



**POJAN TIE – ROMPALTA
RELICOMPILLE**

Relicomp Oy 1992-2012

Tekstin koostaminen ja toimittaminen: Hannu Niskanen
Taitto ja ulkoasu: Mikko Kuorikoski, Art Director KTROY
Kirjan kuvat ja tekstilainaukset ovat peräisin Relicompin arkistosta

Kirjapaino: Saarijärven Offset Oy, 2012
Copyright: Tämän kirjan kopiointi tai kuvien ja tekstien jäljentäminen on kielletty ilman Relicomp Oy:n kirjallista lupaa
ISBN 978-952-93-1380-8



Katse tiukasti tulevaisuudessa; Reino
Kangas eli Reiska vuonna 1982.

Eyes fixed firmly on the future; Reino
Kangas, colloquially 'Reiska', in 1982.

Hannu Niskanen:

POJAN TIE – ROMPALTA RELICOMPILLE

Sisällys

Lukijalle	Sivu 5
Luku 1: Reino Matias Kangas	Sivu 7
Luku 2: Rajua kasvua	Sivu 19
Luku 3: Uusia avauksia ja yhtiöjärjestelyjä	Sivu 33
Luku 4: Sheet Metal Innovations	Sivu 45
Luku 5: Kunnian kukkuloilta laman alhoon - ja ylös	Sivu 53
Luku 6: Perhettä ja elämää	Sivu 67
Luku 7: Tuotantoa ja konekantaa	Sivu 85
Luku 8: Tuotteita ja asiakkaita	Sivu 95
An English summary	Sivu 104
Timeline/Aikajana	Sivu 106

Lukijalle

Minulta kysyttiin yllättäen viime kesäkuun lopulla, olisinko halukas kokoamaan Relicomp Oy:n 20-vuotishistoriikin. Mietin parisekuntia ja sovin tapaamisesta Tiina Jyllilän kanssa. Olin kuitenkin hieman epäileväinen. Pari muutakin firmaa oli aikaisemmin lähestynyt samassa mielessä, mutta ennakko-odotukset eivät käyneet yksin, toisinaan oli aikapula ja toisinaan aihe saattoi olla vähemmän kiinnostava.

Olin työskennellyt Valmetilla ja Valtralla vv. 1972–2011. Vaikka en ollut tuotanto- tai materiaalihallinnon tehtävissä, työtoveriltani Pertti Haukkalalta olin kuullut tästä firmasta, joka osaa myös kehittää tuotteita. Omat tehtäväni Valtrassa sivusivat tuotekehitystä, markkinointia ja tiedotusta.

Ensimmäinen käyntini Relicompin Suolahden tehtaalla tapahtui 2.7.2012. Minut ottivat vastaan Tiina Jyllilä ja konttorikoira Häjy, noin vuoden ikäinen borderterrieri. Parempaa vastaanottoa ei olisi voinut olla. Häjy haisteli oman Noppe-narttumme (pitkäkarvainen Hollannin paimenkoira) tuoksua, ja oli tavattoman helpo päästä juttelun alkuun.

Aikataulu tuntui eläkeläisestäkin tiukalta, mutta suostuin. Samalla sain Tiinalta hänen isänsä Reino Kankaan yhteystiedot ja uskaltauduin ottaa häneen yhteyttä loma-ajan jälkeen. Jännitin jonkin verran, kun astelin Relicompin Kauhajoen toimistoon 8. päivänä elokuuta. Kun oli heitetty tittelit pois ja vähän muisteltu yhteisiä kavereita, juttu alkoi luistaa. Faktaa ja vuosilukua tuli nopeammin kuin ehdin tehdä muistiinpanoja.

Samalla alkoi avautua se ainutlaatuinen yrittäjäyys, jonka Reino kiteytti sanoihin: ”Yrittäjän pitää olla hullu, mutta ei tyhmä.”

Vaikka syksy kului osaltani eri tavoin kuin olin lupautuessani suunnitellut, kirjaseen koostaminen on ollut melkoinen elämysretki suomalaiseen yritysmaailmaan.

Tämä kooste on perheen tilaama kunnianosoitus vanhemmille ja osviitta seuraaville sukupolville osana Relicomp Oy:n 20-vuotisjuhlia. Toivottavasti tämä palvelee myös Suomen yrityksen konepajahistoriaa.

Jyväskylässä 12.11.2012

Hannu Niskanen



Luku 1

REINO MATIAS KANGAS

**Missio: Työtä ja elantoa
itselle ja perheelle
Visio: 30 miljoonaa
markkaa liikevaihtoa**

Reiska sai kultakellon 20 vuoden työurasta Strömbergillä marraskuussa 1984. Kellon luovuttaneiden herrojen nimiä ei valitettavasti muisteta.

Reiska was awarded a gold watch for his 20-year career with Strömberg in November 1984. The names of the award presenters have unfortunately fallen into oblivion.

Reinon Jussi-veli on kirjoittanut Reinosta sukuhistoriaan mielenkiintoisia asioita. Reino on perheen ”kravoostillukka”, vaikka koko kertoo aivan muuta. Reino Matias syntyi maanviljelijäperheeseen 11. joulukuuta vuonna 1943 Ylistarossa. Perheessä oli yhdeksän lasta, neljä poikaa ja viisi tytöä; Reino oli sisarusarjansa nuorin. Nimen Reino hän sai enonsa mukaan.

Kun Maria-äiti odotti Reinoa, nuorin tytär Kyllikki poltti itsensä pahastikiehuvalle vedellä. Äiti joutui valvomaan öitä Kyllikkiä hoitaen ja pyörittämään päivisin huushollia. Arvellaan, että äidin rasittumisesta johtuen Reino syntyi heiveröisenä. Sen lisäksi hän sairasti keuhkokuumeen. Lääkärin ennuste ei ollut hääppöinen, mutta äidin antama hyvä hoito ja rukoukset pitivät pojan elävien kirjoissa.

Reino oli pienenä melkoinen satusetä, joka keksi mitä mielikuvituksellisimpia tarinoita. Kun toiset eivät niitä uskoneet, vaan lausuivat epäilevän mielipiteensä, Reino ei siitä hätkähtänyt, vaan sanoi painokkaasti:

”Mutta dot.” Vanhempi veli Jussi muistelee, että Reino on ollut aina optimistinen, jopa yltiöoptimistinen sanoen: ”Mutta jos kuitenkin...”

Perheen nuorimman kohtalo oli surkea: hänen aikuistumiseensa eivät hevin äiti ja isä uskoneet. Varsinkin isä huitaisi Reinon puheet aina sivuun, olivat ne kuinka järkeviä tahansa. Vähättelystä Reino taisi saada sen sisun ja sitkeyden, joka on leimaa-antava hänen elämäntyölleen. Muut tekevät mitä osaavat, Reino tekee mitä tahtoo.

Reino on ollut aina työn touhussa, lepo tar koittaa hänelle sitä, että työ vaihtuu toiseksi. Työelämä alkoi verrattain nuorena, heti rippikoulun jälkeen oli parin vuoden sahausjakso Peltokosken sahalla vuosina 1960-1961. Talvi 1962 kului metsätoissa, Reino eli Reiska tienasi rippipukunsa metsätoilla. Syksystä 1962 seuraavaan syksyyn kului armeijan leivissä Oulussa. Armeijan jälkeen seurasi lyhyitä jaksoja tie- ja ojatöissä sekä Ylistaron kunnan sähkölaitoksen sahalla Kylänpäässä, kunnes hän muutti vuonna

1964 Vaasaan ja Strömbergin liesitehtaalle töihin kansakoulupohjalla.

Ensimmäinen tehtävä oli sorvata liesien keittolevyjä. Etevä ja kätevä nuorimies ei kuitenkaan tyytynyt tähän. Hän alkoi käydä iltakursseja ja suoritti työtekniillisessä koulussa tutkinnon. Niinpä hän pääsi levytyöosaston vuorotyönjohtajaksi tehtaalla vuonna 1969.

Tämän jälkeen hän suoritti kymmenkunta eri kurssia, joista hyödyllisimpinä hän pitää arvoanalyysiä, ergonomiaa ja etenkin työntutkimista ja rationalisointia. Reino huomauttaa, että onneksi Strömberg oli halukas maksamaan koulutusta, kunhan se tehtiin työntekijän omalla ajalla.

Asuminen sujui Haapaniemellä Jaakko Saaren talossa.

Anekdootti

Reinosta kerrotaan seuraava tarina, lieneekö se aivan tosi:

”Vaasan saaristossa paljastui pontikkatehdas ja keittäjäilmiäntoipoliisille, että laitteet oli tehty Rompalla ja tekijänä olisi Reino. Strömbergillä oli oma poliisi Nurmi, johon Mustasaaren poliisi otti yhteyttä ja Nurmi otti Reinon heti kuulusteluun.

- Oletteko valmistanut

pontikkapannuja?

- Olen vaikka kuinka monta.

- Oho! Kenelle olette näitä pannuja

valmistanut?

- Haluatteko johtajan vai karrärin nimen?

- Oletteko tehnyt pannun myös johtajalle?

- Kyllä.

- No sitten ei mitään nimiä.

Saatte mennä.

Konstaapeli Nurmi ilmoitti Mustasaaren poliisille, että syytökset Strömbergille ovat perättömiä. Sitä paitsi Strömbergillä ei tehdä noin huonoja pannuja. Ne valmistetaan aina ruostumattomasta teräksestä.”



Putentie 5:n omakotitalo Kauhajoella, mistä yrittäminen alkoi.

Kauhajoelle

Vuonna 1967 Reiska oli avioitunut Liisa Riitamäen (s. 25.2.1944 kanssa). Kerrotaan, että pari tapasi ensi kerran, kun Liisa oli liftaamassa tyttökaverinsa kanssa ja Reiska otti heidät kyytiin. Naimisiin mentyään Reino ja Liisa muuttivat Jussi-veljen luokse Asevelikylään. Esikoislapsi Tiina Tanja ja Susanne syntyivät 16. maaliskuuta vuonna

The house at Putentie 5 in Kauhajoki, where the business started.

1971.

Perheen omakotitalo valmistui Huutoniemelle Kuninkaantie 68:aan vuonna 1974; saman vuoden kesäkuun 11. päivänä syntyi toinen tytär Pauliina Hanna-Liisa.

Reino oli päässyt työntutkimukseen vuonna 1973. Strömberg oli perustanut liesitehtaan Kauhajoelle vuonna 1978 ja Reiska oli mukana tehtaan käynnistämisessä. Työn ohessa hän rakensi perheelleen omakotitalon Putentielle Kauhajoelle ja muutto tapahtui helteisenä kesäkuun 13. päivänä vuonna 1979, mukana siirtyi myös perheen kuopus, marraskuun 16.päivänä vuonna 1978 syntynyt Tommi Juha-Matti.

Työnjohtajan tehtävä jatkui liesitehtaan siirryttyä Kauhajoelle.

Tehdas siirtyi ruotsalaisen Electroluxin omistukseen vuonna 1984. Tultaessa seuraavaan vuosikymmenen vaihteeseen Reino aavisti, että jotain tapahtuu. Vaikka

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä Reiska teki pitkän uran Strömbergin ja Electroluxin palveluksessa liesien parissa. Reiska suunnittelemansa lieден/uunin kanssa Electroluxin kokeittiossä Kauhajoella.

Before setting up his own company, Reiska had a long career in the stove-making business, working for Strömberg and Electrolux. Here he is shown with a stove/oven of his own design, at Electrolux's test kitchen in Kauhajoki.



alan suomalaiset toimijat kattoivat valtaosan markkinoista, alalla oli ylikapasiteettia. Liesiä valmistsivat Electrolux/Srömbergin lisäksi Upo Lahdessa, Helkama Helsingissä ja Rosenlew Porissa.

Suomi rypi tuolloin syvällä lamassa. Ensimmäisenä luopui Electrolux vuonna 1991; liesitehdas lopetettiin ylikapasiteetin takia. Kangas oli valittu mukaan tehtaan alasajoon, jota kesti syyskuuhun 1992 saakka, mutta sitten oli lopputili kädessä ja hän joutui työttömäksi satojen muiden kauhajokisten joukkoon. Lopetukset ja turhiksi käyneet koneet ja valmistuslinjat tarjosivat kuitenkin mahdollisuuden Reino Kankaalle, pitkän linjan yrittäjähenkiselle metallimiehelle. Reiska laski olleensa palkkatyössä 28 vuotta, 5 kuukautta ja 28 päivää vuodesta 1964 lähtien.

Omaan yritykseen

Reino oli harjoittanut sivussa omaa ruis-kupuristettujen muoviosien valmistusta oman toiminimensä R. Kangas takana vuodesta 1989. Tuotteena olivat kannattimet, joita käytetään putkistojen asennukseen ja suojaamiseen. Niitä myydelleenkin LVI-Pörssi. Työnantajalla ei ollut mitään sitä vastaan, kun toiminta tapahtui työajan ulkopuolella ja ”tenavat” pussittivat putkistojen asennuksiin tarvittavia osia. Ensimmäisen muovipuristuskoneen hankintaan

Tällaisia muovisia putkien kiinnittimiä tenavat pussittivat LVI-Pörssin myyntiin.

The kids bagged these kinds of plastic pipe fastener to be sold at LVI-Pörssi.

pyöräytettiin 20 000 markan vekseli.

Reinon vävy, Relicompin nykyinen toimitusjohtaja Marko Jyllilä muistelee tuota aikaa: ”Työurani Compilla lähti liikkeelle jo vuonna 1989, siis kauan ennen ajatusta Relicompista. Ehkä Reiskan ajatuksissa siinteli jo jonkinlainen ajatus Relikasta siinä, kun pussitin putkenkannattimia Tiinan punnitessa oikeaa määrää ja nitoessa etikettejä pakkauksiin.”

Muovipuristuskoneista luovuttiin vuonna 1996.



Relika Ky toimi tässä Rapakontie 4:ssä Kauhajoella kahteen otteeseen vuosina 1989–1990 ja 1992–1994. Neliöitä kiinteistössä oli 500. Kuva on otettu 2012.

Relika Ky operated here at Rapakontie 4 in Kauhajoki for two separate periods, 1989–1990 and 1992–1994. The building had 500 square metres of space. The picture was taken in 2012.





Reiska osti itselleen tämän kiinteistön Rinta-Yrjänäisistä Kauhajoelta 1990 ja tässä hallissa toimittiin pari vuotta 1990–1991. Neliöitä oli 350. Halli myytiin pois 1991 sen jäädessä toiminnalle liian pieneksi lähes saman tien. Kuva on otettu vuonna 2012.

Reiska acquired this property in the Rinta-Yrjänäin district of Kauhajoki in 1990, and the company operated in this hall for a couple of years, in 1990–1991. The building had 350 square metres of space. The hall was sold in 1991, having proved too small for the business virtually from the outset. The picture was taken in 2012.



Ensimmäinen firman auto oli Ford Transit, johon mainostarrat teipattiin itse. Vuosi oli 1990.

The first company vehicle was this Ford Transit, and the advertising stickers were applied in-house. The year was 1990.



Reiska ja muovikoneet Rinta-Yrjänäisentie hallissa vuonna 1991. Muovikoneet myytiin pois vuonna 1996, kun toiminta oli selvästi suuntautunut ohutlevyn käsittelyyn.

Reiska with the plastic processing machinery at the hall on Rinta-Yrjänäisentie in 1991. These machines were sold in 1996, as the operations were by then clearly focused on sheet metal processing.

Relika Ky perustetaan

Reinon yrittämishenki oli vahva ja hän innostui lisää, kun konkurssipesät alkoivat myydä koneitaan. Kari Magnussonin liikkeitä seurattiin tarkoin. Minne hänet lähetettiin, siellä oltiin sulkemassa tehdasta ja Reiska kiirehti hankkimaan parhaita levytyökoneita ja pintakäsittelylaitteita verekseltään.

Kauhajoen SYPin pankinjohtajan Taisto Pennasen pakeilla Reino sai ymmärtämystä ja asian taakse tulivat Kauppa- ja teollisuusministeriön sekä Valtiontakuulaitoksen Seinäjoen toimistot.

Reino sai aloittaa. Yhtiön nimi syntyi perheen nimistä, Reino ja Liisa Kangas, Relika Ky. Kaupparekisteriin se merkittiin vuonna 1992. Nimi myös tulkitaan syntyneen sanoista Reino, Liisa ja kakarat.

Syksyllä 1992 Kankaaseen otti yhteyttä

Relika Ky, Kauhajoki. Muovi- ja ohutlevyalan alihankintatyö sekä raskaiden teollisuusjousien valmistaminen. Kangas Reino Os. Putentie, 61800 Kauhajoki.

Ilmoitus Kauppalehdessä vuonna 1992.

A Trade Register announcement in 1992.



Osoitteessa Pönttänentie 5, vanhassa Esko Salonen kiinteistössä, toimittiin vuodet 1994–1996. Neliöitä oli n. 1200. Kuva on vuodelta 2012, jossa näkyy vanha kiinteistö pienenä osana ison laajennuksen rinnalla.

During the years 1994–1996, the company operated at Pönttänentie 5, in the old Esko Salo building, which had about 1,200 square metres of space. The picture was taken in 2012, and shows the old building as a small part of the large extension.

vantaalaisen Teräsjousi Oy:n johtaja ja omistaja Timo Parmasuo. Hän tarjosi työtä. Yhtiö halusi luopua keskiraskaista kierrejousta, koska niitä väännettiin käsikäyttöisillä koneilla. Työvoimakulut olivat pääkaupunkiseudulla korkeammat ja Teräsjousi halusi valmistaa pelkästään keveitä jousta automaattikoneilla.

Yhtiöt pääsivät sopimukseen tuotannon jaosta ja koneet siirtyivät Kauhajolle. Samalla yhtiöt sopivat yhteistyöstä

materiaalihankinnoissa ja markkinoinnissa. Lankalapimitaltaan keskiraskaiden 5...18mm:n jousien asiakkaina olivat Nordtrac, Euroopan ainoa moottorikelkkavalmistaja, tunnettu Lynx-kelkoistaan ja Isojoen Konehalli (IKH) joka myi varaosia mm. heinänpöyhimiin.

Nordtrac halusi kelkan alustan jouset asennusvalmiina eli kunnolla maalattuina ja tämä johti maalauslinjan investointiin. Sopiva maalaamo löytyi juuri suljetusta

Electroluxin Pietarsaaren pesukonetehtaasta. Jousien maalaus ei riittänyt mit-tavaan pintakäsittelylinjan investointiin vuonna 1994, vaan alihankintatöitä kerä-ttiin naapuruston yrityksiltä. Relika pystyi palvelemaan korkealla laadulla, koska pin-takäsittelylinja oli täydellinen: huuhtelu, sinkkifosfatointi ja polttomaalaus.

Kolme polttouunia mahdollisti kappaleiden maalauksen kolmella eri värillä sama-aikaisesti. Suurin kappalekoko oli 2,5 x 1,5 x 1 m.

Kokemusta muista metallitöistä Kangas ei unohtanut, kun konekantaakin oli. Ensimmäinen kauppa oli metallisten pöydänjalkojen toimittaminen Rolls-pikaruokaketjulle.

Vuonna 1993 Reiska antoi nasevia lausuntoja lehdistölle:

”Ideoimalla, rohkeasti yrittämällä ja tietoisella riskin ottamisella, siinä on eväitä henkilölle, joka aikoo perustaa oman yrityksen. Meillä ainakin on töitä riittänyt. Ei tässä ole lomaa pariin vuoteen pidetty. Kyllä se niin on, ettei työ tekemällä lopu.”

Samassa artikkelissa Reiska ihmettelee, ettei lopetetun Electroluxin raunioille syntynyt enempää yritystoimintaa. ”Kai-ken aikaa on kuitenkin suunniteltava jotakin uutta, ala kehittyi nopeasti. Valtion ja kunnan tahoilta tulee kyllä tukea jonkin verran projektien kautta, mutta ainakin alkavan yrittäjän rahoitukseen pitäisi



Uutta maalaamoa esiteltiin paikalliselle lehdistölle marraskuussa 1994. Henkilöt vasemmalta Reino Kangas, pankinjohtaja Taisto Pennanen ja yhtiön monitoimimiehet Jarmo Perälä, Asko Vantaa ja Veli-Matti Latvala. Tämä kolmikko Reinon johdolla muodosti alkuun koko yhtiön työvoiman. Etualalla on sen aikaisia päätuotteita, Lynx-moottorikelkan telaston jousia.

The new painting shop was presented to the local press in November 1994. From left: Reino Kangas, Taisto Pennanen (bank manager) and the company's jacks-of-all-trades Jarmo Perälä, Asko Vantaa and Veli-Matti Latvala. At the beginning, this trio made up the company's entire workforce, along with Reino. Shown in front are some of the main products of the time: coil springs for the track suspension of the Lynx snowmobiles.

saada pikaisesti korjausta. Riski on suuri, eikä monikaan haluaisi panna työttömänä tupaansa kiinni, vaikka ideat olisivat hyvinkin toteuttamiskelpoisia.”

”Myös tiedon saanti usein olla kiven alla. Ehkä hyvä näin, sillä omalla kohdalla olisi saattanut jäädä yrittäjäksi ryhtyminen, jos olisin tiennyt, mihin pääni pistin.” Reiska ei kuitenkaan kadu sen hetkistä tilannetta: ”Topeeka-linjalla kai tässä muuten oltaisiin.”

Haastattelu tehtiin, kun Relika oli muuttanut takaisin Rapakontien SIP-halliin, välillä töitä oli tehty Yrjänäiskylässä. Haastattelussa Reiska toivoi, että halli jäisi pian pieneksi, mutta ei suostunut paljastamaan visioitaan.



Rovaniemellä sijaitseva Nordtrac on Euroopan ainoa moottorikelkkatehdas. Se käytti Relikan valmistamia telaston tukijousia vuodesta 1992 vuoteen 1998, jolloin Relika myi jousenvalmistuskoneensa pois. Liisa ja Reiska ajellessa moottorikelkalla Ylistarossa Liisan kotitilalla talvella 1993.

