laadullakin on rajansa

Sarins Båtar vaihtoi työtapansa lean-järjestelmään Toyotan mallin mukaiseksi.

Paula Nikula
paula.nikula@kauppalehti.fi

Järjestä, systematisoi, siivoa, standardisoi ja paranna jatkuvasti. Siinä Lean-työtavan viisi ohjetta, jotka venevalmistaja *Sarins Båtar* otti käyttöön 2,5 vuotta sitten. Toki niin oli toimittu aiemminkin, mutta nyt ohjeista tuli osa jokaisen työntekijän arkea. Sen ansiosta pelkästään työaikaa säästyy noin 15 prosenttia, toimitusjohtaja **Thomas Sarin** kertoo.

Se onnistuu, kun esimerkiksi kaikki veneenrakentamiseen kuuluvat tavarat ja työkalut ovat vakiopaikoillaan eikä joukossa ole rikkinäisiä tai vääriä työkaluja.

Kaikki työ dokumentoidaan, miten se voidaan ja pitää tehdä, ja kaikki toimivat samalla tavalla. Vanhojen ohjemappien tilalle tuli yksi perusmappi, johon muutokset merkitään. Työntekijät tekevät sen itse.

”Uutta on sekin, että lean vei ongelmat mukanaan. Nyt juttu alkaa: ’Kuule, meillä olisi tässä yksi haaste.’ Se kuulostaa niin paljon paremmalta”, Sarin nauraa.

Virheiden määrä on vähentynyt ja laatu on entistä tasaisempaa.

PAULA NIKULA/KL

TUOTANTO KEHITTYY. "Työntekijöiltä tulee viikoittain 3–4 esitystä, joilla voidaan parantaa tuotantoa. Parannuksia otetaan käyttöön jatkuvasti", Thomas Sarin kertoo.

> Laatu ei saa olla huonoa, mutta ei turhan hyvääkään. Kaikki ylimääräinen työ, joka ei anna tuotteelle lisäarvoa, jätetään pois.”

”Ei huonoa, mutta ei turhan hyvääkään. Kaikki ylimääräinen työ, joka ei anna tuotteelle lisäarvoa, jätetään pois. Kaikki laatupoikkeamat dokumentoidaan, ja kun osa on valmis, työntekijän kanssa käydään läpi, miksi virhe syntyi ja miten sen voi jatkossa välttää. Laatu on jatkuvaa työtä, mutta loppujen lopuksi helppoa, kun kaikki saadaan mukaan.”

KESKI-POHJANMAAN vanhimman moottorivenevalmistajan tuotekehitys oli aiemmin pääasiassa johdon vastuulla. Nyt veistämöllä on tuotekehityskokous viikoittain ja ehdotukset tuotannon ja tuotteen parantamisesta tulevat nimenomaan henkilökunnalta.

”Joka viikko tulee 3–4 esitystä ja erityisesti tuotannon parannuksia otetaan käyttöön jatkuvasti. Joskus ne voivat olla pieniä asioita, kuten liian pitkä puulista, jonka sahaaminen lyhyemmäksi vie turhaa aikaa. Mutta tulee myös ehdotuksia, miten tuotetta voi tehdä entistä paremmin ja valmistaa sitä fiksummin kuin kilpailijat.”

Sertifiointijärjestelmiä yrityksellä ei ole, mutta veneet on CE-sertifioitu B-offshore-luokkaan. Se tarkoittaa, että vesille voi lähteä, vaikka tuulen nopeus olisi 13,9–17,1 metriä sekunnissa ja aallokko neljä metriä korkea.

Ennen veneen luovutusta, kaikki varmistetaan vielä parin tunnin koeajolla, jossa veneen tekijä on mukana. Jos poikkeavaa löytyy, selvitetään syyt, ettei vika jatkossa toistu.

VENEET kootaan noin tuhannesta osasta, minkä vuoksi haasteena on alihankkijoiden määrä. Vaikka se on karsiutunut noin puoleen parin viime vuoden aikana, alihankkijoita on yhä satakunta – ja eri puolilla maailmaa. Rungot ja puuosat tulevat Kokkolasta ja veneet myös kootaan Kokkolassa.

Runkojen laatua on helppo tarkkailla, kun veneisiin yleensä aina porataan 6–7 reikää eri läpivientejä varten. Joka 15. runko myös punnitaan.

”Hankalinta on, jos toimittajat vaihtavat tuotetta meille ilmoittamatta tai jos komponentit vaihtuvat kesken kaiken. Yleensä testaamme pari kolme uutta komponenttia aina yhden kesän. Alihankkijoihin pidetään tiivis yhteys ja esimerkiksi piirustusten uusiminen käydään aina yhdessä läpi.”

Tällä palstalla tutustutaan työyhteisöihin, jotka parantavat kilpailukykyään panostamalla laatuun systemaattisesti.

Sarins Båtar

Omistaja: Sarinin perhe
Liikevaihto: 7,7 milj. euroa (2013)
Tulos ennen veroja 0,53 milj. euroa (2013)
Henkilöstö: 31
Toimiala: venevalmistus

Näin kehitämme

Lean-menetelmä. Järjestä, systematisoi, siivoa, standardisoi ja paranna jatkuvasti. Kaikki työkalut ovat oikeilla paikoillaan ja kunnossa. Kaikki työvaiheet dokumentoidaan. Jokaisen laatupoikkeaman syy käydään läpi ja selvitetään, miten ne voidaan jatkossa välttää.
Viikoittaiset kehityspalaverit. Työntekijöiltä tulee joka viikko 3–4 uutta ideaa, miten tuotanto sujuu entistä paremmin ja miten veneitä voidaan valmistaa jopa fiksummin kuin kilpailijoilla. Työntekijöillä on paljon ideoita myös tuotekehitykseen. Uusia malleja kehitetään jatkuvasti, ja nykyisiä parannellaan entistä paremmiksi. Yrityksen johdossa on kolme veljestä, jotka kaikki ovat vielä nuoria ja joilla kaikilla on myös paljon ideoita.
Veneiden luovutus. Ennen luovutusta jokaisella veneellä ajetaan parin tunnin testit, jotta kaikki on varmasti kunnossa. Mukana on myös veneen tehnyt työntekijä. Jos korjattavaa löytyy, mietitään yhdessä, miten vastaavat poikkeamat voidaan jatkossa välttää. Luovutushetki on todella tärkeä ja myös brändistä täytyy pitää erittäin hyvää huolta. Meillä se on ollut helppoa, sillä emme ole 47 toimintavuotemme aikana koskaan tehneet konkurssia tai joutuneet velkajärjestelyihin. Vuoden 1997 jälkeen meillä on ollut täystyöllisyys, ja viime vuonna palkkasimme jopa lisää väkeä.
Asiakkaat. Tästä eteenpäin parannamme kilpailukykyä lisäämällä myyntiä tyytyväisten asiakkaiden kautta. Ja kun voimme valmistaa entistä suurempia sarjoja, se helpottaa myös laadun valvontaa. Emme halua olla Suomen suurin, mutta laadultaan paras.

LAATUHAASTE

Edellisessä osassa Restel vastasi Lindorffin esittämään laatuhaasteeseen. Restel heittää laatuhaasteen Sarins Båtar Oy Ab:lle ja kysyy:

”Valmistuksen teknisten asioiden laadunvarmistus teillä on varmasti hyvin hallinnassa. Miten varmistatte, että myös lopputuotteessa ja erikoistoiveissa kaikki on juuri sellaista, kuin asiakas on mielessään kuvitellut ja suusanallisesti kuvaillut?”

Sarins Båtar vastaa:
”Asiakkaiden erikoistoivomukset onnistuvat helposti, sillä pienessä ja joustavassa yrityksessä myynnin ja tuotannon välillä on vain yksi ovi. Minä ja veljeni myymme kaikki veneet ja toiveet kerrotaan suoraan työnjohtajalle ja työntekijälle. Japanissa voidaan toivoa esimerkiksi tavanomaista korkeampaa jalkatukea, Yhdysvalloissa lisää tilaa ratin ja penkin väliin ja joissakin maissa punainen nahkasisustus on erityisen suosittu. Nyt kiinnostavat myös hämäräkamerat, joilla erottaa pimeässä muut alukset, merimerkit ja vaikka satamien poijut noin 100 metrin päästä.”