The Rovaniemi-based Nordtrac is the only snowmobile factory in Europe. It relied on Relika's coil springs for track suspension from 1992 to 1998, when Relika sold its spring-manufacturing machinery. Here Liisa and Reiska are riding on a snowmobile in 1993, at the farm where Liisa grew up in Ylistaro.

Valmet ja Valtra asiakkaisiksi

Epäsuorasti rovaniemeläinen Nordtrac oli ensimmäinen Valmetinsukuinen yhtiö, jolle Relika alkoi toimittaa komponentteja eli telaston jousia. Valmet Oy oli myynyt yhtiön vuonna 1988 kanadalaiselle Bombardierille, jonka pohjoisamerikkalainen tuotemerkki on Ski-Doo ja eurooppalainen, ainoa lajissaan, suomalainen Lynx. Liikesuhdetta Nordtracin kanssa kesti vuoteen 1998 saakka.

Vuonna 1994 Valmetin siirtokoneet, maatalous- ja metsätraktorit olivat siirtyneet Sisu-Konserniin. Saman vuoden lopulla



Valtra Valmetin etupainoteline kokoonpanovalmiina komponenttina.

Traktorin nelivedon kardaniakselin suojus. Nämä kolme osaa olivat ensimmäiset, joita alettiin toimittaa Valtralle.

Protection of the propeller shaft in a 4WD tractor; these were the first three components that Relika began supplying to Valtra.

Front weight support



Voimanottoakselin yläsuojaus

A tractor's PTO guard.

lopulla Relika alkoi valmistaa (Sisu)Valmet-metsäkoneiden konepeittoja. Metsäkoneriikseen kuuluva Kurikassa sijaitseva Velsa Oy oli komponenttien toimittaja Valmet- metsäkoneiden kokoonpanotehtaan Uumajassa (yhtiö kuuluu nykyisin Komatsuille). Velsa Oy oli toimittanut teräsrakenteita Valmet Traktori Oy:lle, nykyiselle Valtralle, mutta halusi rationalisoida tuotantoaan ja ehdotti, että Valtra tutkisi mahdollisuudet siirtää kyseisten osien valmistuksen Relikalle.

Vuonna 1995 Valtran ostaja Teuvo Ojala, materiaalinvalvoja Mirjam Peuhkurinen ja laatuvahtava Keijo Teikari tulivat käymään ja toivat 35 osaa piirustuksineen pyytäen Reiskalta tarjousta.

”Kysyin, saako muuttaa rakennetta, kun liitännämitat säilyvät. Sain luvan ja minulta pyydettiin kolme koekappaletta kustakin osasta”, muistelee Reino. ”Ilmeisesti tein liian halvan tarjouksen, sillä siitä napsahti 2,7 miljoonan kauppa, Relikan liikevaihto tuplaantui.”



Relikalla tehtiin myös uuninvastuksia, Nuoripari Tiina ja Marko ottivat ruuhka-aikoina pistehitsausurakoita. Kuva on vuodelta 1994.

Relika also manufactured heating elements for ovens. During peak periods, the young couple Tiina and Marko took on spot welding contracts. The picture was taken in 1994.

Relika valmisti konepeittoja Valmet-metsätraktoreihin.

Relika manufactured bonnets for Valmet's forest tractors.





Luku 2

RAJUA KASVUA

Yhtiömuoto muuttui kommandiittiyhtiöstä osakeyhtiöksi. Relika Oy rekisteröitiin 6.9.1995. Vuonna 1996 yhtiön liikevaihto kolminkertaistui ja tilantarve kasvoi. Thermolevyn halli oli tyhjiään osoitteessa Strömbergintie 2. Konkurssipesän omisti Merita, nykyinen Nordea, ja Reiska teki sen kanssa vuokrasopimuksen. Tuotanto siirtyi sinne.

Samalla investointiin uusia levyntyöstökoneita kuten TP ja FPB160. TP on Finn-Powerin levytyökeskus, Relicomp Oy:ssä ensimmäinen laatuaan ja kova peli siihen aikaan. FPB160 on puolestaan Finn-Powerin särmäyspuristin, sekin ensimmäinen laatuaan tuolloin Relicomp Oy:ssä.

Reiska kannatti Jorma Lillbackan yhtiön valmistamia kotimaisia koneita ja pitkään niillä yhtiössä onkin menty, vasta nyt muuttaman viimeisen vuoden aikana on yhtiöön hankittu muun merkkisiä koneita.

Kirjoittaja kysyi Reiskalta, mitä muuta tärkeää tapahtui vuosina 1996 ja 1997. ”Eipä siinä ole sen kummempaa. Kaikilla



Relika Oy muutti tähän Strömbergintie 2:ssa sijaitsevaan kiinteistöön 1996. Tilat lähes nelinkertaistuivat, neliöitä tässä oli n. 4000. Kuva on vuodelta 1999.

Relika Oy relocated to this property at Strömbergintie 2 in 1996. This almost quadrupled the company's operating space to about 4,000 square metres. The picture was taken in 1999.

yrittäjillä on alkuvaiheessa hakemista, yrittämistä ja erehtymistä”, Reiska hymähtää.

Toimitukset Valtralle alkoivat luistaa ja uusia komponentteja tuli tuotantoon. Valtran laatuyhteyshenkilö Keijo Teikari muistaa toimitusten alkuvaiheen. Reiska teki tosi

Raimo Pakarinen siirtyi suuren puristimen kanssa Relicompille, mutta hän pysyi Valtran työntekijänä aina eläkkeelle lähtöönsä asti vuoteen 2007. Pakarinen vastasi koko ison puristimen tuotannosta Valtralle. Tässä on traktorin keulamaski.

Although Raimo Pakarinen came to Relicomp together with the big press, he remained a Valtra employee until his retirement in 2007. He was single-handedly responsible for everything that the big press put out for Valtra. A tractor's front grille is shown here.

Valtran Mezzo- ja Mega-sarjojen akkuteline, johon on integroitu myös ilmansuodattimen kotelo. Marko ja Reiska suunnittelivat tuotteen uudelleen, jolloin osien määrä kokonaisuudessa putosi 30:stä kuu-teen. Valmistuskustannukset laskivat 35 %. Valtran vaihto-omaisuus aleni merkittävästi ja toimitusvarmuus parani huomattavasti. Akkutelineet toimitettiin Relicomp Oy:ltä kokoonpantuina jonotoimituksina suoraan kokoonpanolinjalle. Akkutelinettä toimitettiin Valtralle vuosina 2000–2007. Sitten traktorin konstruktio muuttui.

A battery box for Valtra's Mezzo and Mega series, with integrated air filter housing. Marko and Reiska redesigned the product, reducing the number of parts from 30 to 6. The manufacturing costs decreased by 35%. Valtra's inventories decreased substantially, and delivery reliability improved notably. The battery boxes were pre-assembled at Relicomp Oy and delivered straight to the tractor assembly line in the delivery sequence required by Valtra. Relicomp delivered battery boxes to Valtra from 2000 to 2007. Changes in tractor construction spelled the end of these deliveries.

hyvän tarjouksen, jopaniin hyvän, että Valt-
ran ostaja Teuvo Ojalehto toppuutteli yhden
osan kohdalla, että tämä on jo liian halpa.
Samaa muistelee Reiskakin. ”Tuli tehdä yksi
turhankin edullinen tarjous.”

Relikan vahvuus on tuotteen kehittä-
minen. Reiska kertoo esimerkkinä akku-
telineen: ”Olin käymässä Suolahden teh-
taalla ja näin, kuinka kolme miestä ko-
kosi akkutelinettä pellinpalasista. Kysyin
tehtaanjohtaja Pertti Haukkalalta, saanko



tehdä esityksen. Haukkala sanoi että pitää
tehdä. Tein viikonvaihteessa mallin, jonka
toin Suolahteen seuraavana maanantaina

näytteille. Siinä 30 osaa oli korvattu kuu-
della osalla ja se oli valmiiksi kokoonpantu
ja maalattu. Se istui täsmälleen paikalleen.

Valtra halusi nämä telineet meiltä valmiina, mutta vaati piirustukset kustantaen meille vielä CAD-ohjelman. Rationalisointiedusta Relika sai vain 20 %.”



Reinon ja Liisan lapset Tommin lakkiaispäivänä kevätkesällä 1997. Vasemmalta Tiina, Tommi ja Pauliina.

The children of Reino and Liisa on Tommi's matriculation day in early summer 1997. Tiina (left), Tommi and Pauliina.

Tehdas Suolahteen

Reino muistelee: ”Oltiin Suolahdessa Valtaran tehtaan ruokalassa talvella 1998. Tehtaanjohtaja Pertti Haukkala mainitsi, että olisi mukavaa, jos Relikalla olisi tehdas lähempänä Suolahtea. Samassa pöydässä istuivat myös Teuvo Ojalehto ja Keijo Teikari. Vastasin että jos olisi tilat, niin kyllä me tehtäisiin komponentteja. Siltä istumalta Pertti soitti paikalliselle elinkeinoasiamiehelle Aho-Pynttärille.”

Hanke alkoi vauhdilla. Haukkala istui Suolahden Teollisuuskylä Oy:n hallituksessa ja hänellä oli hyvät yhteydet elinkeinoasioita hoitaviin henkilöihin. Mukaan tulivat Finnvera ja KERA. Tämä johti neuvotteluun Suolahden kaupungin kanssa. Sen hallinnoimaan Teollisuuskylään myönnettiin

helmikuussa 1998 kaupungin takaama 6,3 miljoonan markan laina 5,8 prosentin korolla. Loput 1,5 miljoonaa kokonaisuudessaan 7,8 miljoonan rakennushankkeesta rahoitti Kauppa- ja teollisuusministeriö. Laina oli määrä maksaa 46 000 markan kuukausierissä 20 vuoden aikana. Hanke julkaistiin paikallisissa lehdissä helmikuun puolivälissä. Relicomp Oy:n perustamispöytäkirja allekirjoitettiin 9.3.1998.

Relicompin tehdas Suolahdessa valokuvattuna vuonna 2000. Tässä vaiheessa oli toteutunut 2500 neliömetrin laajennus; tuotanto- ja toimistotilaa oli 4500 neliömetriä.

Relicomp's plant in Suolahti, photographed in 2000. At this point, the extension of 2,500 square metres had already been built, and the total production and office space amounted to 4,500 square metres.



Yrityksestä tuli osakeyhtiö. ”Tuli eteen nimen valinta ja sanoin, että keksikää te, kun olette minut tänne houkutelleet, nimen keksijälle annan viskipullon”, muistelee Reino.

Keijo Teikari ehdotti: ”Se voisi olla vaikka Relicomp Oy eli Reiskan ja Liisan Komponenttitehdas.” Keijo voitti viskipullon. Yhtiö aloitti tuotantonsa 30.9.1998. Uudet työntekijät koulutettiin yhteistyössä työvoimaviranomaisten kanssa. Alussa koulutettavina oli yhdeksän henkilöä, mutta lähimpänä tavoitteena oli 15 henkilön vahvuus. Relicomp investoi neljä miljoonaa markkaa koneisiin ja laitteisiin toimittakseen



Suolahteen hankittiin uusi kuorma-auto Valtran toimituksia varten. Valtra vaati toimitusvarmuutta ja jononpitokykyä.

A new lorry was acquired at Suolahti for deliveries to Valtra. Valtra required reliable deliveries to be made at the right time for the assembly line.



Valtralle mm. asennusvalmiita kardaanin-suojuksia, lisäpolttoainesäiliöitä ja jäähdyttäjän säleikköjä. Tehokas maalaamo oli hankittu Upolta Lahdesta.

Reiska arveli Keski-suomalaisen toimitajalle, että kevättalvella halli on ahdas ja hän oli oikeassa. Toimitukset kasvoivat ja vuonna 2000 tehtiin tehtaan ensimmäinen laajennus 2500 neliömetriä, josta 500 neliömetriä oli kylmää hallitilaa. Myöhemmin tämäkin muutettiin lämpimäksi.

Marko Jyllilä kertoo, kuinka hän tuli Relikaan Suolahden hankkeen kautta: ”Minun ja Relikan lähentyminen tapahtui sitten keuhkokuumeen kanssa 1998, jolloin olin jo ajatuksissani hetken hehkuttanut ensimmäisen täyden kesälomani lähestymistä. Olin valmistuttuani

Helmikuussa 1998 Valtran tehtaanjohtaja Pertti Haukkala ja Reiska myhäilevät, uusi tehdashanke on pantu alulle (Keski-suomalainen 13.2.1998, kuvaaja Lauri Martinmäki).

Pertti Haukkala, Valtra's Plant Manager, and Reino have reason to smile in February 1998, with the new plant project underway (from the Keski-suomalainen newspaper on 13 Feb 1998; photo by Lauri Martinmäki).

siirtynyt ABB:n palvelukseen Vaasaan. Minulla oli jo työpäivä päättynyt ja olin noutamassa Tiinaa töistä. Hänen päivänsä venähtäessä olin kävelyllä koiramme kanssa läheisessä metsässä, kun puhelin soi. Reiska soitti ja se oli siihen aikaan harvinaista. Asia koski Relikan laajentumista ja siihen osallistuneen henkilön sairastumista ja korvaavan henkilön hakua. Toki tiesin Relikan laajentumispyrkimyksistä, olinhan ollut Reiskalle kuskina mm. Lahdessa, mistä hän osteli trukkeja, puristimia, maalaa-mon... ja ties mitä.”

”Siinä 30 sekunnin päähkäilyn jälkeen olin valmis lähtemään kuin partiolainen. Vielä kun vain tietäisin minne? Jaa, Suolahteen. Ja missähän päin Suomea semmoinenkin paikkakunta mahtaisi sijaita? Siihen aikaan Google ei vielä oikein toiminut, joten nopeasti vain autokarttaa selailemaan, josko sieltä jostain Jyväskylän pohjoispuolelta semmoinenkin paikkakunta kuin Suolahti löytyisi”, Marko muistelee.

”Pakattiin kesäloman alkajaisiksi pari PC:tä autoon ja suunnattiin Vantaan Askon kanssa Suolahden. Päivät Asko opetti porukalle JetCamia ja illat ihmeteltiin Suolahden kylää. Oltiin Askon kanssa oikein äijäreissulla, vaikka silloin ei äijätouhuista vielä joka TV-lähetyksessä puhuttu. Osetettiin K-Suosikista olutta ja HK:n sinistä lenkkiä ja elettiin kaupungintaloa vastapäisessä kerrostalossa. Tuleville työntekijöille pidettiin hitsauskoulutusta, pintakäsittelykoulutusta, turvallisuuskoulutusta ja vaikka mitä. Jos muuta koulutusta ei ollut, olimme porukalla Relicompin työmaalla maalaamassa tai muuten auttelemassa rakennusmiehiä.”

”Heinäkuun kuluessa aloin ajattelemaan työtä ja jatkoani ABB:llä. Tiinalla ja minulla oli vakipaikat töissä suhteellisen isossa kaupungissa ja muutto pikkuiseen kylään jonnekin korpeen tuntui pikkuisen vieraalta ajatukselta. Lähimmälle esimiehelle soitetut puhelut ja mahdollisuus virkavapaan pitämiseen käänsivät kuitenkin ajatustalhtemisen suuntaan. Vaikka ABB myöhemmin kieltäytyikin antamasta virkavapaata, olivat ajatukseni kääntyneet lähtemisen puolelle ja oma asunto Suolahdessa laitettiin hakuun.”



Teollisuuskylä
SUOLAHTI

Yhteistyökumppanuus traktoriteollisuuteen toi luontevaa imua Suolahden suuntaan

Toimitusjohtaja
Reino Kangas
RELICOMP OY

Suolahden teollisuuskylästä on kehittämyssä hyvin toimiva keski-suomalainen metalliteollisuuden keskittymä, joka elää ja hengittää yhdessä Jyväskylän seudun muun teollisuuden, muun muassa Suolahdessa toimivan Valtran Oy AB:n kanssa. Hyvä esimerkki kehityksestä on vastikään Suolahteen kotiutunut ohutlevytuotantoon erikoistunut Relicomp Oy.

Relicompin tarina kertoo kitkattomasta yhteistyöstä. Kauhajokelaisella Reino Kankaan ohutlevy-yrityksellä Relika Oy:llä oli laajentamistarpeita. Uuden tuotannon keskittäminen Suolahteen lähelle tärkeää yhteistyökumppania Valtran traktoriteollisuutta oli luontevaa. Hallissuunnitelmista tuli vauhdilla totta yhdessä teollisuuskylän omistajan, Suolahden kaupungin kanssa. Julkiset rahoittajat ja pankit olivat myönteisiä. Tuotanto käynnistyi syksyllä -98. Tuotantohenkilöstö koulutettiin yhdessä Pohjoisen Keski-Suomen oppimiskeskuksen Poksatin kanssa. 1900 neliömetrin tehdashallissa paikkii nyt töitä 15 henkilöä. Toiminnan laajeneminen on Suolahdessa mahdollista.

-Saa nyt nähdä kuinka tämä tästä turpuaa, aprikoi alunperin kauhajokelaisen, nopean kasvun vuosia eläneen perheyriksen luotsi, toimitusjohtaja Reino Kangas.

-Ympäristönähan Suolahti on luonnonltaan ja palveluiltaan aivan vertaansa vailla. Eihän täältä puutu mitään, kehuu lakeuksien kasvatti Kangas.

Relicomp valmistaa metalli-, ajoneuvo- ja elektroniikkateollisuuden tarvitsemia komponentteja. Myös kokoonpano ja suunnittelu kuuluvat tehtäväkuvaan. Valtran kohdalla yhtio on mukana myös tuotekehityksessä. Yhteistyön tiivistämiselle ja laajentamiselle myös muun keski-suomalaisen metalliteollisuuden kanssa on nyt saanut tarkoituksenmukaiset ja viihtyisät tilat Suolahden teollisuuskylästä, minne pohjalaistaustainen yritys tuntuu kotiutuneen nopealla aikataululla hyvin.

Näin esitteli Suolahden Teollisuuskylä Oy uuden tulokkaansa.

This is how Suolahden Teollisuuskylä Oy (Suolahti industrial park) presented the newcomer.

Valtran levytyöosasto Relicompille

Tehtaanjohtaja Pertti Haukkala Valtralta muistelee, että yhtiölle tuli tuotanto-ongelma tultaessa 2000-luvulle. Jälleenmyyjä tuli lisää etenkin Euroopan suurissa maatalousmaissa Saksassa, Englannissa ja Ranskassa. Jotta kasvava myyjäkunta saisi elantonsa, tarvittiin suuritehoinen traktori; voimakkain Valtra oli 8950 Sigma Power 160/200 hv. Sitä voimakkaampi S-sarja kehitettiin käyttäen SisuDieselin isoa 8,4 litran moottoria ja ZF:n voimansiirtoa. Eri-tyisen mukava ohjaamo kehitettiin Keski-Suomessa ja sitä valmisti Maaseudun Kone Oy Ylihärmässä.

Ongelmaksi muodostui, ettei iso traktori mahtunut olemassa olevalle kokoonpanolinjalle eikä maalaamoon. Toisaalta silloinen Valtran omistaja Partek ei hyväksynyt lisärakentamista. Haukkala kertoo, että sopiva tila löytyi Suolahden kokoonpanotehtaan lounaisesta kulmasta, missä sijaitsi levytyöosasto. Siellä valmistettiin suurilla puristimilla Valtran traktorien konepeitot ohutlevystä. Jos levytyöosasto siivottaisiin pois, käytävissä olisi juuri sopivasti tilaa. Tämä johti ajatukseen levytöiden ulkoistamisesta.

”Vaihtoehtoja yhteistyökumppaniksi ei ollut monia: Relicomp ja Reikälevy Oy Ylihärmässä. Suolahden Relicompin kanssa yhteistyö oli alkanut sujua ja Reiska tuntui

pohjalaismieheltä joka tekee mitä lupaa”, muistelee tehtaanjohtaja Haukkala, itsekin eteläpohjalainen syntytään.

Yhdessä tehtiin kustannuslaskelmia. Suuret puristimet myytiin Relicompille, mutta ehdoksi asetettiin, ettei Relicomp saa myydä



Valtran S-sarjan kokoonpano tarvitsi omat tilansa. Kun Valtran silloinen omistaja Partek ei hyväksynyt lisärakentamista, ratkaisuksi tuli levytyöosaston ulkoistaminen, jotta vaikuttavan suurelle 260-280 hv:n traktorille saatiin oma kokoonpanolinjansa. Relicomp valittiin kumppaniksi.

Assembly of Valtra's 'S' series required its own premises. When Valtra's then-owner, Partek, declined to build an extension, a solution was found by outsourcing the sheet metal department to secure a designated assembly line for the impressively big tractor (260-280 hp). Relicomp was selected as the partner.

koneita eteenpäin. Tämä oli varotoimenpide, jotta koneet pysyisivät kaikissa tilanteissa traktoritehtaan läheisyydessä. Lisäksi tyypikohtaiset puristintyökalut jäivät Valtran omaisuudeksi. Koneiden kauppahinnaksi määriteltiin 600 000 markkaa. Tyypityökalut kuuluvat edelleenkin Valtralle.

Suurimman puristimen kohdalla tehtiin erikoisjärjestely. Koneen hoitaja Raimo Pakarinen siirtyi laitteen mukana entisiin töihin Relicompille, mutta Valtra maksoi hänen palkkansa kymmenisen vuotta siihen saakka kunnes hän pääsi eläkkeelle. Hän tunsikin koneen ja sillä tehtävät kappaleet läpikotaisin ja osasi itsenäisesti tehdä työnsuunnittelun, jotta Valtralle meni juuri oikeat kappaleet oikeassa järjestyksessä.

Relicomp toimitti Valtralle metallisia konepeittoja aina vuoteen 2007 saakka. Silloin tällöin ajetaan vielä pieniä sarjoja Valtran varaosaorganisaatiolle. Sitten Valtra on siirtynyt Telene-muovipeitteisiin.

Valtran kokoonpanotehtaan katto on avattu ja iso puristin alkaa nousta.

The roof of Valtra's assembly plant has been opened, and the big press starts to rise.

Koneiden siirto

Marko Jyllilä muistelee koneiden siirtoa:

”Valtran asiakkuus kasvoi ja kukoisti. Vuonna 2000 Relicompia laajennettiin ja siirsimme Efkavan porukoiden kanssa Valtran kaikki levytyökoneet Compille. Schulerin kävi Valtralta nostamassa ja Compille laskeutuksessa Suomen suurin autonosturi, jota kävi varmaan jokainen kynnelle kykenevä

suolahtelainen ihmettelemässä. Sen kevään aikana opin tärkeän asian palaverista. Oikeat ihmiset palaverissa ovat ensisijaisen tärkeä pointti. Minähän palaveerasin oston kanssa ainakin 10 kertaa koneiden siirrosta ja niiden aikataulusta. Kun osto lähti lomalle, alkoi Valtralla tapahtua, vaikka sovittu ajankohta ei vielä ollutkaan käsillä. Siinä paniikissa muuttomiehiä etsiskellessäni kiroilin varmaan ihan ääneenkin.”





Nosto onnistuu Suomen suurimmalla autonosturilla. Reiska on oikeanpuolisin kolmen miehen tarkkailijaryhmästä.

The lift is successfully performed by the biggest mobile crane in Finland. Reino is furthest right among the trio of onlookers.



Reiskalla on kiire seuraaviin operaatioihin.

Reino rushes on to his next endeavours.



Valtran konepeiton sivulevy on muotoutunut isossa puristimessa. Sitä kannattelee Raimo Pakarinen.

A Valtra bonnet side plate has been formed in the big press, held here by Raimo Pakarinen.



Sivulevy valmiissa Valtran Mega-sarjan traktorissa.

A side plate on a ready Valtra Mega.

”Schuleriä katon läpi nosturilla laskettaessa jouduin kiipeämään koneen päälle varjelemaan joitakin pumppuja. Puhelimen pärähtäessä taskussani soimaan huomasin valinneeni oikean soittoäänen, kun ilmoille kaajahti Mission Impossible’n tunnari. No, koneestaatiin loman aikana Relicompille ja työt työntekijöiden loman päätyttyä käyntiin.”

Pääomasijoittaja astuu kuvaan

Valtran levytyökoneiden osto 600 000 markalla oli kuitenkin iso potti. Pankkiirit vaativat pääomapohjan vahvistamista. Relicomp Oy:n pääosakas oli Relika Oy Kauhajoelta omistaen 60 %, loput 40 % kuului yhteisesti Reiskalle ja Liisalle. Reiska oli etsiskellyt otollista sijoittajaa Etelä-Pohjanmaalta, mutta ei onnistunut löytämään sopivaa.

Sijoittajaksi löytyi keskisuomalainen Midinvest Oy, jolle merkittiin 25 %:n osuus. Valitettavasti samalla Liisan ja Reiskan osuus Relicomp Oy:ssä dilutoitui. Sijoittaja vaati yritykseen ammattihohtajan, joista ensimmäinen oli Jussi Juntunen. Hän aloitti toimessaan huhtikuussa vuonna 2000, Reiska siirtyi kehitysjohtajaksi.

Samalla yhtiölle piti järjestää virallinen hallitus. Sen puheenjohtajaksi Midinvest halusi mandaatilleen Olavi Rahkosen, joka oli työskennellyt aikaisemmin mm. Valmetin Rautpohjan tehtaalla.



Midinvest on keskisuurten ja pienten yritysten omistusjärjestelyihin ja kasvun rahoittamiseen määrääjäksi erikoistunut yksityinen pääomasijoittaja, joka oli juuri aloittanut toimintansa. Sen alkuperäisiä sijoittajia olivat Sitra, Finnvera, UPM-Kymmene, Metso ja Safematic. Vuoden 2000 paikkeilla uusia sijoittajia olivat Eläke-Fennia, Ilmarinen, Tapiola, Keski-Suomen Osuuspankki, Kustannustalo Keskisuomalainen ja Teknillinen oppilaitos. Näiden sijoitusten jälkeen

Midinvestin osakepääoma nousi 26,5 miljoonaan markkaan.

Keskisuomalaisessa kirjoitettiin 7.1.2000, että Relicomp on yksi Midinvestin tuoreimmista sijoituskohteista. Reino Kangas kertoi, että ulkopuolisen yrityksen mukaantulo varmisti Relicompin kasvuhankkeet. ”Näin nopea kasvu ja jatkuvasti kehittyvä laitekanta kysyy rahaa. Siinä vaiheessa, kun liikevaihtomme oli 12 miljoonaa, investoimme 8,5

Metsäkoneiden valmistaja Ponsse oli tullut Relicompin asiakkaaksi vuonna 1999. Suolahden tehdas toimittaa edelleenkin Ponsse-koneiden teräksiset konepeitot. Uuden suuren asiakkaan saaminen oli tervetullutta, koska Valtralla oli Relicompin kannalta ”liian suuri” osuus.

Ponsse, a forest harvester manufacturer, became a customer of Relicomp in 1999. The Suolahti plant continues to supply Ponsse with the vehicles' steel bonnets. The new major customer account was a welcome thing, because Valtra accounted for a “too large” share of Relicomp's business at the time.

miljoonaa markkaa. Joten on tässä oltu kukkaron nyörit tiukalla”, Reiska totesi.

Helmikuussa Relicompin vieraana oli Metallityöväenliiton puheenjohtaja Per-Erik Lundh. Vierailu liittyi yhteistyön lisääntymiseen Valtran suurimpien alihankkijoiden ammattiosastojen kanssa.





Reiska ja hänen pitkäaikainen tuotantopäällikkönsä Askö Vantaa. Taustalla ajaa levytyökeskusta Jani Lylander. Kuva on otettu vuonna 1999.

Reino with Askö Vantaa, his long-term production manager. Jani Lylander is operating the laser and punch press in the background. The picture was taken in 1999.



Luku 3

Missio:

RELICOMP on arvostettu ja haluttu konaispalveluiden toimittaja, jonka ydinosaamista hyödyntämällä asiakasyritykset parantavat omien liiketoimintojensa kannattavuutta.

RELICOMP on jatkuvasti kehittyvä levyteknologian soveltamisen suunnannäyttävä.

Relicomp Oy:n 10-vuotisjuhlia vietettiin Kauhajoella Sanssin Kartanossa Aleksis Kiven päivänä 10.10.2002. Vasemmalta Liisa ja Reino Kangas sekä Valtran silloinen tehokolmikko Mirjam Peuhkurinen, Teuvo Ojalehto ja Keijo Teikari. Keijo muistelee, että mentäessä evaluimaan uutta osatoimittajaa esittädyttiin seuraavasti: Teuvo ostaa, Mirjam hoitaa toimitusten valvonnan ja Keijo palauttaa tuotteet, jos laatu ei ole kohdallaan.

Relicomp Oy's 10th anniversary was celebrated at Sanssi Manor in Kauhajoensuu on 10 October 2002. From left: Liisa and Reino Kangas and Valtra's dynamic trio at the time, Mirjam Peuhkurinen, Teuvo Ojalehto and Keijo Teikari. Keijo recalls that, when they went to evaluate a new component supplier, they presented themselves as follows: Teuvo procures the products, Mirjam controls their deliveries and Keijo returns any substandard ones.

UUSIA AVAUKSIA JA YHTIÖJÄRJESTELYJÄ

Tiina ja Marko alkoivat kotiutua Suolahteen. Marko Jyllilä kertoo: ”Herran vuonna 2000 oli Tiina vielä värkkäillyt häitä ja kävin siinä syyskuun yhdeksäntenä päivänä sanomassa ’tahdon’. Paljon en ehtinyt olla järjestelyissä mukana, mutta kaikilla oli ilmeisen hauskaa, osittain kaiketi kustannuksellani. Talokin on ehditty Suolahteen rakentaa ja se olikin semmoista rakentamista, että varmaan vastarannallakin kuultiin, koska Jyllilät olivat tontilla.”

Vuonna 2001 Suolahden tehtaassa 500 neliömetrinkylmähalli muutettiin lämpimäksi tuotantotilaksi. Tuotantoon investoitiin uusi 3D-laserleikkauskone, kolmas lajiaan Suomessa. Käytössä olivat mm. Finn-Powerin ja Amadan levytyökeskukset, Finn-Powerin, Ursviken EKP:n ja Amadan särmäyspuristimet, PMB:n ja Kieserling Solingenin epäkeskopuristimet sekä SMG Schulerin ja Trenemon hydrauliset puristimet.

Myös Kauhajoen konekanta oli ajan tasalla, mutta siellä ei enää voinut puhua



Tiina Kankaan ja Marko Jyllilän häitä vietettiin 9.9.2000.

The wedding of Tiina Kangas and Marko Jyllilä was celebrated on 9 September 2000.



ohutlevytyöstä, koska koneilla päästiin käsiksi aina 10 mm:n levyyn saakka. Suolahdessa sen sijaan oli keskitetty ohuemman levynpaksuuteen, mutta myös pitempiin sarjoihin.

Reiskan pääfilosofia on ollut satsaus sekä tuotekehitykseen että koneisiin. ”Kilpailu on tällä alalla kovaa. Koneiden on oltava markkinoiden viimeistä huippua, jos meinaa pärjätä”, sanoi Reiska lehtihaastattelussa kesällä 2001.

Midinvest Oy oli ostanut 10.1.2001 Relika Oy:stä 25 % osuuden tukeakseen yhtiön kasvua. Suolahden Relicomp oli

sataprosenttisesti Relika Oy:n tytäryhtiö. Helmikuun 28. päivänä 2001 toteutettiin tytäryhtiöfuusio, jossa Relicomp Oy fuusioitiin Relika Oy:öön. Samalla yhtiön nimeksi kirjattiin Relicomp Oy ja sen kotipaikaksi tuli Suolahti.

Kauhajoella toteutettiin puolen miljoonan markan investointi, jonka avulla voitiin puhdistaa kaikki tehtaan prosessivedet sekä suodattaa maalauksesta syntyvä pulveripöly sekä hitsaamon savukaasut. Tämä oli merkittävä ympäristöteko; Relicomp astui suunnannäyttäjän asemaan ympäristöasioissa.

Suolahden ensimmäisen rakennusvaiheen 2500 neliömetriä täytti miltei puoliksi maalaamo. Yksi Valtran kilpailukeinoista oli tarjota erivärisiä traktoreita autoteollisuuden tapaan. Tämä asetti lisähaasteita Relicompin pintakäsittelylle.

The painting shop took up almost half of the total space of 2,500 square metres in the first construction stage at Suolahti. One of Valtra's competitive edges was to provide tractors in different colours, like the automotive industry does. This posed additional challenges for surface finishing at Relicomp.

Vuoden 2001 kesällä Relicompilla oli 31 työntekijää Kauhajoella ja 34 Suolahdessa. Merkille pantavaa on, että Relicomp on joutunut kouluttamaan itse uudet työntekijänsä esimerkiksi oppisopimuskoulutuksen kautta, koska ohutlevykoneiden ja CNC-koneiden käyttöä ei opeteta yleisesti ammattioppilaitoksissa. Tosin Pohjoisen Keski-Suomen oppimiskeskukselta Poksatilta saatiin koulutusapua Suolahden avausvaiheessa.

Sisä-Suomen lehti tiesi kertoa 10.1.2002, että metallityöt sopivat naisillekin, esimerkkinä oli Kauhajoelta Suolahteen puolisoineen muuttanut hitsaaja Teresa Vainionpää.

Vaikka yhtiössä oli ammattimainen toimitusjohtaja, Reiska joutui kehitysjohtajan nimikkeellä sahaamaan jatkuvasti Kauhajoen

Kasvuyritykset 2002									
Yritys	Vuosi- päätyttyä tilikauti	Liike- vaihto milj. € 2001	Liike- vaihto ennuste milj. € 2002	Kasvu- kerroin 1998- 2002	Henki- löstö ennuste 2002	Netto- tulos % 2001	Sijoitetun pääoman tuotto % 2001	Oma- varaisuus- aste % 2001	Tä- arvo- sana 2001
Reiska Metalliteollisuus Oy* (Suolahti, 1988) Suolahti on keskeinen teollisuuskeskus, jossa on paljon metalliteollisuutta. Reiska on osa suolahtilaista teollisuutta.	2001/12	6,6	8,0	3,7	80	6	30	26	7,9
Ohutlevy Oy* (Suolahti, 1988) Ohutlevy on suolahtilaista teollisuutta, joka on osa suolahtilaista teollisuutta. Ohutlevy on osa suolahtilaista teollisuutta.	2001/12	6,6	8,0	3,7	80	6	30	26	7,9
Paatelan Engineering Oy* (Suolahti, 1988) Paatelan Engineering on suolahtilaista teollisuutta, joka on osa suolahtilaista teollisuutta. Paatelan Engineering on osa suolahtilaista teollisuutta.	2001/12	6,6	8,0	3,7	80	6	30	26	7,9
Suolahti Oy* (Suolahti, 1988) Suolahti on suolahtilaista teollisuutta, joka on osa suolahtilaista teollisuutta. Suolahti on osa suolahtilaista teollisuutta.	2001/12	6,6	8,0	3,7	80	6	30	26	7,9
Relicomp Oy* (Suolahti, 1992) Ohutlevy-yhtiön erikoistunut yritys kasvaa ulkoistusaallon mukana. Traktorinvalmistajat tuovat valtaosan myynnistä.	2001/12	6,6	8,0	3,7	80	6	30	26	7,9

Talouselämä-lehden numerossa 41/2002 analysoitiin 50 kasvuyritystä. Relicompista kerrottiin seuraavaa: Ohutlevy-yhtiön erikoistunut yritys kasvaa ulkoistusaallon mukana. Traktorinvalmistajat tuovat valtaosan myynnistä. Viimeksi päättynyt tilikauti 2001/12: liikevaihto 6,6 milj. EUR, ennuste 2002 8,0 milj. EUR, kasvukerroin 1998-2002 3,7, henkilöstöennuste 2002 80, nettotulos liikevaihdosta 6 %, sijoitetun pääoman tuotto 30 %, omavaraisuusaste 26 %, lehden kouluarvosana 7,9.

ja Suolahden väliä; joka kerta mittariin tuli 240 km suuntaansa.

Talouselämä-lehti noteerasi Relicompin kasvuyrityksiä listanneessa taulukossaan 29.11.2002 kouluarvosanalla 7,9.

Vuonna 2002 tammikuun 9. päivänä

Edition 41/2002 of the Talouselämä ("Business Life") magazine analysed 50 Finnish growth companies. Relicomp was covered as follows: This company that specialises in supplying sheet metal products is growing in the wake of the outsourcing wave. Tractor manufacturers account for the majority of its sales. The figures for the year ended in December 2001 are shown below. Net sales: EUR 6.6 million; forecast for 2002: EUR 8.0 million; growth rate for 1998–2002: 3.7; personnel forecast for 2002: 80, net profit: 6 % of net sales; return on capital invested: 30%; equity ratio: 26%; grade given by the magazine: 7.9.

Suolahden tehdastilat lunastettiin Relicompille Suolahden Teollisuuskylä Oy:ltä. Tehtiin noin kahden miljoonan euron kauppasopimus; summa kattoi teollisuushallin Teollisuuskylälle aiheutuneet rakennuskustannukset.

Lehdistölle kerrottiin, että oma halli oli tähtäimessä jo vuonna 1998, kun Relika/Relicomp rautautui Suolahteen ja se oli otettu huomioon sopimuksissa Teollisuuskylä Oy:n kanssa. Hallin oston jälkeen etelä-pohjalaisyritys ankkuroitui vahvasti Keski-Suomeen. Nyt yhtiöllä oli oma tupa ja oma lupa kehittää toimintaansa.

Yhtiö oli suoriutunut ensimmäisestä kymmenvuotiskaudesta kasvaen. Reiska oli heittänyt puhutellessaan pankkimiehiä firmaa perustettaessa kymmenkunta vuotta sitten, että tavoitteena on 50 työntekijän firma ja 30 miljoonan markan liikevaihto.



Nuoripari ankkuroitui Keski-Suomeen; Tiina ja Marko rakensivat omakotitalon Paatelanlahden itärannalle.

The young couple put down roots in Central Finland: Tiina and Marko built a house on the eastern shore of Paatelanlahti bay.

Tämä toteutui. Lokakuussa 2002 juhlittiin yhtiön kymmenvuotista taipaletta Sanssin kartanossa Kauhajoella.

Rohkea yritysosto

Finnveran Erkki Hirvonen tiesi kertoa, että Keuruulla oli myynnissä Keski-Suomen Levytyö-Keskus Oy, tosin ei hän sitä kovasti kehnut, koska yhtiö oli menossa velkasaneeraukseen. TE-keskuksen johtaja Paavo Koukkumäki yllytti Reiskaa ostamaan firman. Yrityskauppa pohjautui Jyväskylän käräjäoikeuden joulukuun alussa tekemään päätökseen yrityssaneerauksen aloittamisesta Keski-Suomen Levytyö-Keskus Oy:ssä. Velkojat, joilla oli yhteensä 90 % yhtiön saatavista, puolsivat yrityssaneerauksen aloittamista.

Yhtiö oli ajautunut kriisiin, koska se oli investoinut lyhyessä ajassa paljon konekantaan, mutta liikevaihtoa ei ollut pystytty nostamaan samassa mitassa.

Ostoprosessi meni lyhyen kaavan mukaan; kauppahinta oli neljä euroa, mutta vastavasti Relicompille siirtyi läjäpäin velkaa, kaksi tehdasta Keuruulla, yksi Ruovedellä ja yhteensä yli 40 työntekijää. Kauppa lyötiin lukkoon 4.12.2002.

Reiska ryhtyi yhtiön toimitusjohtajaksi. Suur-Keuruu-lehdessä 17.1.2003 Reiska toteaa: ”Toimiminen monella paikkakunnalla vaatii pientä liikehdintää.” Samalla



Keuruun yksikkö toimi Sysivuoren teollisuusalueella 2350 neliömetrin tiloissa.

The Keuruu unit operated in the Sysivuori industrial zone, in premises of 2,350 square metres.

Reiska esitteli jääkiekkomailateoriaansa yritystoiminnan kaavakuvana: ”Mailan varsi kuvastaa yrityksen kovaa investointivauhtia ja voimalla hyökkäämistä. Lapa kuvastaa tasaisemman kasvun aikaa, jolloin suunta on yhtä kaikki nouseva.”

Tehtaan toimintatavat eivät olleet eteläpohjalaisia. Toimintaa voisi kuvata veltoksi ja hallintoa pöhöttäneeksi. Asiakkaita oli paljon, mukana myös suuryrityksiä kuten Hollming ja Metso, mutta toimittajasuhteet olivat heikolla tolalla mm. epäloogisen

hinnoittelun takia.

Toiminta jatkui Keuruun Sysivuoren teollisuusalueella vuokratiloissa. Korjaavia toimia tehtiin, mutta aikaisempi työkuultuuri istui tiukassa. Toiminnasta ei saatu kannattavaa olemassa olleella rakenteella ja tuotantovolyymin kasvattaminen olisi ollut liian riskialtista. Loppuaikana Keuruun yksikön toimitusjohtajana toimi muiden tehtävien ohella Olavi Rahkonen. Keuruun tappiot söivät relicompilaisia ja yhtiön tulosta.

Mitta alkoi täyttyä vuonna 2006 ja yt-

neuvottelut aloitettiin lokakuussa. Päämääränä oli ajaa toiminta alas seuraavan vuoden maaliskuuhun mennessä. Työntekijöille, jotka olivat halukkaita muuttamaan, tarjottiin töitä Suolahdesta tai Kauhajolta. Tiina Jyllilä muistaa, että alasajoon oli varattu noin 100 000 euroa, mutta yllätykseksi varastoista löytyi 350 000 euron arvoiseksi kirjattua täysin epäkuranttia tavaraa, oikealta hinnaltaan 17 senttiä kilolta. Lopettaminen maksoi tappioiden päälle vielä puolisen miljoonaa euroa. Sinänsä tehtaalta saatiin kuitenkin siirretyksi hyviä koneita sekä Kauhajolle että Suolahteen.

Valtralla silloin toiminut tehtaanjohtaja Pertti Haukkala muistelee, että hän oli sanonut Reiskalle Keuruun firman ostosta: ”Harkitse kahteen kertaan, sen firman puheet ovat isommat kuin teot.” Samantapaisia muistikuvia on Valtran toimitusjohtajana toimineella Jouko Tukiaisella: ”Firmojen katsastelu ja koneiden ostelu vei paljon johdon aikaa, tosin Keuruulta tuli Relicompille paljon hyviä koneita. Kun Keuruun firma ostettiin, sen kirjanpito oli kenkälaatikoissa täysin sekaisin.” Saman vahvistaa Tiina Jyllilä.

Relicomp selvisi kuitenkin tästäkin koetelemuksesta. Keuruun keikasta maksettiin kalliit oppirahat.

Porskutetaan eteenpäin

Midinvestin asiakaslehti kirjoitti Relicompista helmikuussa 2003, toimittajana oli nykyinen kuntaministeri Henna Virkkunen:

”Relicomp on hyvässä vauhdissa. Ohutlevytuotantoon ja metalliteollisuuden alihankintaan erikoistuneen Relicomp Oyn viime vuosi sujui vahvan kasvun merkeissä. Yhtiön liikevaihdon kasvu ylitti kahdeksan miljoonan euron rajan. Kasvu edellisvuoteen verrattuna oli 1,9 miljoonaa euroa.

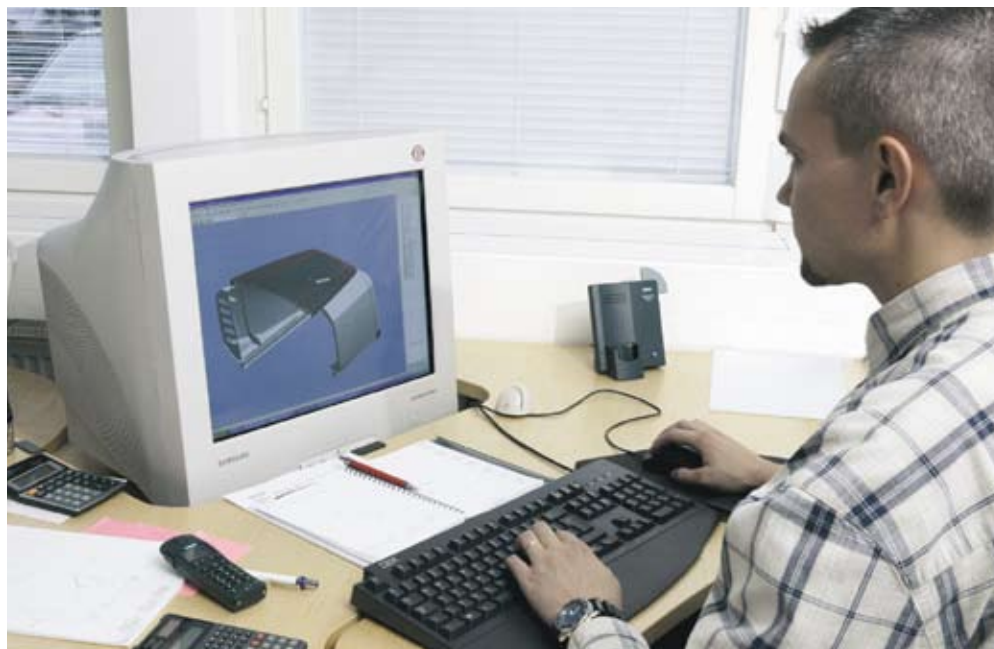
”Tilaukanta on hyvä ja paranee koko ajan, kun päämiehemme ulkoistavat toimintonsa”, Relicompin johtaja ja perustaja Reino

Kangas kertoo.

Alkuvuodesta (2002) Relicomp osti Suolahden kaupungilta vuokraamansa teollisuushallin itselleen.”

Marko Jyllilä CAD-päätteellä vuonna 2003. Oma tuotekehitys on ollut Relicompin suuri vahvuus maion konekannan ohella.

Marko Jyllilä at a CAD terminal in 2003. In-house product development has been a major strength for Relicomp, coupled with outstanding machinery.



Jussi Juntusen työsuhde päättyi ja toimitusjohtajaksi nimitettiin 1.8.2002 hallituksen puheenjohtajana toiminut Olavi Rahkonen. Hän oli luonut 20-vuotista uraansa mm. Nokka-Koneiden tuotantojohtajana, Valmetin Rautpohjan tehtaan paperikonebisneksessä ja hollolalaisen Vaahto Oy:n



Esikoistytär Tuuli syntyi Vapunpäivänä vuonna 2003. Nuorena vitsa väännettävä; tuleeko Tuulistakin yrittäjä?

The Jyllilä family's firstborn daughter, Tuuli, was born on 1 May 2003. According to a Finnish proverb, "Twigs are best bent young." Will Tuuli grow up an entrepreneur as well?

toimitusjohtajana.

Vastaavasti seuraavaksi hallituksen puheenjohtajaksi tuli juuri eläkkeelle siirtynyt Valtra Oy Ab:n toimitusjohtaja Jouko Tukiainen. Hallituksessa oli jäsenenä myös Keski-Suomen liiton metallin toimialapäällikkö Esa Tolvanen.

Uutta strategiaa hiottiin. Relicomp ei halunnut olla tavallinen kovasti kilpailutettu teollisuuden osatoimittaja, vaan järjestelmätoimittaja. Olavi Rahkonen muotoilee:

"Vastaamme ohutlevytuotteiden suunnittelusta tuotekehityksestä ja valmistuksesta yhteistyössä asiakasyrityksen kanssa. Pyrimme vahvistumaan etenkin tämän osaamis- ja vastuuketjun ääripäissä toisaalta tuotekehittäjänä ja toisaalta kokoonpanijana."

Vuonna 2003 Relicomp teki siihen saakka parhaan tuloksensa. Liikevaihto oli noin 14 miljoonaa euroa ja työntekijämäärä 140, kun mukaan laskettiin myös Keski-Suomen Levytyö-Keskuksen työntekijät. Sen Ruovedellä sijainnut tehdas suljettiin marraskuussa 2003 osana saneeraussuunnitelmaa.

Mukana Pro-Valtrassa

Komponenttien toimittajille aiheutti huolta ja epävarmuutta se, että Valmet/Valtra-tractoritoiminnan omistaja vaihtui neljää kertaa kymmenen vuoden sisällä. Valmetin



Valtran eläkkeelle siirtynyt toimitusjohtaja Jouko Tukiainen kutsuttiin Relicompin hallituksen puheenjohtajaksi vuonna 2003 Midinvestin mandaatilla.

Jouko Tukiainen, the newly retired Chief Executive of Valtra, was summoned to chair Relicomp's Board in 2003, on the mandate of Midinvest.

traktoritsiirtyivät Sisu-konserniinemo-Valmetista, nykyisestä Metsosta vuonna 1994. Partek osti koko Sisun vuonna 1997. Kone Oy kaappasi Partekin vuonna 2002.

Oletettiin, että Kone Oy jatkaa omistajana



Kaksi kovaa teollisuusmiestä; Reiska esittelee tehdastiloja entiselle esimiehelleen Electroluxilla toimineelle Kari Magnussonille.

Two tried-and-true industry men: Reino shows the plant facilities to Kari Magnusson, his former superior at Electrolux.

samaan tapaan kuin Partek. Valtralaisille ja kaikille liikekumppaneille Relicomp mukaan lukien tuli kesäkuulla 2003 shokkina tieto, että Kone panee myyntiin sekä Valtran että Valmet Metsäkoneet.

Valtra oli mainiossa kunnossa, sen liikevaihto vuonna 2002 oli 762 miljoonaa euroa, liikevoitto kuusi prosenttia liikevaihdosta ja sijoitetun pääoman tuotto yli 25 prosenttia. Siksi Kone Oy:n myyntipäätöstä oli vaikea ymmärtää.

Kone Oy:n mukaan traktorit ja metsäkoneet olivat niin kaukana yhtiön ydintoinnista eli hisseistä, ettei konsernilla ollut halua rahoittaa näiden ”rönsyjen” kasvua. Sen sijaan Kone lupasi, että se valitsee ostajakandidaatit, jotka ovat jo alalla,

pääomasijoittajat ja onnenonkijat luvattiin sulkea pois tarjouskilpailusta.

Ammattilehdistö aloitti heti spekuloinnin Valtran mahdollisista ostajista. Kilpailulainsäädännön takia suurimmat eli Deere & Co. ja Case New Holland eivät voineet osallistua eikä niillä ollut strategista tarvetta ostaa Valtraa. AGCON mahdollisuuksia epäiltiin Brasilian osalta, sillä Valtran ja MF:n yhteinen markkinaosuus olisi siellä liki 60 %, mihin kilpailuviranomaiset puuttuisivat.

Yllätystarjoaja tuli Intiasta, Mahindra & Mahindra, joka on maailmanjohtavia valmistajia alle 50 hv:n teholuokassa. Yhtiö harrasteli Valtran korkeaa teknologiaa ja Brasilian vankkatekoisia malleja kolmannen

maailman pelloille. Varmimmiksi ostajaehtokkaiksi arvailtiin Same Deutz-Fahria, Claasia ja AGCOa.

Suomalaista tarjousta organisoivat metsäkonenevalmistaja Ponsse Einar Vidgrénin johdolla; mukana oli huomattavimmat Valtran



Kone Oy oli Valtran viimeinen suomalainen omistaja. Antti Herlin toimi kuitenkin tyylikkäästi Valtran myynnissä; hänelle kelpasi vain vahva toimija maatalouskonealalla.

Kone Corporation was the last of Valtra's Finnish owners. But Antti Herlin's divestment of Valtra was a class act; only a strong player in agricultural machinery would suffice as a buyer.

suomalaiset osatoimittajat, kuten Maaseudun Kone Oy, Levypyörä Oy ja Relicomp Oy. Huolena oli, että joku ulkomainen omistaja ottaa rusinat pullasta.

Reino Kangas antoi 13. elokuuta Ilkalle ja Uutispäivä Demarille lausunnon: ”Jos minulla olisi 400 miljoonaa euroa, ostaisin Valtran erinomaisen traktoritehtaan.

Suomessa ja EU-maissa työtunnin keskihinta on 22 euroa, Virossa ja muissa tulevissa EU-maissa 3...3,5 euroa. On vaara, että Valtra menee kasvottomalle ulkomaiselle pääomalle. Sille on nähty olevan tärkeää vain viivan alle jäävät numerot.”

Reiska oli valmis esittämään ja edistämään Pro-Valtra -liikettä samaan tapaan,



AGCO:n pääjohtaja Robert Ratliff tuli vierailulle Suolahteen välittömästi kaupan julkistamisen jälkeen. Ostomotiiviksi hän mainitsi mm. Valtran pitkälle kehitetyn tuotantojärjestelmän. Yhtenä tärkeänä osana ketjussa on ollut myös Relicomp Oy.

AGCO's chief executive Robert Ratliff made a visit to Suolahti immediately after the acquisition became public, citing Valtra's advanced production system as one of the main motives. Relicomp was an important link in the chain, too.

kun Pohjanmaalla pelastettiin Kossu Pro-Koskenkorva -liikkeellä. Relicomp oli mukana puolen miljoonan euron osuudella; pääosa tarjousrahasta oli porukalla neuvoteltu Lontoon pankeista.

Myös valtiovaltaa oli odotettu turvaamaan kotimaista omistusta. Kauppa- ja teollisuusministeri Mauri Pekkarinen ei luvannut valtion ostavan Valtraa, mutta suhtautui myönteisesti kotimaiseen ostajaryhmään. Kauppalehdessä arveltiin, että toinen kotimainen ostaja saattaisi olla Teollisuussijoitus.

Myyntiprosessi meni odotettua nopeammin. Syyskuun 10. päivänä Helsingin pörssiin tuli tiedote, jonka mukaan Kone Oy on myynyt Valtran yhdysvaltalaiselle AGCO-konsernille. Lehtitietojen mukaan myyntihinta oli ollut yli 600 miljoonaa euroa. Lehdissä arvailtiin muita tarjouksia. Ponsen johtama suomalainen ryhmittymä olisi tarjonnut vajaata 500 miljoonaa euroa, Mahindra & Mahindra noin 400 miljoonaa. Arvellaan, että Claasin ja Same Deutz-Fahrin tarjoukset olivat tässä luokassa tai alempia. Pääjohtaja Robert Ratliff, AGCO:n perustaja, vieraili heti 10. syyskuuta sekä Suolahden että Linnavuoren tehtailla pitäen rohkaisevan puheen henkilöstölle. Tämä osoitti amerikkalaisfirmalta hyvää tilannetajua.

Metsäkoneet myytiin japanilaiselle Komatsuille. Pilkkomalla Partekin Kone Oy

teki nopeasti merkittävän suuren voiton.

Suurin huolenaihe oli poistunut yhteistyökumppaneiden osalta. AGCO halusi pitää Valtran hyvässä kunnossa yhtenä sen neljästä pääbrändistä, aakkosjärjestyksessä Challenger, Fendt, Massey Ferguson ja Valtra. On muistettava, että Valtra oli tuolin myös Etelä-Amerikan toiseksi suurin valmistaja MF:n jälkeen.

”Meinasin ruveta paukuttelemaan henkseleitä...”

...mutta niitä kun ei ollut”, sanoi Reino, kun kuuli, että Relicomp on saanut vuoden 2003 yrittäjäpalkinnon Suolahdessa. ”Miel tähän se lämmitti, hieno tunnustus yrittäjäkollegoilta ja kaupungilta.”

Laajentamista Kauhajoelta Suolahteen

Reiska kommentoi: ”Rahan perässä mennään vaikka millaisiin paikkoihin.”

Palkinnonjakojuhlassa Liisa hymyili onnellisena: ”Aivan upealta tämä tuntuu. Minä ihan kyynel silmäkulmassa kuuntelin kehuja.”



Ääneseudun palkitut yrittäjät oli koottu yhteiseen juhlaan lokakuun loppupuolella vuonna 2003. Palkitut olivat (vasemmalta) Kari Hintikka, Reino Kangas, Tuula Hintikka, Liisa Kangas, Inka Rintamäki, Jori Rintamäki, Raija Kumpu, Risto Kumpu ja Sanna Kumpu (Kuva Sisä-Suomen Lehti).

Award-winning entrepreneurs in the Äänekoski region were summoned to a joint celebration in late October 2003. They were (from left) Kari Hintikka, Reino Kangas, Tuula Hintikka, Liisa Kangas, Inka Rintamäki, Jori Rintamäki, Raija Kumpu, Risto Kumpu and Sanna Kumpu (picture by the Sisä-Suomen Lehti newspaper).

Laatusertifikaatit

Kun Kauhajoella pantiin toimeksi jätevesien ja hitsauskaasujen puhdistus vuonna 2001, Reiska lupasi, että yhtiöllä tulee olemaan kattava laatujärjestelmä parin vuoden päästä. Taustalla oli kehitys, jota Relicompin suurin asiakas Valtra oli tehnyt. Se oli saavuttanut ensimmäisenä traktorinvalmistajana maailmassa ISO 9001-laatusertifikaatin joulukuussa vuonna 1993. Tämän jälkeen yhtiö kehitti laatuaan Suomen/Euroopan laatupalkintokriteerien pohjalta; ne perustuivat suurimmalta osaltaan amerikkalaiseen Malcolm Baldrige-laatuksiteoreihin. Presidentti Martti Ahtisaari luovutti syksyllä 1999 Suomen laatupalkinnon Valtran toimitusjohtajalle Jouko Tukiaiselle ja laatupäällikkö Ritva Utukalle.

Laatupäällikkö Jaana Jäsken mukaan uusi tapa toimia on sisäistetty tehtaalla ja jokainen työntekijä osaa hoitaa oman alueensa mallikkaasti.

According to Jaana Jäske, quality manager, the plant has adapted well to the new way of operating, and all employees have mastered their designated areas of responsibility.

Valtran laadun perusteena on luonnollisesti osatoimittajien laatu. Yhdessä Jyväskylän Ammattikorkeakoulun tekniikan ja liikenteen koulutusyksikön kanssa Valtra toteutti V+ -projektin, jossa 25 Valtran osatoimittajaa valmennettiin hankkimaan vähintään ISO 9002 -sertifikaatti, joka kuuluu tuotantoa harjoittaville yhtiöille. Mukana

hankkeen rahoituksessa oli myös EU:n sosiaalirahasto ja Suomen työministeriö.

Relicompissa kehitystyö käynnistyi keväällä 2002. Yhtiö otti tavoitteekseen saavuttaa kaikki kolme olennaista sertifikaattia: laatu-, ympäristö ja turvallisuussertifikaatit. Yhtiöön palkattiin laatupäälliköksi alan hallitseva Jaana Jäske.



Hänen mukaansa Relicompin Suolahden tehtaan järjestelmät tehtiin V+ -projektin puitteissa ja samat asiat sovellettiin pienellä viiveellä Kauhajoelle. Relicompin Suolahden tehtaan laatu järjestelmät sertifioitiin joulukuun 1. päivänä vuonna 2003, Kauhajoella heinäkuussa 2004. Kun laadunkehitystyö tehdään oman firman sisällä, siitä tulee todella vahva työkalu toiminnan kehittämiseen, ja kun työntekijät ovat mukana, järjestelmä auttaa asiakastyytyväisyyden ohella myös heidän arkista aherrustaan. Kukin työntekijä osaa hoitaa oman tonttinsa paremmin ja sisäisellä koulutuksella oli aivan uusi sisältö.

Relicomp oli tässä hankkeessa hyvä oppilas.



ISO 18001 on työturvallisuussertifikaatti.

The ISO 18001 is a certificate for the occupational health and safety management system.



Relicompin oma tuotekehitys ja markkinointi antoivat mahdollisuuden laajan ISO 9001 -sertifikaatin saavuttamiseen. Monet 25 Valtran osatoimittajista tyytyivät ISO 9002-laaturuudistukseen, joka koskee vain valmistusta.

Relicomp's own product development and marketing have made it possible for the company to obtain comprehensive ISO 9001 certification. Many of the Valtra's 25 suppliers of parts settled for an ISO 9002 quality certificate that only covers the production process.



ISO 14001 on ympäristösertifikaatti. Relicomp aloitti tämän täyttämisen jo vuonna 2001, kun Kauhajoen tehtaalle investoitiin vesien ja savukaasujen puhdistus.

The ISO 14001 is an environmental certificate. Relicomp's compliance with it started as far back as 2001 with an investment in a water and flue gas purification system for the Kauhajoki plant.



Luku 4

SHEET METAL INNOVATIONS

Relikan ja Relicompin toimintaperiaatteisiin on aina kuulunut tuotteiden kehittäminen. Kuten Reiska on todennut, ammattimiehet voivat tehdä parempia komponentteja, kuin tilaajan konstruktöörin ovat piirtäneet. Tästä oivia esimerkkejä ovat Valtran akkutelineet ja jäähdyttäjän kehykset.

Kun on samalla kertaa yrittäjä, mutta enemmänkin innovaattori, voi ymmärtää Reiskan ideaa perustaa aivan oma paja prototyyppien valmistamista varten. Kaikki konepajoilla toimineet ihmiset tietävät, että protovalmistus sekoittaa normaalia tilattua tuotantoa.

Reiska ehdotti erillisen tuotekehitystä tukevan protopajan perustamista Relicompin osastoksi. Ammattijohtaja ja pääomasijoittaja näkivät tässä aivan uuden liiketoimintamahdollisuuden ja ehdottivat perustettavaksi Relicompin rinnalle erillisen tuotekehitysyhtiön.

Syyskuun alussa vuonna 2003 Suolahden kaupunki ja Relicomp pohjustivat viiden

miljoonan euron hankebudjettia Sheet Metal Centre -projektille vuosille 2003 - 2006. Rahoittajiksi ilmoittautuivat Keski-Suomen liitto, Suolahden kaupunki, Jykes Oy, Keulink Oy sekä hankkeen esiselvityksen rahoittanut Keski-Suomen TE-keskus.

Toimitusjohtaja Olavi Rahkonen ryhtyi luomaan tuotekehitysyhtiö SMI Oy:tä (täydellinen nimi Sheet Metal Innovations Oy Ltd).

Toiminta-ajatuksena oli tarjota alan teollisuudelle ohutlevyalan tuotekehitystä ja suunnittelua, työkalujen suunnittelua ja valmistusta, prototyyppien, nollasarjojen ja piensarjojen valmistusta, tuotannon käynnistämistä sekä markkinointia. Ajatuksena oli myös kansainvälistyminen, siitä nimikin.

Reiska muistelee, että perustamisessa takapiruina olivat olleet KERA ja Keski-Suomen Liitto. SMI:stä tuli osakeyhtiö, jonka pääosakas oli Relicomp 49 prosentilla. Toiseksi suurin osakas oli Rautaruukki Oy 24 % osuudella. Midinvest-rahastot omisti

Esa Tolvanen, Jouko Tukiainen ja Reino Kangas Aminolla Japanissa 5.11.2002. Silloin tehtiin uraauurtavaa tutkimusta painomuovausteknologiasta ja siihen liittyvästä koneesta.

Esa Tolvanen, Jouko Tukiainen and Reino Kangas at Amino in Japan on 5 November 2002. At the time, ground-breaking research was made on press forming technology and a press forming machine.

20 % ja GT-Systems 7 %. Osakassopimus allekirjoitettiin 15.3.2004.

Tuntui mahtavalta, kun Rautaruukki kertoi asiasta omalla tiedotteellaan mainiten: ”Yhteisyritys vahvistaa Rautaruukin palvelutarjontaa ratkaisuliiketoiminnan asiakkaille ja sen tavoitteena on kasvaa merkittäväksi ohutlevytuotteiden ja -palveluiden osaajaksi.”

Yhtiö toimi Relicompin Suolahden tiloissa, mutta haaveiltiin omista toimintatiloista. Olavi Rahkonen toimi sekä SMI:n että Relicomp Oy:n toimitusjohtajana, Reiska oli kehitysjohdajana ja Marko Relicomp Oy:n tuotantopäällikkönä. SMI:n liiketoimintajohtajaksi nimitettiin Heikki Kinnunen.

SMI:n ilmoitus Ohutlevylehden numerossa 1/2004.

SMI's announcement in issue 1/2004 of the Ohutlevy (“Sheet Metal”) magazine.



Reiska päätti kerran näyttää, että monimutkainen kappale voidaan tehdä yhdestä osasta vain eri suuntiin särmäämällä. Kappale oli vain näyte, jolla pystyttiin osoittamaan asiakkaalle, että huolellisella suunnittelulla pystytään karsimaan turhia hitsausaumoja, vähentämään valmistuskustannuksia ja yksinkertaistamaan tuotetta.

At one time, Reino set out to show that even complex parts can be made of a single piece simply by edging them in different directions. The one in question was only intended as a sample to demonstrate to the customer that careful engineering can help to reduce unnecessary welding seams, cut down manufacturing costs and simplify the product.



SMI Sheet Metal Innovations

SHEET METAL INNOVATIONS

Sheet Metal Innovations SMI Oy auttaa Teitä ratkaisemaan tuotteenne ohutlevytarpeet ilman teknologiarajoitteita. Parempien innovaatioiden löytämiseen tarjoamme Teille laajan ohutlevy- ja pintakäsittelyosaamisemme.

Ohutlevyratkaisuja nopeammin ja joustavammin

- Parempia kokonaisratkaisuja
- Asiakaslähtöinen tuotesuunnittelu ja tuotekehitys
- Nopea prototyyppien valmistus
- Kustannustehokas piensarjavalmistus
- Työkalusuunnittelu ja -pikavalmistus
- Tuotannollistamistuki sarjavalmistukseen

Sheet Metal Innovations SMI Oy • Sepäinkatu 1 • 44200 Suolahti • fax 014-338 7598 • www.smi.fi

Numeerinen painomuovauskone

SMI:n ylpeytenä oli Amino-painomuovauskone. Teknologiakartoitusta oli tehty opintomatkoilla Japaniin ja Saarlandin yliopistoon Saksaan.

”Olin lukenut Ohutlevy uutisista TKK:n laatiman artikkelin painomuovauksesta. Harrastin lievää painostusta päästäksemme Japaniin katsomaan herra Aminon tuotekehitysfirmaa, joka teki prototyyppien levyosia mm. Toyotalle ja Mitsubishille”, muistelee Reiska.

Teknologista yhteistyötä tehtiin mm. Teknillisen korkeakoulun kanssa. Ainutlaatuinen numeerinen painomuovauskoneen hankintapäätös oli tärkeä. Elokuun lopulla vuonna 2004 hankkeen avainhenkilöt koulutettiin Aminon tehtaalla Japanissa hallitsemaan eri materiaaleja ja geometrisiä muotoja.

Kone saapui marraskuussa 2004. Se oli viides valmistettu kappale maailmassa. Kone on edelleenkin mainio laite protokappaleiden ja pienten sarjojen valmistukseen.

”Koneella voidaan ajaa monimutkaisia muotoja ilman erikoistyökaluja. Tuotteen muotoilijalta tulee meille kuva, josta alamme laskea, kuinka kappale voidaan toteuttaa”, kertoo Marko Jyllilä. ”Kun kappaletta muovataan, koneen työstöpää kulkee ”korkeuskäyriä” pitkin ja haluttu nurkkapyöreys



Relicompin/SMI:n koulutettavat henkilöt Aminolla elokuussa 2004. Ylärivissä vasemmalta Marko Jyllilä, Mika Alm ja Jarkko Könni. Alarivissä vasemmalta Heikki Kinnunen, itse herra Hiroyuki Amino, painomuovauksen kehittäjä ja TKK:n Jukka Tuomi.

Relicomp and SMI personnel in training at Amino in August 2004. In the top row (from left) Marko Jyllilä, Mika Alm and Jarkko Könni. In the bottom row (from left) Heikki Kinnunen, Hiroyuki Amino, the man who created press forming, and Jukka Tuomi representing the Helsinki University of Technology.

saadaan vaihtamalla muovaustappia suuremmaksi tai pienemmäksi palloksi.”

Suurimmat mitat ovat 2000 mm x 1300 mm x 500 mm (=korkeus). Kone sopii monille materiaaleille. Esimerkiksi alumiinin ainevahvuus voi olla jopa 5 mm, teräksen 3,2

mm ja ruostumattoman teräksen 2 mm.

SMI:n projektipäällikkönä ja myöhemmin toimitusjohtajana toimi Marko Jyllilä vuoteen 2007 saakka.



Relicompin ja SMI:n toimitusjohtaja Olavi Rahkonen uuden numeerisen Amino-painomuovauskooneen äärellä.

Olavi Rahkonen, Managing Director of Relicomp and SMI, at the new numerically controlled press forming machine made by Amino.

Painomuovattu Relicomp-logo.

A press-formed Relicomp logo.



Uusiin tiloihin Kauhajoella

Kauhajoen tehtaan päälliköksi nimitettiin toukokuun 2004 alusta Tuomo Hovila. Hän oli työskennellyt aikaisemminkin ohutlevyjen parissa mm Rumtec Oy:ssä ja Rannilalla.

Tehtaan auditointi tapahtui toukokuussa. Syyskuussa, noin puolta vuotta Suolahtea myöhemmin, Kauhajoen tehdas sai kolme laatusertifikaattia eli ISO 9001 -laatutodistuksen, ISO 14001 -ympäristösertifikaatin ja ISO 18001 -työturvallisuussertifikaatin. Tuohon aikaan Suomesta ei löytynyt monitakaan kaikkien kolmen sertifikaatin suorittanutta pk-yritystä.

Kun Partek siirtyi Kone Oy:lle vuonna

2002, olemme jo tutustuneet jatkoon Valtan ja Valmet Metsäkoneiden osalta. Kurikassa toimiva Velsa Oy siirtyi kuorman käsittelyfirmaan Kalmariin, joka sitten tuli osaksi Cargotecia.

Syyskuun 30. päivänä vuonna 2004 se julkaisi mielenkiintoisen tiedotteen:

”Velsa ulkoistaa ohutlevyn esikäsittelyn. Kurikkalainen Velsa Oy on pohjoismainen turvaohjaamoiden valmistukseen erikoistunut yritys ja markkinajohtaja asiakasvarioitujen ohjaamojen tekijänä Skandinaviassa. Velsa Oy kuuluu Kone Cargotec -ryhmään, joka on osa maailmanlaajuista Kone-konsernia. Tulevaisuuden haasteisiin valmistautuessaan Velsa Oy on päättänyt ulkoistaa ohutlevyn esikäsittelyn Relicomp Oy:lle. Relicomp Oy on ohutlevytuotteiden kehittämiseen ja valmistukseen erikoistunut yritys... Velsa Oy:n kaikki ohutlevyn esikäsittelyn työntekijät, yhteensä kymmenen henkilöä, siirtyvät kyseisen liiketoiminnan mukana vanhoina työntekijöinä Relicomp Oy:n Kauhajoen yksikön palvelukseen. Velsa tarvitsee näin vapautuvan tuotantotilan kasvavan ohjaamotuotantonsa käyttöön.”

Tämä uutinen lienee ollut yhtenä syynä, miksi yhtiö ryhtyi hakemaan jälleen uutta toimipaikkaa Kauhajoella. Uusi osoite oli Aronkylän teollisuusalueen Keskustie 23:ssa. Ympyrä sulkeutui ainakin Reiskan



Velsan Velsafe-ohjaamoiden levyosavalmistus siirtyi Relicompille. Tämä antoi huomattavasti lisää töitä Kauhajoen tehtaalle. Kuva Velsan tehtaan edustalta on 1980-luvun puolelta.

Relicomp was entrusted with the manufacture of sheet metal parts for Velsa's Velsafe cabs. This meant a substantial increase in workload at the Kauhajoki plant. The picture was taken outside Velsa's plant back in the 1980s.

osalta, sillä teollisuustilat olivat samat, jotka jäivät kylmilleen Strömbergin/Electroluxin lopetettua vuonna 1992.

Muutto alkoi vuoden 2004 puolella ja valmistui seuraavana vuonna. Nyt käytössä on lähes 8000 neliometriä tuotantotilaa,

joka on vuokrattu Suupohjan Teollisuustilat Oy:ltä.

Cargotec näki oman ohjaamovalmistuksen Kurikassa rönsyksi liiketoiminnassaan ja myi sen Ruukille, joka puolestaan halusi tarjota pitemmälle jalostettuja terästuotteita.



Relicomp muutti tähän Keskustie 23:ssa sijaitsevaan entiseen Strömbergin/ Electroluxin kiinteistöön v.2004 ja toimii siinä edelleen. Vuonna 2011 rakennettiin yksikerroksinen 250 neliömetrin toimistorakennussiipi.

In 2004, Relicomp relocated to this building at Keskustie 23, formerly owned by Strömberg/Electrolux, and continues to operate there today. In 2011, a single-storey office wing of 250 square metres was built on the property.

Lehdistötiedote 11.10.2004 kertoo kaupasta olennaisen:

”Rautaruukki Oyj on tänään allekirjoittanut sopimuksen Velsa Oy:n koko osakekannan ostamisesta Kone konsernin Kone Cargotec-liiketoimintaryhmään kuuluvalta Kalmar Industriesiltä. Velsaintegroidaan osaksi Ruukki Engineering-divisioonaa. Velsan osto vahvistaa Ruukki Engineeringin liiketoiminnan kehittämistä.”

Reiska muistelee, että Kalmarin ideana oman osavalmistuksen lopettamisessa oli raivata tilaa Sisu/Kalmar-terminaalitraktorien valmistukselle Kurikassa. Neuvottelut ulkoistuksesta oli tehty jo aikaisemmin, mutta Kone Oy odotti, että uusi ostaja, Ruukki Oyj hyväksyy järjestelyn. ”Kyllä minua hiukan ihmetytti, kun tällä tehtiin yhdessä vaiheessa terminaalitraktorin polttoleikattuja ja särmättyjä ohjaamon osia ja lähetettiin niitä Amerikkaan kokoonpantaviksi.”

Vuoden 2006 loppupuolella alkoi näkyä sekä myönteisiä että kielteisiä uutisia. Keuruulla oli aloitettu yt-neuvottelut. Oli selvää, että osa toiminnoista siirrettäisiin Kauhajoelle, osa Suolahteen. Kauhajoen kunnallislehti uutisoi 20.10.2006, että Relicomp panostaa Kauhajoelle. Tuossa vaiheessa Kauhajoella työskenteli noin 70 henkilöä.

Vuonna 2006 otettiin käyttöön konsernirakenne: Relicomp Yhtiöt Oy tuli

emoyhtiöksi ja sen tytäryhtiöitä olivat Relicomp Oy ja SMI Oy.

Vuonna 2007 Olavi Rahkonen lopetti tehtävänsä Relicomp Oy:ssä. Midinvestin mandaatilla ja tuella toiminut ammattijohtaja ei ollut onnistunut täyttämään odotuksia. Hänen tilalleen ehdotettiin Marko Jylilää, mutta Midinvest ei hyväksyt häntä, vaikka hän oli vetänyt SMI Oy:tä olosuhteisiin nähden hyvin. SMI:llä oli kannattavuusongelmia, koska asiakkaat eivät halunneet maksaa kaikkia prototyypityön kustannuksia.

SMI Oy teki tappiota ja osakkeenomistajat joutuivat sijoittamaan siihen lisää rahaa. Poikkeuksen teki Midinvest, joka ei sijoittanut. Näin ollen sen omistusosuus dilutoitui muutamaa prosenttiin, mikä varmaankin tulehdutti välejä.

Marko siirtyi levyntyöstökoneita valmistavan Finnpowerin leipiin. Toimitusjohtajaksi tuli Reiska ja tukea hän sai Tiinalta, joka jäi Tuulin kanssa Suolahteen.



Luku 5

Missio:

Koottuja ja/tai pintakäsiteltyjä komponentteja sekä osia valituille asiakkaille verkostoa käyttäen kilpailukyysisesti ja kannattavasti.

Toiminta-ajatus:

Relicomp on arvostettu ja haluttu kokonaisratkaisujen toimittaja, jonka ydinosaamista hyödyntämällä asiakasyritykset parantavat omien liiketoimintojensa kannattavuutta.

Relicomp on jatkuvasti kehittyvä levyteknologian soveltamisen suunnannäyttävä.

Relicomp Oy:ssä vieraili elokuun puolivälissä vuonna 2009 Finnveran aluejohtaja Asko Saarinen (vasemmalla) ja Teknologiateollisuus ry:n asiantuntija Matti Skyttä (oikealla). Isäntänä on uusi toimitusjohtaja Marko Jyllilä (Sisä-Suomen lehti).

In mid-August 2009, Asko Saarinen (left), Regional Director for Finnvera, and Matti Skyttä (right), Advisor at the Federation of Finnish Technology Industries, paid a visit to Relicomp. They were hosted by Marko Jyllilä, the new Managing Director (photo by the Sisä-Suomen Lehti newspaper).

KUNNIAN KUKKULOILTA LAMAN ALHOON – JA YLÖS

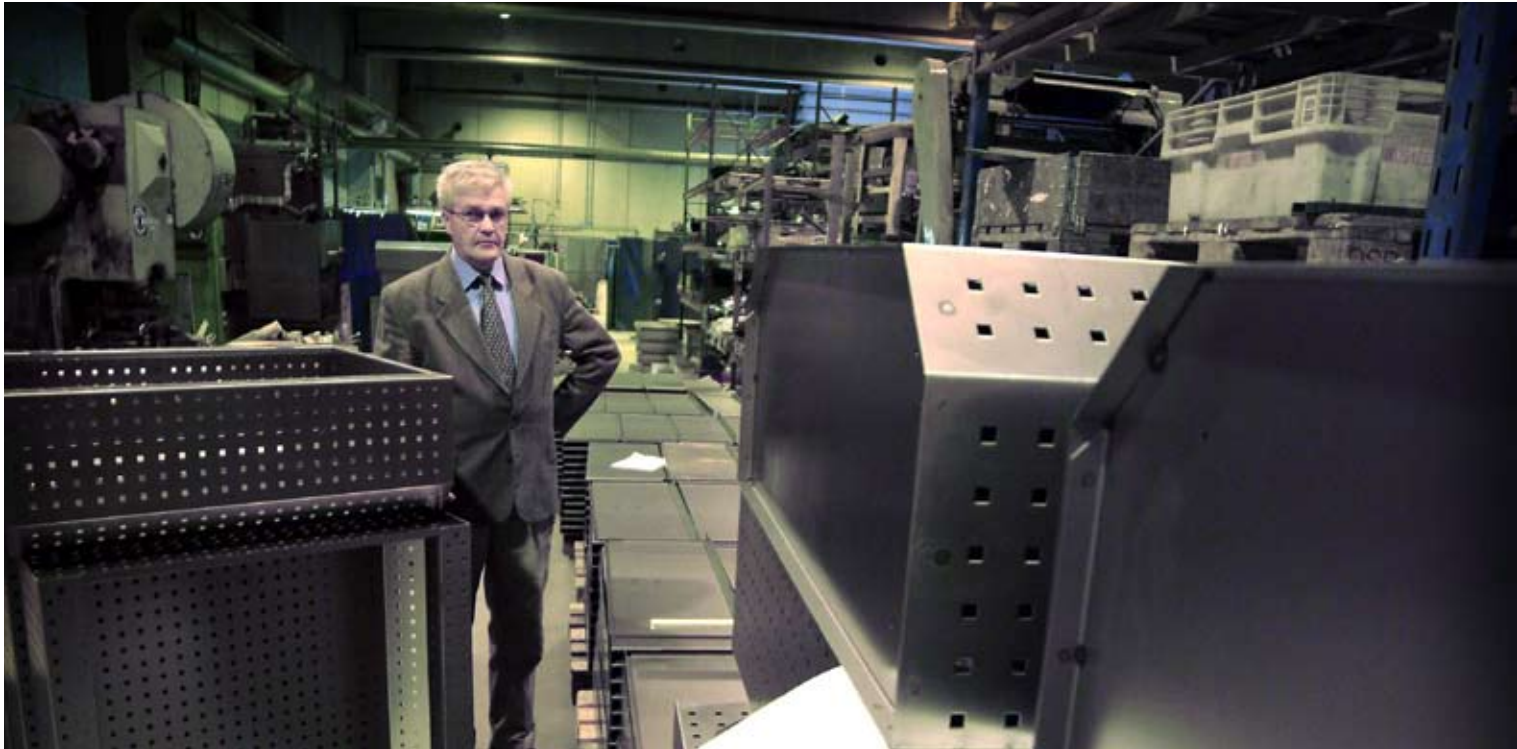
Vuoden 2007 alussa yhdistyi kolme kuntaa, Suolahti, Sumiainen ja Äänekoski muodostaen Äänekosken kaupungin. Sen nettisivuilla kerrotaan paikallisesta teollisuudesta: ”Suurimpia yrityksiä ovat mm. Valtra Oy Ab, Metsä Wood Suolahden Tehtaat, Metsä Board Oy, Metsä Fibre Ab, CP Kelco Oy, Meconet Oy, Keskimaa OK, Valio Oy ja Relicomp Oy. Yhteensä näissä yrityksissä on n. 3 000 työpaikkaa.” Relicomp oli sijoittunut näkyvästi myös uuteen suurkuntaan.

Yrityksen operatiiviset ohjaukset olivat Reiskalla ja Tiinalla, joka joutui pitämään huolta hallinnosta ja taloudesta. Reiskan intohimo on aina ollut kehittäminen. Keski-suomalaisen haastattelussa ”Pohjalaisella vimmalla työtä suolahtelaisille” vuodelta 2008 parivaljakko korostaa pohjalaisuuden merkitystä. Kankaan suku näkee mentaliteettieroja



Liisa ja Reino Suolahden Yrittäjien Pietarin-matkalla 2009.

Liisa and Reiska on a trip to St. Petersburg with the Suolahti Enterprises Association in 2009.



maakuntien välillä.

”Pohjanmaalla näyttämisen meininki on jokapäiväistä. Jos naapurilla menee hyvin, meillä on mentävä paremmin. Pohjalaisuus on ollut meille kantava voima alusta asti, vaikka sitä ei täällä Keski-Suomessa aina meinattu hyväksyä”, toteaa Tiina. Reiskan mukaan Pohjanmaalla on aina ollut enemmän pienyritystoimintaa; joka navetassa on yritetty vääntää jonkinmoista pellinpalaa. Keski-Suomessa on eletty metsistä ja työtä ovat tarjonneet suuret yritykset.

Reiskan mukaan oma usko yrittämiseen ei ole hävinnyt missään vaiheessa, tosin pankeilta loppui usko vuosituhannen vaihteessa, kun Valtran koko levytyötuotanto siirtyi Relicompille.

Vuosi 2007 oli ennätyksellinen, liikevaihto oli noin 19,5 miljoonaa euroa. Henkilöstön määrä oli 190. Melkein samoihin lukemiin päästiin vuonna 2008. Velkoja lyhennettiin tuntuvasti, mistä oli jatkossa selvää etua. Vaarakuitenkin muhi Pohjois-Amerikassa. Lehman Brothersin pankkikaatui yllättäen,

Reiska Suolahden tehtaalla ollessaan toimitusjohtajana vuosina 2007-2008.

Reiska shown at the Suolahti plant in 2007–2008 during his time as Managing Director.

sillä pankki julkisti kesäkuussa 2008 ensimmäistä kertaa historiassaan tappiollisen osavuosikatsauksen. Mätää oli niin paljon, että 15. päivänä syyskuuta 2008 Lehman Brothers hakeutui Chapter 11-menettelyyn eli

yhdysvaltalaisen lainsäädännön mukaiseen yrityssaneeraukseen. Lehman Brothersin kaatuminen vaikutti maailmanlaajuisesti osakemarkkinoihin ja dollarin kurssiin; johdannaiskupla puhkesi.

Suomen hallitus hyssytteli asiaa ja sanoi, että ongelma pysyy Atlantin takana. Näin ei tapahtunut, vaan koko maailman talous ajautui taantumaan. Tämä vaikutti myös kone- ja kuljetusvälineiteollisuuteen, kun investointihalut hyytyivät. Tilanne alkoi tuntua myös Relicompilla marraskuussa 2008.

”Ruukilla, Metsolla ja Sandvikilla oli vuoden varastot koneita, joten toimitukset lakkasivat kokonaan. Valtralle ja Ponsselle voitiin vielä toimittaa, mutta määrät alenivat”, muistelee Reiska.

Uusi toimitusjohtaja

Tammikuun 5. päivänä 2009 ilmoitettiin, että Relicomp Oy:n toimitusjohtajaksi on nimitetty Marko Jyllilä. Midinvest oli toistuvasti vastustanut perheestä tulevaa johtajaa. Yhtiön hallituksen puheenjohtaja Jouko Tukiainen toteaa:

”Nimitin hänet toimitusjohtajaksi ilman Midinvestin lupaa.” Pertti Haukkala vahvistaa asian ja sanoo, että Jokke junaili Markon toimitusjohtajaksi. Samalla Tukiainen erosi tehtävästään hallituksen puheenjohtajana. Tämä oli harkittu palvelus yhtiölle.

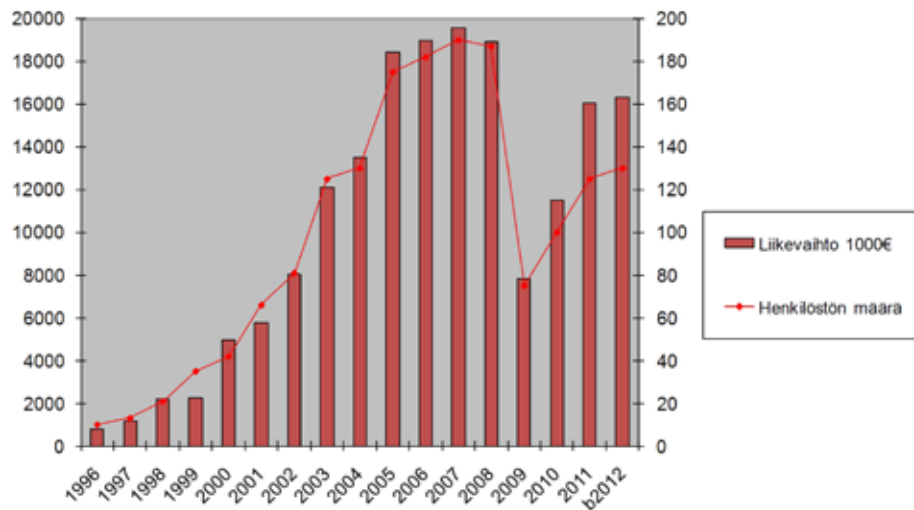
Haukkala oli kutsuttu Relicomp Oy:n hallituksen jäseneksi syksyllä 2008. Hallitukseen oli kutsuttu myös Matti Jaakola Helsingistä. Kun hallitus meni remontiin

Tukiaisen erottua, Midinvestin mandaatille tuli Pentti Isokangas ja jäsenet valitsivat keskuudestaan puheenjohtajaksi hallitusammattilaisen Matti Jaakolan. Myös Reiska oli hallituksen jäsenenä.

Marko on koulutukseltaan sähköinsinööri, mutta levytyöt olivat tulleet tutuiksi tekemisen kautta. SMI:n vetäminen toi paljon johtamiskokemusta, mikä täydentyi TE-keskuksen toimitusjohtajakoulutuksessa. Periodi Finn-Powerin palveluksessa antoi myös uutta näkemystä yrityselämään.

Kun Marko astui remmiin, Suomen Teknologiateollisuuden yritysten liikevaihto oli pudonnut vuoden 2009 tammi-maaliskuussa liki 40 % edellisen vuoden vastaavaan jaksoon verrattuna. Relicompia romahdus koetteli vielä kovemmin: tilauskanta alkuvuodesta oli vain 40 % edelliseen vuoteen verrattuna.

Relicompin historia liikevaihdon ja henkilöstön osalta. Pylväät kuvaavat liikevaihtoa tuhansina euroina (20 000 = 20 miljoonaa euroa). Murtoviiva puolestaan kuvaa henkilöstömäärää, skaala oikealla. Tuskin mikään kuva voi kertoa tätä paremmin, millainen romahdus tapahtui tultaessa vuoteen 2009.



Relicomp's net sales and number of personnel throughout its history. The net sales figures are in thousands of euros (i.e. 20,000 = EUR 20,000,000). The dashed line shows the number of personnel, according to the scale on the right. The graph tells how dramatically Relicomp plummeted when heading into 2009.



Relicompin hallitukseen kutsuttiin Pertti Haukkala, joka oli toiminut Valtran tehtaanohtajana Suolahdessa ja houkutellut Reiskan perustamaan tehtaan Suolahteen. Marko kehuu, että Pertti on todella pätevä hallituksen jäsen ja auttaa jokapäiväisissä pulmissa.

Relicomp's Board was supplemented by Pertti Haukkala, who had headed Valtra's Suolahti plant and had persuaded Reiska to establish a production site in the Central Finland town. Marko values Pertti's competence in Board work and his willingness to help out with everyday problems.

Kauhajoella oli jo aloitettu yt-neuvottelut ja pian vuorossa oli myös Suolahden tehdas. Tuolloin piti vähentää yli puolet väestä tavalla tai toisella. Suuri osa kapasiteetin purkamisesta hoidettiin lomautuksilla. Organisaatiota ohennettiin muutenkin.

Sekä Kauhajoen että Suolahden tehdaspäälliköiden postit lakkautettiin ja heidän tilalleen nimitettiin tehtaiden yhteinen tuotantopäällikkö.

Talousongelmaa pahensi se, että raaka-aineita oli tilattu normaalin menekin mukaan. Pääomaa oli sitoutunut varastoihin. Kesällä 2009 erääntyneitä ostovelkoja oli 630 000 euron arvosta. Pelastukseksi tuli Finnveran suhdannelaina, mutta sen saaminen edellytti, että yritys on elinkelpoinen taantumavaiheen hellittäessä.

Kustannusrakenne käytiin läpi täiharavalla ja varastoja ajettiin alas mahdollisuuksien mukaan. Työntekijät olivat talkoissa mukana ja organisaatio saatiin sopeutetuksi alentuneeseen tilauskantaan. Samalla kehitettiin tuotannonsuunnittelua ja tuotannon ohjausta, jotta tavara kiertäisi mahdollisimman nopeasti. Tämä tarkoitti työvaiheiden vähentämistä ja läpäisyajojen lyhentämistä. Myös automaatiota haluttiin lisätä ja tämän ymmärsivät myös työntekijät.

”Aloin johtaa yritystä kokonaisvaltaisesti. Panostimme tietokonejärjestelmien ja organisaation keventämiseen. Näin saimme ’läskin’ pois ja tilalle jätetävän organisaation. Järjestelimme myös henkilöstön tehtäviä ja laitoimme oikeita ihmisiä oikeille paikoille.”

Marko kiittelee suhdannelainaa. Finnvera oli yhteistyössä Relicompin pankin kanssa ja luottamusta lisäsi, että lainoja oli

lyhennetty rivakasti vuonna 2008, mikä oli vapauttanut kiinnityksiä. Marko sanoo, että ilman suhdannelainaa Relicomp Oy olisi kuopattu.

Valtran päivittäinen traktorituotanto oli matalimmillaan vain 25 traktoria päivässä, mutta lokakuulla 2009 tuotantoa nostettiin 40 traktorin päivätahtiin. Relicomp saattoi kutsua töihin osan lomautetuista työntekijöistään. Valoa alkoi näkyä tunnelin päästä. Liikevaihdon ennuste oli kuitenkin laskeutunut 8,5 miljoonaan euroon.

Reiska muistelee vuoden 2009 räppimistä: ”Se oli (helevetin) hyvä opetus, surffattiin aallon harjalla eikä katsottu, mitä saattaa tapahtua. Kyllä se kirpasi. Suhdannelaina auttoi pudotuksessa.”

Maata jalkojen alle

SMI Oy oli syntynyt ammattijohtajien ideasta tehdä tuotekehityksellä ja protorakentamisella rahaa. Marko joutui vetämään sitä ja muistelee:

”Firmoilla oli näkemys, ettei tuotekehitys maksa mitään, ei tullut rahaa vaikka kehitettiin tuotteita. Tuloja yritettiin hankkia myymällä osia firmojen protosarjoihin. Tavallaan SMI:stä tuli ’Pikku-Relicomp’, mutta alkupääomat oli syöty. Omistajia (Relicomp Oy 49 %, Rautaruukki Oyj 24 %, Midinvest-rahastot 20 % ja GT-Systems 7 %) kehoitettiin laittamaan pöytänsä lisää

nappulaa, mutta Midinvest kieltäytyi. Näin Midinvestin osuus dilutoitui.”

”Helmikuun 22.päivänä 2009 osakkaat kokoontuivat. Ne myivät osuutensa muutamalla eurolla ja SMI Oy:stä tuli yksi Relicomp Oy:n tytäryhtiöistä. Samalla jouduttiin kirjaamaan alas puolisen miljoonaa euroa. Nyt SMI on siinä asemassa kuin Reiska sen alun perin halusi.”

Virallisesti Relicomp Oy ja SMI Oy fuusioitiin Relicomp Yhtiöt Oy:öön, jonka nimi muutettiin Relicomp Oy:ksi. Tämä

tapahtui 31.12.2010.

Asiat alkoivat luistaa vuoden 2010 aikana; samana vuonna tehtiin jo voittoa.

Investointiyhtiö ostettiin ulos

Vuosi 2011 oli vielä parempi, itse asiassa ennätyksellinen Relicomp Oy:n historiassa. Tämä antoi mahdollisuuden kahteen tärkeään toimenpiteeseen: Midinvestin osuuden ostoon ja sukupolvenvaihdokseen.

Markku Tynjälä oli ollut yhtiön

Vuoden 2011 investointeihin kuului mm. CNC-mankeli. Paikalla ovat Tero Alakoski ja Jarkko Ketomäki. Kuva on otettu Kauhajoella elokuussa 2012.

The investments in 2011 included a CNC sheet rolling machine, shown here with Tero Alakoski and Jarkko Ketomäki. The picture was taken in Kauhajoki in August 2012.



tilintarkastajana vuodesta 1999 lähtien. Hänen onnistui arvioida yhtiön arvo. Kuten Midinvestin rooliin kuului, sen omistuksen täytyy olla väliaikaista. Nyt oli luopumisen hetki. Neuvottelut tapahtuivat helmikuussa 2011 ja Midinvest antoi seuraavan tiedotteen 16.3.2011:

”Midinvest irtautui Relicompista. Midinvest Management Oy:n hallinnoima rahasto Midinvest Oy on irtautunut ohutlevy-tekniikan yritys Relicomp Oy:stä. Noin

11 vuoden sijoitukselle saatiin positiivinen tuotto.”

Samalla kun yhtiön arvo oli tiedossa, ostettiin myös Reiskän ja Liisan osuus. Sukupolvenvaihdos tapahtui virallisesti 22.12.2011. Yhtiön vähemmistöosakkaisiksi jäivät Tiinan sisarukset Pauliina Vallin ja Tommi Kangas.

Näin Relicomp Oy:stä tuli jälleen satapro-senttinen perheyhtiö. Uusia investointeja

pantiin liikkeelle, mm. CNC-mankeli, servo-toiminen särmäyspuristin ja robotisoitu laserleikkuri.

Laajennusta Kauhajoella

Kun lamasta oli päästy jälleen kasvu-uralle, eteen tuli muita pullonkauloja. Relicomp oli toiminut Aron Teollisuuskeskuksessa vuodesta 2004 lähtien, mutta konttoritilat olivat



Kauhajoen tuotannon toimihenkilöiden palaveri 23.8.2012. Vasemmalta tuotannon suunnittelija Jani Lepola, menetelmäsuunnittelija Toni Korpela, tuotannon esimies Jarkko Kulmala, tuotannon esimies ja laatuvaikuttaja Katri Rientamo, tuotantopäällikkö Esa Nostaja ja tuotannon esimies Tero Syrjälä.

A meeting of the office personnel at the Kauhajoki plant on 23 August 2012. From left: Jani Lepola, Production Planner; Toni Korpela, Method Planner; Jarkko Kulmala, Production Supervisor; Katri Rientamo, Production Supervisor and Quality Supervisor; Esa Nostaja, Production Manager; and Tero Syrjälä, Production Supervisor.

toisaalla. Yhtiö neuvotteli Aron Teollisuuskeskuksen kanssa ja ratkaisuksi löytyi 250 neliömetrin konttorirakennuksen rakentaminen Relicompin vuokraaman tuotantotilan kylkeen Vihtamäentien puolelle. Avajaisia juhlittiin helmikuussa 2011.

Aron Teollisuuskeskus on perua Strömbergin/Electroluxin tehtaan teollisuustiiloista, jotka ovat nyt uusiokäytössä. Teollisuuskeskuksen pääomistajat ovat Kauha-joki 20000 Oy, Suupohjan Osuuspankki ja Levymäki Oy.

Plootu Fennica

Teknoliateollisuus ry:n Ohutlevy-tuotteet-toimialaryhmä on vuodesta 2002 alkaen järjestänyt joka toinen vuosi Plootu Fennica -kilpailun, jonka tarkoituksena



PLOOTU FENNICA
ohutlevytuotekilpailu

Muotoilusarjan voittaja

Relicomp Oy
Dpi -kaivoslaitteen konepeitto

Kaivoslaitteen konepeiton muotoilu antaa koneelle edustavan ulkomuodon, jolla samalla saavutetaan erinomainen rakenne käytettävyyden ja laadun osalta. Rakennesuunnittelussa yhdistyvät toiminnallisuus ja yksinkertaisuus, mikä luo kilpailuetua koko tuotteen elinkaarelle.

Tuotteen valmistettavuuden suunnittelussa on otettu uusimpien ohutlevytekniikoiden edut käyttöön ja näin on säästetty aloituskustannuksia tinkimättä ulkonäöstä ja laadusta.

Erno Sivonen, Relicomp Oy
Jaakko Saari, Muodonmuutos Oy
Kari Lappalainen, Sandvik Mining and Construction

Tuomaristo kiittää:
"Tuotteen valmistuksessa on hyödynnetty moderneja ohutlevytekniikoita, jäykistysä, muovauksia ja rentyksiä. Kaivoslaitteen konepeitto on erittäin haasteellinen suunnittelukohte, johon liittyy teknisen toimivuuden lisäksi koko joukko muita rajoituksia ja määräyksiä. Niiden toteutumisen ohessa tässä on hienosti onnistuttu luomaan tuotteelle lisäarvoa muotoilua käyttäen. Konepeitossa on myös paljon toiminnallisuksia, jotka on rytmitty onnistuneesti värityksen kautta."

www.plootufennica.com

Teknologia teollisuus
Teknoliateollisuus ry
Ohutlevytuotteet-toimialaryhmä



Relicomp Oy
Dpi -kaivoslaitteen konepeitto





Sandvikin konepeitto avattuna. Tällä Relicompin valmistamalla tuotteella voittiin Plootu Fennican muotoilusarjan pääpalkinto 2012. Konepeitos yhdistyy elegantisti teollinen muotoilu, koneen huollettavuus ja ohutlevyteknologian hallinta.

An open bonnet on a Sandvik surface drilling rig. This product won Relicomp the first prize in the design category of the Plootu Fennica sheet metal product competition in 2012. The bonnet elegantly combines industrial design, machine serviceability and mastery of sheet metal technology.

on synnyttää ja löytää uudenlaisia tuotteita ja komponentteja, joissa ohutlevyllä on olennainen osa. Kilpailussa on kolme sarjaa, teollisuussarja, muotoilusarja ja oppilaitossarja. Tuomariston puheenjohtaja on Aalto-yliopiston Taideteollisesta korkeakoulusta. Kriteereinä ovat mm. muotoilu, valmistustekniikka, rakenne sinänsä ja

innovatiivisuus.

Plootu Fennica -palkinto myönnettiin Relicompille huhtikuussa 2012. On kuitenkin opettavaista tutustua prosessiin, joka kuvastaa tuotekehitystyön pitkäjänteisyyttä ja asiakassuhteen vaalimista.

Ensimmäisestä yhteydenotosta sarjatoimituksiin on liki kymmenen vuotta.

Sandvikin kaivoslaite DP1500i ja Tiina mittatikuna. Kuva on otettu Sandvikin tehtaalla Tampereella 21.8.2012.

Sandvik's DP1500i surface drilling rig, with Tiina serving as the 'yardstick'. The picture was taken at Sandvik's facility in Tampere on 21 August 2012.





Sandvikin kaivoslaite takaapäin, jolloin massiivinen konepeitto pääsee oikeuksiinsa.

Sandvik's rig from behind; this view really brings out the massive bonnet.



Tiina ja Marko kävivät Sandvikilla Tampereella elokuussa 2012 vastaanottamassa Jouko Kuismalta DP1500i:n pienoismallin Plootu Fennican voiton johdosta. Kuvassa ovat myös Ville Peräkylä, Kari Lappalainen ja Kimmo Pyykönen.

In August 2012, Tiina and Marko visited Sandvik in Tampere to accept a miniature model of the DP1500i from Jouko Kuisma in honour of their winning entry in the Plootu Fennica competition. Ville Peräkylä, Kari Lappalainen and Kimmo Pyykönen are also shown in the photo.

Kallioporakoneen konepeiton suunnittelu aloitettiin SMI Oy:ssä vuonna 2004. Ensimmäisiä prototyyppiosia asennettiin koneisiin Tampereella seuraavana vuonna. Tuote julkistettiin vuonna 2008 ja sen tuotanto alkoi seuraavana vuonna. Konepeittojen sarjatoimitukset alkoivat vuonna 2011.

DPi-kallioporakoneen konepeitto oli suuri projekti, jossa yhdistettiin teollinen muotoilu, erinomainen toimivuus mm. huollettavuuden osalta sekä optimoitu ohutlevyrakenne.

Avaintekijänä oli konepeiton pyöreiden muotojen valmistaminen painomuovamallalla, jolla saadaan sama vaikutelma kuin syvävedetyillä kappaleilla, mutta piensarjoihin sopivin kustannuksin. Konepeitossa on tietenkin tärkeää, että siinä on reikälevyä lämmönvaihdon takia sekä luonnollisesti jäykisteitä. Varsinaisen muotoilun toteutti tamperelainen muotoilutoimisto Muodonmuutos, mutta teollisen toteutuksen hoiti Relicomp Oy.

Marko kertoi, että Relicomp lähti kilpailuun ensimmäistä kertaa tänä vuonna – ja voitto tuli.

Kasvu Open Forum

Keski-Suomen Kauppakamari oli järjestänyt Kasvu Open Forumin Jyväskylän Paviljonkiin 21.9.2012. Se antoi Relicomp Oy:lle kunniamaininnan, jossa mainitaan: ”Relicomp on luonut menestyksensä vahvan erikoisosaamisensa varaan. Sillä on hyvät mahdollisuudet kasvaa omalla teknologiaosaamisellaan niin vahvasti kasvavien kansainvälisten huippuyhtiöiden toimittajana kuin myös luomalla uusia sovellutuksia painomuovausteknologian hyödyntämiseksi.”

Marko ja Tiina olivat tyytyväisiä kunniamainintaan. Sparraus kilpailuun oli tuonut paljon uutta. ”Haasteellisinta yritysmaailmassa on, että vaikka itse tietää, että ollaan hyviä, myös asiakkaan tulee oivaltaa, että meidän firma on varmin valinta”, Tiina tiivistää.

Kasvu Open Forumin kunniakirja.

A diploma received at the Kasvu Open Forum, an event for growth companies.



KasvuOpen
kasvuyrityskilpailu

KASVU OPEN 2012 -KILPAILUSSA

KUNNIAMAININTA

Relicomp Oy

"Relicomp on luonut menestyksensä vahvan erikoisosaamisen varaan. Sillä on hyvät mahdollisuudet kasvaa omalla teknologiaosaamisellaan niin vahvasti kasvavien kansainvälisten huippuyhtiöiden toimittajana kuin myös luomalla uusia sovelluksia painomovausteknologian hyödyntämiseksi."

Jyväskylässä, Suuressa Kasvu Open Forumissa 21.9.2012

Risto Jämsén
Keski-Suomen kauppakamarin
kasvuyritysvaliokunnan puheenjohtaja

Uljas Valkeinen
Keski-Suomen kauppakamarin
toimitusjohtaja

Pete Okkonen
Kasvu Open 2012 -tuomariston puheenjohtaja
Keski-Suomen kauppakamarin
kasvuyritysvaliokunnan vpj.

**KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI**

Kasvu Open on Keski-Suomen kauppakamarin kasvuyritysvaliokunnan järjestämä vuotuinen kasvuyritysten sparrausprosessi ja kilpailu. Kasvu Open on Keski-Suomen kauppakamarin omistama tuotemerkki.



Luku 6

PERHETTÄ JA ELÄMÄÄ

Reiskasta on kirjoitettu monessa yhteydessä, mutta Relicompin nimessä on edelleen Liisa. Haastattelin Reiskaa ja Liisaa kotonaan Seinäjoella lokakuun puolivälissä. Juteltiin ensin niistä ja näistä, tunnelma oli vapautunut. Ensimmäiseksi Liisa huomautti, että viime syyskuun 24. päivänä täyttyi 45 vuotta heidän avioliitossaan. ”Mutta ei sitä sen erikoisemmin juhlittu.”

Reiska totesi, että 15. lokakuuta tuli kulu-neeksi 50 vuotta siitä, kun hän meni armeijan leipiin Oulun Hiukkavaaraan, ensimmäiseen siellä koulutettuun ikäluokkaan ja kummallista sattuman kauppaa oli, että Tommi-poika oli viimeisessä ikäluokassa Hiukkavaarassa.

Liisa aloitti työuransa palvelualalla Ylistaron Osuuskaupassa. Vaasaan muuton jälkeen hän oli työssä kauppaliikkeessä, missä kaksikielisyys olisi ollut eduksi; tämä sai Liisan vaihtamaan alaa ja menemään Strömbergille käämimään sähkömoottoreita.

Kun Reiskan työpaikka oli siirtynyt

Kauhajoelle, perhe muutti perässä Reiskan rakentamaan omakotitaloon kesällä 1979. Liisa meni ”Rompalle” kokoonpanemaan lämpöpattereita. Kun Electrolux osti Strömbergin liesitehtaan, lämpöpatterien valmistus siirtyi Högforsille, missä Liisa jatkoi samassa työssä.

Kun huonot ajat alkoivat 1990-luvun alussa, Liisa oli sanonut esimiehelleen: ”Minut saa lomauttaa.” Töitä alkoi kertyä Relikalla, kun muovituotteiden rinnalle tuli metallituotteita ja maalaamo.

”Tulin virallisesti Relikan palkkalistoille vuonna 1995, hommana oli maalaamon siivoamista, kappaleiden ripustamista maalattaviksi ja siinä sivussa opettelin konttorihommia. Loppujen lopuksi hoidin ostoja myyntireskontran ja laskutuksen”, Liisa muistelee.

”Se oli hektistä aikaa, töitä maalaamossa, konttorissa ja illalla vielä kotityöt. Lapset olivat kiitettävästi mukana. Kun Pauliina kävi kouluja Vaasassa, hän oli

Kankaan perhe syksyllä 2010. Tiina Jyllilä, Liisa Kangas, Reino Kangas, Tommi Kangas ja Pauliina Vallin.

The Kangas family in autumn 2010. Tiina Jyllilä, Liisa Kangas, Reino Kangas, Tommi Kangas and Pauliina Vallin.



Reiska ja Liisa syksyllä 2005, kun yhtiön henkilöstö oli kokoontunut tyky-päivään Toivakan Tilalla Kauhajoella.

Reiska and Liisa in autumn 2005, when the company personnel had gathered at the Toivakka Farm in Kauhajoki for a recreational day.

viikonloppuisin täällä töissä niin kuin me muutkin. Reiska lähti aamulla ennen muita ja me muut arvattiin mennä paikalle sitten perässä. Relikalla oli töitä, vaikka meillä ei mainosmiestä ollut. Reiskan maine levisi hänen ansioistaan Rompalla ja Electroluxilla.”

”Omalla laillaan se oli kivaakin aikaa, oli oma perhe ja vain vähän ulkopuolisia työntekijöitä, mahduttiin saman kahvipöydän ääreen. Kolmesti päivässä keitin porukoille kahvit. Ne hetket olivat mukavia. Mutta oli se valtavan kiireistä. Viikonloppuina painettiin töitä ja kerran helatorstaina tuttu pankinjohtaja oli kävelyllä kysyen, eikö sitä Relikalla vietetäkään Kristuksen taivaanastumisjuhlaa. Pyhiä ei vietetty, tuolloinkin ajoin hallin nurmikkoa.”

”Olen tehnyt niin paljon kuin olen kerennyt ja on tarvittu. Minä olen aina pitänyt huushollin. Onneksi Reiska ei ole kokenut”, naurahtaa Liisa.

Liisa oli Relicomp Oy:n konttorissa Kauhajoella aina vuoteen 2008 saakka. Hän muisteli raskasta aikaa, kun Reiskan täytyi lähteä neljän-viiden aikaan ajamaan Suolahteen 240 km:n matka. ”Ajeli pahimmilla keleillä niin että sivupeilit lentelivät.”

Kun Relicomp oli perustettu Suolahteen, Reiska kyseli kaupunginjohtaja Heli Ore-niukselta: ”Kun täällä on kymmeniä kilometrejä vapaata rantaa, niin heltäisikö mökin paikka?” Kankaat ostivat rantatontin



Paatelanlahden itärannalta ja sinne rakennettiin rantamökki, jossa Reiska saattoi yöpyä, ettei joka ilta tarvinnut ajaa Kauhajoelle. Sittemmin Tiina ja Marko rakensivat samalle tontille omakotitalon.

Reiska ei ole omista asioistaan paljon huu-dellutulkopuolisille. Tiina ja Make kertovat, että Reiska oli alun alkaen anonut poikkeus-luvan omakotitalon rakentamiseksi samalle mökkitontille, mutta muisti ilmoittaa siitä vasta vähän ennen kuin lupa umpeutui. Rakentamisen aloittamiseen tuli ajolähtö.

Syksyllä 2009 Liisa ja Reiska muuttivat itse suunnittelemaansa omakotitaloon Seinäjoelle. Asumisvuosia Kauhajoella tuli täyteen 30, vuodesta 1979 vuoteen 2009.

Reiskan mietteitä

Uudessa kodissaan Reiskalla on kellarissa verstashuone (napeerauskämppä) ja viihtyisä nostalgihuone. Verstashuoneessa hänellä on uusia kehitelmiä. ”Jotakin pitää tehdä, että ne peljästy.” Reiskalla on ajatuksia ja mielipiteitä, joita kannattaa kuunnella ja miettiä. Tähän niitä on koottu sen

Uuden omakotitalon kellarissa on verstaas, jossa Reiskalla on mahdollisuus kehittää uusia tuotteita.

Reiska's new house has a basement workshop where he can develop new products.

Ohutlevyllä on edelleen hieno tulevaisuus. ”Vetomiehet” Reiska ja Johannes Tourunen vuonna 2002.

The future of sheet metal still looks great. Two “sheet drawing nuts”, Reiska and Johannes Tourunen in 2002.

verran mitä kahdessa haastattelussa on jäänyt mieleen.

Reiskan lapsuus ja nuoruus eivät olleet helppoja. ”Pienestä pitäen on pitänyt tapella omansa puolesta nuorimmaisena perheessä.” Hän ehti olla ulkopuolisen työnantajan leivissä 28 vuotta, 5 kuukautta ja 28 päivää. Kysyin, mikä on ollut paras työpaikka.

”Oma firma”, Reiska vastaa viipymättä. Liisa lisää: ”Siinä saa olla oman itsensä herä” ja Reiska tokaisee tyyliinsä: ”Pienellä viiveellä.”

Kun kysyin miten paljon asiaa auttoi, kun Marko oli vuoden verran Finn-Powerilla (nykyisin Prima Power) tutustuen eri konepajoihin, Reiska totesi: ”Ei Suomenmaassa ole vakoilemista. Koko Suomen teollisuus on niin konservatiivista, mitään uutta ei ole vara kehittää kunnolla. Mikään ei saa maksaa mitään. Electroluxin aikana pääsin ulkomaille. Kun käy Hannoverin ja Essenin messuilla, niin näkee aivan toista. Ohutlevyutisista luin TKK:n jutun painomuovauksesta ja näin sitten menetelmää esittelevän videon. Melkoinen patistaminen oli



painomuovauskoneenkin jäljille. Amino antoi melkein 50 % alennuksen koneesta, kun ostohankkeessa oli tukena TKK.”

”Nykyään ohutlevyosien suunnittelijoilla ei ole kokemusta. Jos oppikirjat eivät kirjoita alan asioista eivätkä opettajat puhu, niin niitä asioita ei ole olemassa. Liesien valmistuksessa käytettiin monta sataa tuhatta vedettyä osaa, mutta nykyään vedettyjen osien sarjat ovat vain muutamia tuhansia. Ei enää ymmärretä, kuinka levyosia voitaisiin valmistaa.”

”Tämä ala tulee muuttumaan paljon. Metalli ei menetä paikkaansa. Lisäksi rosteri ja alumiini avaavat edelleen uusia mahdollisuuksia.”

”Muovien kanssa olen otellut hellante-kohommissa, kun suunnittelin myös muoviosia. Muovi on loppujen lopuksi helppo työstettävä, kun on muotti ja materiaalin lämpökohdallaan. Työ on vain pitää ja päästää, mutta ala on kovasti kilpailtu, täytyy tehdä samalla muotilla miljoona plus kuusi kappaletta, että pärjäisi. Tulipa kerran

sanoneeksi yhdelle muoviyrittäjälle, että muovista saa kaikenlaista, mutta ei mitään hyvää.”

Reiska on nykyisin ihastunut karkaistuun lasiin materiaalina. Kun hän rakennutti uutta omakotitaloa Seinäjoelle kolmisen vuotta sitten, urakoitsija pani lujasti hanttiin, kun Reiska sanoi, että yläkerran portaat sekä pesuhuoneen seinät ja lattia tehdään karkaistusta lasista.

”Olin tutustunut karkaistuun lasiin jo liesien uunin luukkujen rakenteissa. Lasi on luja materiaali, kun se pannaan oikein oikeaan paikkaan.”

Alihankinnasta Reiskalla on selviä mielipiteitä. ”Ei saa panna kaikkia munia samaan koppaan. Se saa hommat, joka laskee eniten pieleen. Turkista haalitaan sutta ja

Karkaistu lasi on palannut Reiskan materiaaleihin uuninluukkujen jälkeen. Uudessa omakotitalossa on käytetty karkaistua lasia suihkuhuoneen seinissä ja lattiassa; lasin ja muun materiaalin välissä on tuuletusrako. Vastoin yleistä luuloa lasi ei ole liukasta eikä heikkoa, valistaa Reiska.

Tempered glass has been a favourite with Reiska ever since he studied its use in oven doors. His new home uses it for the shower room walls and floor, always with a ventilation gap between the glass and other materials. Reiska says that, contrary to general belief, glass is not slippery or fragile.





Karkaistusta kolmikerroksisesta lasista tehdyt portaat. Reiska on valmistanut omin käsin alla olevan teräsrakenteen.

Stairs made of three-ply tempered glass. Reiska made the supporting steel structure with his own hands.

sekundaa. Alihankintapuoli on niin pilalle kilpailtu, että firmalla pitäisi olla myös omia tuotteita. Kun on pelkästään alihankkija, on kuin olisi herrain jäljessä marjassa. Eiväthän päämiehetkään alihankintaa harrastaisi, jos se olisi kannattavaa omassa talossa. Omaan tuotteeseen pystyy aina jotenkin vaikuttamaan. Paljon olisi teollisuudessa kehittämistä tehokkuuden ja tuottavuuden eteen.”

Reiskalla ei ole kovin kaunista kuvaa ammattijohtajista. ”Minä ihmettelin, kun rahat vähenivät ja vähenivät ja elettiin niin kuin pellossa. Ei ollut laitostuneilla johtajilla bisneshenkisyttä. Leikkivät numeroilla, kun pitäisi tehdä omia tuotteita. Jos ei alaa tunne eikä ole mielenkiintoa, asia ei onnistu rahallakaan. Ei se väkisin onnistu.” Pertti Haukkalakin Valtralta oli ihmetellyt moista. ”Jos Midinvest ei olisi ollut johtajien takana, heidät olisi häädetty aikaisemmin”. Jouko Tukiainen muisteli myös, ettei Reiska pitänyt herroista.

”Tukiainen junaili Markon toimitusjohtajaksi ja Jaakkolan hallituksen puheenjohtajaksi. Hallituksen ulkopuolisista jäsenistä eniten on ollut apua Haukkalasta.”

Make

Marko eli Make on maatalon poika Kauhajoelta. Isä-Olavi joutui vaihtamaan alaa rehun aiheuttaman allergian takia. Olavi

oli osakkaana muovifirmassa, mutta perusti sitten oman työkalupajan. Siellä Marko oppi käyttämään kaikenlaisia työstökoneita. Yrittäjähenkisyys on kaiketi kodin peruja. Kun Make sai traktorikortin, hän oli kesäisin kuskina turvesoilla. Tiina muistelee olleensa silloin joskus traktorin kyydissä, kun ei muuten miestä nähnyt. Urakkatöissä teki mukavia tilejä.

Ylioppilaskirjoitusten jälkeen oliväli vuosi, kun Make ei päässyt suoraan armeijaan. Sen hän vietti Kauhajoen ammattikoulun sähköasennuslinjalla. Armeijan jälkeen Make meni Vaasan tekniseen oppilaitokseen vuonna 1992 ja valmistui sähköinsinööriksi vuonna 1996. Ensimmäinen ja pysyväksimietitty työpaikka oli Vaasan ABB:llä, mutta Reiskan yllättävä puhelu ennen loppua 1998 muutti suunnitelmat tykkään. Niin kävi Tiinallekin. Muutto Suolahteen oli edessä vuonna 1998. Se ei ollut aivan ongelmaton. Make muistelee:

”Muuttohommiin haettiin ’Osta Viki ei

Syyskuussa 2004 Tuuli tuli äidin kanssa tuomaan isälle töihin evästä, viikonloppuisin tehtiin kiirehommia, joita ei viikolla ehditty tekemään.

In September 2004, Tuuli came to the workplace with her mother to bring Dad some food. Urgent jobs that couldn't be completed during the week were done at the weekend.





Make harrastaa vapaa-aikanaan kitaransoittoa, lukemista ja enduro-pyöräilyä. Tässä hän on osunut samanlaiseen suonsilmäkkeeseen kuin Relicomp vuonna 2009. Mutta tästäkin selvitettiin.

In his spare time, Make (Marko) plays the guitar, reads, and rides Enduro motorcycles. In the photo, he has landed in a boghole, in much the same way as Relicomp did in 2009. But when they're good, you can't keep them down.

tuu hiki' -kiukaiden Kivistön Villeltä Volvo-kuorma-auto Relikan Transitin lisäksi. Transit oli täynnä firman juttuja kuten kopiokone, huonekaluja ja mappeja Volvon ollessa täynnä meidän omia huonekalujamme ja tavaroitamme. Ollessani jo pitkällä Suolahtea kohti, tuli Tiinalta soitto Vaasan Prisman pihasta, että nyt ovat ovet lukossa ja avaimet Transitiissa sisällä. Poliisin murtaessa Transitin ovia jatkoin matkaani Volvolla kohti Suolahtea. Tiina rikkoi varmasti jokaista liikennesääntöä matkallaan

Suolahteen jouduttuaan lähes kahden tunnin pakolliseen viivästykseen Vaasassa, koska olimme perillä lähes samanaikaisesti.”

”Ensimmäinen kämpä Suolahdessa oli aivan susi. Lattialla oli vettä ensimmäisen yön jälkeen ja tunne susirajan taakse muutosta vain vahvistui. Tiina meni omaksi onnekseen syksyksi Kauhajoelle Relikaan töihin ja minä jäin siihen köpöasuntoon pahlakkoitten kanssa kökkimään ja odottelemaan mahdollisesti vapautuvaa uutta asuntoa. Joka aamu pahlakoista vaatteita etsiessäni ihmettelin, mihin kaikkeen sitä ihmislapsen pitääkään sekaantua.”

”No Relicomp lähti mielestäni pyörimään hyvin, vaikka peltihommista en juuri mitään tiennytäkään. Päivät tehtiin toimistotöitä ja iltavuorossa särmättiin. Reiskalle pitää tässä kohdassa lausua kiitokset, kun hän luotti kykyihini pärjätä sekä asiakkaiden että tuotannon ongelmien kanssa. Apua sai aina, kun sitä tarvitsi, mutta ei sitä kuitenkaan väkisin tyrkytetty. Eikä ikinä kukaan ole tullut jälkikäteen viisastelemaan”, toteaa Marko.

Marko nousi SMI Oy:n projektinjohtajaksi ja vetäjäksi. Vuoden 2007 aikana liikkui ajatus, että Relicomp Oy myytäisiin. Tämän vahvistaa myös sen aikainen hallituksen puheenjohtaja Jouko Tukiainen. Make päätti siirtyä muualle töihin. ”Finn-Powerilla opin paljon teollisuudesta ja liiketoiminnasta.”

Paluu takaisin Relicompille ei tapahtunut helppoon saumaan. Taantuma oli pahimmillaan vuoden 2009 alussa, ja tappiota tuli että paukkui, mutta siitä noustiin. Johdon pysyminen perheen käsissä oli ilmeisesti helpotus henkilöstölle. Luottamus kasvoi, kun tapahtui hallittu sukupolvenvaihdos vuonna 2011.

Marko haluaa johtaa esimerkillä. Hän osaa käyttää kaikkia yrityksen koneita ja osaa esittää asiat selkeästi ja yksinkertaisesti, tarvittaessa vaikka rautalankamallin avulla. Avoin informaatio on tarpeen, sitä toteutetaan pitämällä koko yhtiötä koskevia palaveriteita, joissa kerrotaan, missä mennään ja mitä kohdataan tulevaisuudessa.

Yhtiön strategia täytyy tulla esiin jokapäiväisessä toiminnassa. Organisaatio on kevyt, jotta tieto kulkisi. Samalla tieto- ja tuotannonohjausjärjestelmien kehittäminen on välttämätöntä. Marko on perin juurin insinööri suunnitellen kaikki asiat perinpohjaisesti, jotta toteuttaminen kävisi ilman suurempia vastoinkäymisiä. Vuoden 2009 romahdus ja räppäminen siitä ylös pitivät kuitenkin mielen nöyränä.

Marko on Teknologia-teollisuus ry:n Keski-Suomen piirin jäsen ja Keski-Suomen kauppakamarin teollisuusvaliokunnan jäsen. Marko ilmoittaa harrastuksikseen kitaransoiton ja enduro-pyöräilyn. Molemmissa harrastuksissa työkiireet unohtuvat, tosin Tiina sanoo, että perheellisen miehen ei

pidä yrittää liikoja moottoripyörällä. Marko on jälleen löytänyt lukemisen, hyvään romaaniin tai jännäriin voi uppoutua niin, että kaikki muu unohtuu.

Tiina

”Nautin yrittämisestä, mutta paineiden alla välillä unohdan tämän kaiken hyvän ympärilläni. Tyttäreni kysyi yhtenä päivänä:

’Äiti, ärsyttääkö, pursuttaako?’ Huomasin, että annan lapselle huonoa mallia yrittämisen kääntöpuolista. Työn kunnioitus opitaan kotiloissa ja kyllä meidän perheessä on aina tehty todella paljon töitä.”

Tehtailijan tyttärellä on myös etunsa. Reiskan ensimmäinen auto oli ollut Mini VLU-50 eli Vilu 50 ja Tiina sai ajokortin suoritettuaan oman Mininsä, jonka Reiska kunnosti huippuhienoksi. Siihen hän teki mm.



Kun Tiina kirjoitti ylioppilaaksivuonna 1990, hänsäi isältään hienoksi kunnostetun Morris Minin, vuosimallia 1971, mikä on myös Tiinan syntymävuosi.

When Tiina completed her secondary education in 1990, her father gave her a refurbished Morris Mini as a present. It was a 1971 model, made in the same year as she was born.

kattoluukun, istuimet verhoiltiin plyyshil-
lä. ”Se oli sikahieno, mutta jossain rahan-
puutteessa se myytiin pois. Voi kun se vielä
olisi olemassa!”

”Minulla on hotelli- ja ravintolaesimiehen
koulutus, mutta kyllä ihminen oppii, var-
sinkin kun on pakko. Eteläpohjalaisuus on
edelleen kantava voima niin hyvässä kuin
pahassa”, Tiina kertoo. ”Periksi ei anneta,
p-le.”

Tiina on toiminut Relicompin henkilös-
tö- ja taloushallinnossa sekä tiedotuksessa.
Erityisesti hän arvostaa henkilöstöä.

”Meillä on töissä ihania ihmisiä. Kahvi-
hetket ovat ihania, kun nauretaan ja jutel-
laan kaikenlaisia asioita. Minulla on huo-
li näistä ihmisistä, jutellaan lasten koulun-
käymiset ja harrastukset. Kahvihetket kai
periytyvät Relikan ajoista, jolloin äiti keitti
työporukalle kahvit kolme kertaa päiväs-
sä. Muistan, että Liisa leipoi melkein joka
ilta pullat työporukan yhteisiin kahvihet-
kiin. Hän lienee ollut tyytymätön minuun,
kun en ole ollut yhtä ahkera leipuri. Pyrin
kuitenkin tuomaan jotain purtavaa kahvin
kanssa silloin tällöin ja pääsiäisenä kaikki
saavat suklaamunat.”

”Emme taida itse huomata, että meillä
on täällä loistava yhteishenki. Se tuli esil-
le syyskuun Alihankintamessuilla Tampe-
reella. Kävijät olivat ihastelleet, että Reli-
compin osastolla firman hyvä olo näkyy
ulospäin.”

”Seuraan Maken työtä sivusta ja tuen taustalla
niin paljon kuin pystyn. Make voi reis-
sata, minä pysyttelen täällä ja hoidan kodin.
On tärkeää, että hän saisi tukiverkoston,
joilla on näkemystä ja uskallusta sanoa. Yksi
tällainen henkilö on Haukkalan Pertti, jota
arvostamme suuresti. Isä teki asioita liikaa
yksin ja uuvutti itseään; hänellä ei ollut
mentoreita.”

”Kyllä tämä on hienoa, on suorastaan käsit-
tämätöntä, että tähän on päästy”, huokaisee

Tiina, joka on ollut toistakymmentä vuotta
Tapiola-vakuutusyhtiön Keski-Suomen
neuvottelukunnan jäsen. Lisäksi on Tapiola
Pankin neuvottelukunnassa ainoa Keski-
Suomen edustaja.

”Ne ovat näköalapaikkoja ja

Tiina ja pajakoira Häjy haastattelussa 23.10.2012.

Tiina and the workshop dog, ‘Häjä’ (Finnish for
‘young knife-wielding ruffian’!) being interviewed
on 23 October 2012.



antavat samalla uusia mahdollisuuksia verkostoitumiseen.”

Pauliina

Pauliinan ura Relikalla alkoi putkenkannattimien pussittamisella. Hän kirjoitti ylioppilaaksi vuonna 1993, piti välivuoden ollen syksyn talouskoulussa ja kevään Relikalla kaikenlaisissa tehtävissä pussituksesta lastenkutukseen ja tietenkin kahvinkeittoon.

”Menin vuonna 1994 Vaasan yliopistoon opiskelemaan suomenkieltä. Asuin vanhempieni omistamassa yksiössä ja kuljin viikonloput Kauhajoella. Siellä tehtiin töitä, ansaitsin opiskelurahoja ja vanhempani saivat vastinetta yksion vuokrasta. Aina sunnuntai-iltana äiti laittoi mukaan ison ruokakassin. Vuonna 1998 muutin Tampereelle lisäopintoihin ja tein samaan aikaan gradua Vaasaan. Valmistuin vuonna 1999 filosofian maisteriksi.”

”Irrottauduin Relikasta vuonna 1998 ja Tiina tuli tilalle. Olin aluksi opettajana, sitten Glassrobots-yrityksen johdon sihteerinä. Siirryin vuonna 2001 Nokialle, tehtäväni oli testata suomenkielisen softan selkeyttä esimerkiksi käyttöohjeissa ja julkaisuissa. Nokian kirjallisuus laaditaan englanniksi ja käännetään eri kielille. Olen selkeyttänyt tekstejä kymmenen vuoden ajan. Tämän vuoden alussa siirryin seuraavaan saman alan tehtävään. Se on Senior Localization Manager, mikä on strategisen johtajan

virka. Minulla ei ole alaisia, ja voin päättää ajankäytöstäni itse. Näin ollen pääsen Relicompin hallituksen kokouksiin.”

”Nyt kun olen ollut vuoden alusta Relicompin hallituksen jäsenenä, olen päässyt aitiopaikalle seuraamaan Relicompin kehitystä. Vastaan Nokian lokalisointipalvelujen ostamisesta. Nyt on mielenkiintoista seurata, kuinka alihankintayritys toimii, täällä ollaan vastakkaisessa roolissa ja tämä antaa aivan uuden näkökulman. Hallitustyöskentelyä avartaa, Jaakkolalta ja Haukkalalta opin koko ajan. Tykkään isojen linjojen piirtämisestä ja organisoinnista. Minua kiinnostaa, kuinka yrityksessä esimerkiksi myynti ja markkinointi nivoutuvat yhteen.”

”On kysytty, miten sisarusten välit säilyvät, kun ollaan osakkaina. Minusta kaikki on mennyt ihan hyvin, kaikilla on sama päämäärä ja tahtotila. Vaikka olen puhe-
liaampi kuin isä, me olemme aika saman luontoisia. Näissä bisnesasioissa minulla synkkaaisän kanssa hyvin. Esimerkiksi ura-
asioista Nokialla olen puhunut isän kanssa. Minun vanhempieni määrittävät ominaisuudet ovat tasapuolisuus ja oikeudenmukaisuus. Arvostan heitä aivan valtavasti ja kuuntelen heidän mielipiteitään, mutta päätän sitten itse.”

”Isän luonnetta ja huumorintajua kuvastaa eräs tapahtuma. Olin 18-vuotias ja saanut puoli vuotta sitten ajokortin. Lähdimme äidin autolla Vaasaan joululahjoja ostamaan ja

käymään samalla Tiinan ja Markon luona. Tiellä oli mustaa jäätä ja auton oikea kulma osui Vaasan linnan raunioihin. Autolla sentään pääsi ajamaan. Kun tultiin Tiinan luota kotiin, isä virkkoi, että kun ne Vaasan linnan rauniot ovat pysyneet paikallaan satoja vuosia, niin miksi sinun piti yrittää siirtää niitä. Huomaan, että toistelen isän sutkauksia kokouksissa, kuten hullu saa olla, mutta ei tyhmä”, Pauliina nauraa.

Tommi

Tommi muistelee, että aloitti kesätyöt Relikalla 13-vuotiaana. Sekalaisiin tehtäviin kuului pussitusta, muovikoneen alustan perkausta, putkenkannattimien valmistusta epäkeskopuristimella. Tehtaalla painettiin töitä joka kesä.

”Kirjoitin ylioppilaaksi vuonna 1997 ja sitten menin armeijaan Ouluun, isäni jäljillä. Sitten hankin Seinäjoen ammattikoulussa kaksivuotisen tietotekniikka-asentajan koulutuksen. Vuoden 2000 elokuussa muutettiin kumppanini kanssa Turkuun ja tein siellä tietotekniikka-alan hommia kolme ja puoli vuotta.”

”Seuraavana oli muutto Jyväskylään vuoden 2003 vaihteessa. Vaihdoin metalliteollisuuteen Keves Oy:lle ja ryhdyin käyttämään laser- ja vesileikkaukoneita. Sitten tuli tietoon, että Relicomp haki laserleikkaajaa Kauhajoelle. Hain paikkaa

vuokrafirman kautta. Paljastuihan se su-
kuperä jossain vaiheessa, mutta sain paikan
4.12.2006. Silloin juuri siirrettiin Kauhajo-
elle Keuruun koneita.”

”Olin leikkurilla, kun tarjouslaskija tie-
dusteli minulta huhtikuun 2007 lopulla,
kiinnostaisiko minua konttorityö. Aloitin
tarjouslaskennassa ja samana syksynä pu-
huttiin, että pitäisi ryhtyä hoitamaan Kau-
hajoen tehtaan hankintoja. Sitten 15. huhti-
kuuta 2010 minusta tuli vastuullinen koko
Relicomp Oy:n hankintatoiminnasta. Se
tarkoittaa lähinnä kaiken tuotantomateri-
aalin hankinnan, Tiina esimerkiksi hoitaa
konttoritarvikkeiden hankinnat.”

Haastattelua tehdään Maken toimistos-
sa. Tommi veistelee: ”Ostajan homma on
mukava ainakin jouluna.” Siihen Make va-
listaa: ”Tänä jouluna ei taida myyjien jou-
lupukit olla kovin avokätisiä.” Juttu siirtyy
juuri tehtyyn Komasin ja Ruukin yhdisty-
miseen. Ihmetellään, mitä se mahtaa käy-
tännössä merkitä. Kysyin, miltä tuntui tulla
isän perustamaan firmaan.

”Kun on ollut vuosia töissä vieraissa fir-
moissa, tuntuu se vähän erilaiselta. Onneksi
Reiska ei ole ollut missään vaiheessa suo-
ra esimieheni. Olen ollut työsuhteessa ku-
ten muutkin. Hallituksessa olen ollut tä-
män vuoden alusta ja se on mukava foo-
rumi, kuulee ensimmäisenä hyviä juttuja.
Kaksi ulkopuolista jäsentä ovat mahdotto-
man hyviä sparraajia. Hallitustyöskentely

vaikuttaa jokapäiväiseen työhön, olen op-
pinut sen, mistä saa puhua ja mitä täytyy
pitää sisällään.”

Haastattelussa tuli mieleeni, että Tommi
on isänsä poika, vastauksia piti onkia, mut-
ta tulihan niitä. Tommi liputtaa perheyh-
tiön puolesta: ”Yhtiöstä ei ole suurempaa
riitaa sisarusten kesken, haluamme jatkaa



Borderterrieri Häjy on lunastanut arvostetun paikan
Relicompin työyhteisössä.

Häjy, the border terrier, is a highly valued ‘work-
mate’ in the Relicomp work community.

perheyhtiönä.”

Häjy

Elokuussa 2012 Keski-suomalaisen lukijoi-
ta ilahdutti artikkeli konttorikoira Häjys-
tä, jonka Tiina ja Marko olivat hankkineet
edellisvuoden syksyllä. Marko oli sanonut,
että tehdään pennusta pajakoira ja Tiina oli
suostunut, koska koira olisi muuten ollut ko-
tona yksin, kun Tuuli-tytär oli koulussa.

Häjy on urospuolinen borderterrieri (kan-
takirjoissa Smaragd’s Pearl Jam). Sen ver-
ran meidän tulee tulkita Etelä-Pohjanmaan
murretta, että häjy tarkoittaa pientä, ei häi-
jyä. Kyllä se onkin kohtelias koira. Kirjoit-
taja oli ensikäynnillä Relicompissa kirjan
merkeissä, kun Keski-suomalaisen toimit-
taja Piia Kuusisto oli tekemässä siitä juttua.
Häjy tuli nuuskimaan housunpuntejani ja
sai terveiset meidän Noppe-nartultamme.
Amerikkalaisen tutkimuksen mukaan työ-
paikalle tuotu koira parantaa viihtyvyyt-
tä ja työmotivaatiota. Relicompin koko
tehdasorganisaatio on hyväksynyt koiran.
”Mitään negatiivista palautetta ei ole tul-
lut, päinvastoin, Häjyn kuulumiset kiinnos-
tavat kaikkia ja jos se joskus jää aamulla
kotiin, niin heti kysellään, missä koira on.
Monilla asiakkaillamme on koiria, ja silloin
tulee helposti jutelluksi koirista eikä vain
työasioista”, Tiina on havainnut.

”Häjy lähestyy kaikkia, tykkää kaikista.

Sillä on tosi hurmaava luonne, se ei ole koskaan huonolla tuulella. Hyvä esimerkiksi koiran positiivisista vaikutuksista on, kun suunnittelijamme Könnin Jarkko oli huonolla tuulella yhtenä aamuna. Hän haki koiran, pajasi ja rapsutteli sitä aikansa ja olo helpotti. Olimme viikon syyslomalla ja Häjy oli kasvattajansa luona myös lomalla työhommista. Kun palasimme seuraavalla viikolla, porukat työpaikalla kyselivät heti Häjyn kuulumisia.”

Häjy on ystävällinen asiakkaille, sen kohdalla toteutuu Tiinan sähköposteissa käytetty lause: ”Asenne ratkaisee. Aina”. Ainoa poikkeus on siivoja, jonka mopin Häjy haluaa välttämättä tappaa. Silloin se joutuu toiseen huoneeseen.

Häjyä käytetään koiranäyttelyissä ja se on jo ansainnut ruusukkeita. Tiinan haaveena on, että Häjy pääsisi suvunjatkoon ja sitä kautta saisi Häjyn pennun. Ja parasta on, että koirapakottaa työpäivän jälkeen ulkoilemaan,

Relicompin työntekijät kiittelevät työnantajiansa Reiskaa ja Liisaa virkistysmatkoista paikallisen lehden sivuilla.

Relicomp's employees thank their employers, Reiska and Liisa, in the local newspaper for the recreational trips they have provided.

satoi tai paistoi.

Työelämää

Liisan kertomuksista käy ilmi, että firman alkuaikoina oma väki ja vähät palkolliset kokoontuivat yhteisiin kahvihetkiin. Perheyhtiössä on se tenho, että perhe laajenee työyhteisöön. Henkilöstö on kiitellyt lehdissä yhteisistä kylpylämatkoista tai pikkujouluista. ”Tässä pisteessä ei oltaisi ilman

näitä upeita ihmisiä, he ovat todella mukana”, sanoo Tiina.

Myös sponsorointi kuuluu Relicomp Oy:n ohjelmaan. ”Olemme pyrkineet sponsoroidaan sellaisia urheiluharrastuksia, joihin osallistuu henkilöstömme lapsia. Kohteet vaihtelevat tilanteen mukaan. Sotaveteraaneja muistamme joka vuosi niin pitkään kuin heitä riittää, sillä isoisäni oli kolmen sodan veteraani”, Tiina kertoo.

Relicomp Kauhajoen sählyjoukkue on jo



vuodesta 2008 alkaen pelannut joka vuosi kauhajokisten firmojen sählypuulaakikisoissa. Joukkueen kokoonpano on hiukan elänyt vuosittain. Kaiken värisiä pokaaleja tästä lajista on Kauhajoella hyllyssä. Vuoden 2011 turnauksesta tuli Relicompin joukkueelle kultaa.

Relicompin johdolla on ollut hyvä

sosiaalinen silmä. Se palkkasi 9.6.2008 Eero Vehmasen levynleikkausosastolle. Eero on vajaakuntoinen, hänen työkykyään rajoittaa Aspergerin oireyhtymä, joka on keskushermoston kehityshäiriö. Häntä oli aikaisemmin koulutettu ammattiopisto Luovin toimesta metallialalle ja hän pääsi työharjoittelun kautta Relicompille. Hänen

toimenkuvansa tehtiin selkeäksi, polttoleikkattujen metallikappaleiden irrotus isoista levyistä ja niiden pakkaus lavoille.

”Meillä on työtehtäviä, joita osatyökykyiset voivat tehdä. Työn kautta me voimme tarjota heille mahdollisuuden pysyä elämässä kiinni”, kertoo Tiina Jyllilä. ”Erilaisuus tulee tutuksi. Kaiken ei tarvitse aina olla niin tehokasta ja täydellistä, vähemmäläkin pärjää. Eero oli meillä aika pitkään hommissa, häneltä onnistuivat kaikki yksinkertaiset toistuvat hommat, varsinkin levytyökeskuksilla purkutyöt, mutta kun kaikki levytyökeskukset siirrettiin Kauhajoelle, purkuhommat Suolahdessa loppuivat. Konnevetinen Eero ei olisi voinut ajatella muuttoa Kauhajoelle. Työsuhde päättyi 20.12.2010, vastaavaa toistotyötä ei siten ollut enää tarjota. Työsuhde kesti kuitenkin kaksi ja puoli vuotta.

Heinäkuussa 2012 Relicompin toimihenkilöillä oli vauhdikas virkistyspäivä Tommi Mäkinen Racingissa Puuppolassa. Rallikilpailu ajettiin Polaris RZR -ralliautoilla. Toni Korpela ja Marja-Leena Rautiainen olivat yhtiön ensimmäiset RZR-rallin voittajat.

In July 2012, Relicomp's office personnel enjoyed speedy action on a recreational day at the 'Tommi Mäkinen Racing' facility at Puuppola, Jyväskylä. (Tommi Mäkinen is a former four-time World Rally Champion.) They raced with Polaris RZR rally cars. Toni Korpela and Marja-Leena Rautiainen were the company's inaugural RZR rally winners.





Kaudella 2000-2001 Relicomp tuki Suolahden Urhon B-jääkiekkojoukkuetta.

In the 2000-2001 hockey season, Relicomp sponsored a junior team of Suolahden Urho, a local club.

Relicompin sählyjoukkue vuonna 2009. Vasemmalta luottamusmies Arttu Hakamaa, hitsaaja Joni Kivilahti, tuotannon suunnittelija Jani Lepola, särmääjä Petri Koponen, hitsaaja Lasse Metsäranta ja tuotannon esimies Jarkko Kulmala. Edessä on maalivahti, hitsaaja Mikko Niemi.

Relicomp's floorball team in 2009. From left: Arttu Hakamaa, Shop Steward, Joni Kivilahti, Welder, Jani Lepola, Production Planner, Petri Koponen, Press Brake Operator, Lasse Metsäranta, Welder, and Jarkko Kulmala, Production Supervisor. The goalie Mikko Niemi, Welder, is in front.





Eero Vehmanen työskenteli Relicompilla Suolahdessa kaksi ja puoli vuotta. Eero on vajaakuntoinen, mutta se ei haitannut samanlaisena toistuvaa työtä.

Eero Vehmanen worked for Relicomp at Suolahti for two and a half years. Despite his disability, Eero was very successful in performing repetitive tasks.

Messut

Relicomp on osallistunut onnistuneesti Alihankintamessuille. Reiska muistelee, että ensimmäiset näyttelyosastot pystytettiin 2000-luvun alkuvuosina. Ja ensimmäisessä näyttelyssä saatiin uusi asiakas, joka oli Jussi Rantalainen Fastemsilta.

Rantala vastaa tiedusteluun: ”Saattaapa hyvinkin olla juuri noin. Tapaamisen myötä syntyneen suhteen olen kyllä saatellut asianomaisten suunnittelijoiden hoteisiin, ja tässä tapauksessa se taisi olla Juhana Kantola. Yhteistyötä on kyllä sittemmin tehty monella eri saralla; myös allekirjoittaneen toimesta. Käytin Relicompin tuotannosta termiä ”raskas ohutlevytekniikka!”

Tätä kautta alkoivat melkoisten teräsrakenteisten järjestelmien toimitukset räätälöityihin työstökoneisiin. Jälleen löytyy yhteys Valmetiin; Fastems on Valmet Factory Automationin perillinen.

Messut ovat nyt entistä tärkeämpiä. Esimerkiksi vuoden 2012 Alihankintamessuille Tampereelle valmistauduttiin erittäin huolellisesti. Yhtiön tuotteet ja osaaminen oli havainnollisesti esillä. Painomuovattu ”torso” on todellinen taideteos. Messuvieraiden palaute oli myönteistä.

Painomuovattu ”torso” näyttää menetelmän mahdollisuudet taiteellisella tavalla.

This torso demonstrates the potential of incremental sheet forming in an artistic way.





Laatupäällikkö Katri Rientamo, Marko Jyllilä ja suunnittelija Jarkko Könni Alihankintamessuilla Tampereella Relicomp Oy:n osastolla. Messuvieraat olivat antaneet erittäin myönteistä palautetta.

Katri Rientamo, Quality Supervisor, Marko Jyllilä, Managing Director, and Jarkko Könni, Designer are shown at Relicomp's stand at the Subcontracting Trade Fair in Tampere. They received extremely positive feedback from fair visitors.

Ajan tasalla pitää pysyä. Tämä tapahtuu käymällä alan johtavilla messuilla. Marko pääsi tutustumaan Ferrariin EuroBlech-messuilla lokakuussa 2008 Hannoverissa.

Visiting the sector's leading trade fairs is one way of keeping up with the times. Marko was able to take a closer look at this Ferrari Formula 1 car at the EuroBlech fair in Hanover, Germany in October 2008.





Luku 7

Missio:

Kokonaisratkaisuja ohutlevy-
tä verkostoa käyttäen kilpai-
lukykyisesti ja kannattavasti.

Toiminta-ajatus:

Tarjoamme monipuolisen
ohutlevytekniikan palvelu-
kokonaisuuden aina tuotteiden
tuotekehityksestä kompo-
nenttien valmistukseen ja jär-
jestelmätoimituksiin saakka.

Yleiskuva Kauhajoen tuotannosta, näkymä levyn-
leikkausosastolle. Etualalla trukkia ajaa menetel-
mäsuunnittelija Toni Korpela, vieressä lähettämön
työntekijä Petri Perkiö.

A general view of the production facilities at Kau-
hajoki, showing the sheet cutting department. Toni
Korpela, Method Planner, is driving the forklift,
with Petri Perkiö, Dispatch Worker, nearby.

TUOTANTOA JA KONEKANTAA

Reiska tunsu koneet. Yksi kone oli tullut
Vaasaan samana päivänä, kun hän astui pal-
velukseen Strömbergillä. Hän osti yrittä-
jänä ollessaan kyseisen koneen, kun pois-
tomyynti alkoi. Oman yrittämisen alkuun
Reiska hankki ensimmäisen muovikoneen
20 000 markan vekselillä. Takaajaa ei tiede-
tä. Muovikoneet myytiin pois 1990-luvulla,
kun ohutlevyn työstöstä alkoi muodostua
pääelinkeino.

Vuonna 1992 Reiska osti Teräsjousi Oy:n
keskikokoisten jousien manuaaliset valmis-
tuskoneet, joista luovuttiin v. 1998. Asi-
akkaiden halutessa pitemmälle jalostettu-
ja komponentteja investoitiin Kauhajoelle
pulverimaalauslinja. Sen Reiska hankki
Electroluxin suljettavalta Pietarsaaren pe-
sukonetehtaalta vuonna 1994.

Kun suomalaisen kodinkoneteollisuuden
kapasiteetin purku alkoi 1990-luvulla, Reis-
ka seurasi tarkasti saneeraajaksi mainitun

Electroluxin Kari Magnussonin peräs-
sä. Lahden Upon valmistus loppui 1998
ja Porin Rosenlewin vuonna 1999. Reiska
kulki perässä ja osti kaikki käyttökelpoi-
set koneet, sopivimmat omaan yhtiöönsä ja
muut toisille yrittäjille kaupattaviksi. Nyt-
hän meidän tutut brändimme, kuten Upo
ja Rosenlew, tulevat Italian Zanussilta, eikä
edes Electrolux tee Ruotsissa muuta kuin
Husqvarna-ulkoilmatuotteita.

Yllättävä juttu tapahtui vuonna 1998
joulunajan välipäivinä, kun Valtran Pert-
ti Haukkala kutsui Reiskan juuri suljetul-
le Montijon traktoritehtaalle Portugaliin.
Siellä oli parikymmentä hitsausrobotia,
joista Reinolle riitti puolenkymmentä. Li-
säksi listalle kertyi muutamia tasosaksia ja
särämäyspuristimia.

Oman lukunsa konekannan vahvistami-
sessa muodosti Keuruun operaatio. Ty-
täryhtiöksi ostettu yritys nilkutti nelisen



Electroluxilla toimineen Kari Magnussonin liikkeitä seuraten Reiska pystyi identifioimaan suuren määrän käyttökelpoisia koneita ja laitteita lopetettavista kodinkonetehtaista. Kuva otettu vuonna 1998 Relicomp Oy:llä Suolahdessa.

Following the example of Kari Magnusson at Electrolux, Reiska was able to identify a large quantity of useful machinery and equipment from white goods plants that were being closed.

vuotta mukana, mutta se suljettiin vuonna 2007. Tehtaan korkealaatuiset levytyykoneet jaettiin Relicompin Kauhajoen ja Suolahden yksiköiden kesken.

Uusia levyntyytökoneita ostettiin pitkään suomalaiselta Finn-Powerilta, sillä Relika Oy toimitti levy osia Finn-Powerin valmistukseen. Kun kysyin, miksi sen jälkeen on ostettu muunkin valmistajan koneita, Reiska vastaa:

”Kun Finn-Powerin omistus siirtyi Primalle ja siitä tuli Prima-Power, yhtiö ei enää valmistanut koneita, jotka olisivat pystyneet vahvempaan levyyn automaattisesti.

Hyvät koneet

Relicomp Oy:llä oleva Amino-painomuovauskone on edelleen ainoa lajissaan Pohjois-Euroopassa. Tämä antaa Relicompille ainutlaatuisen kilpailuedun tuotteissa, joiden sarjat ovat pieniä, mutta joihin markkinointisyistä tarvitaan viimeistely, muotoiltu leima. Sandvikin kaivoslaitteen konepeitto on tästä oiva esimerkki.

Levyntyytökoneet ovat huippuluokkaa ja investoinnit jatkuvat. Vuoden 2012 lokakuussa asennettiin Kauhajoen tehtaalle uusi särmäyspuristin malliltaan Bystronic Xpert 200 t/3100mm. Puristin on varustettu mm. 6-akselisella takavasteella, dynaamisella levynkannattimella sekä hydraulisella työkalukiinnityksellä. Relicompilla on entuudestaan useampia 160 tonnien särmäyspuristimia ja lisäksi yksi 400 tonnien puristin.

”Tarvitsimme yksinkertaisesti särmäyspuristukseen lisää tehoa ja jo käytössämme oleva 400 tonnien puristin oli turhan hidas”, Marko Jyllilä perustelee investointia. Kone mittaa automaattisesti painetta. Mikäli levy on esimerkiksi rei’itetty ja näin ollen kevyemmin taivutettavissa, kone reagoi automaattisesti ja säätelee puristusvoimaa sen mukaan. Näin särmäysten laatu paranee huomattavasti.

Bystronic toimitti myös loppuvuodesta 2011 Relicompille Kauhajoelle

laserleikkauskoneen, Bystronic BySprint 3015, jossa oli lisävarusteena ByTransExtended lastaus- ja purkulaite sekä BySort lajittelulaite.

Matti Leikas on yksi uuden Bystronic BySprint Laser 3015 käyttäjästä. Koneessa on ominaisuus ByExtended, eli koneeseen saa lastattua 2 levynippua kerrallaan. BySort pinoaa leikatut tuotteet lavoille.

Matti Leikas is one of those qualified to operate the new Bystronic BySprint Laser 3015. Due to the machine's "ByExtended" feature, you can load in two sheet stacks at one go. The "BySort" feature stacks the cut products on pallets.



Yksi talon vanhoista kunnan ammattimiehistä on Raimo Pirttimäki. Hän toimii Kauhajoen yksikössä ABB:n hitsausrobotilla.

Raimo Pirttimäki belongs to Relicomp's core of seasoned professionals. He is stationed at ABB's welding robot at the Kauhajoki unit.



Istvan Szeman Tero Alakosken koulutuksessa uudella Bystronicin Xpert 200 t/3100mm särmäyspuristimella.

Tero Alakoski is instructing Istvan Szeman on how to operate the new Xpert 200 t/3100mm press brake from Bystronic.

Antti Uusitalo särmää CoastOnen servokäyttöisellä pikkusärmäyspuristimella.

Antti Uusitalo is operating the small servo-assisted press brake made by CoastOne.





Relicompin nestaustiimi Kauhajoella. Vasemmalta Jarkko Leppinen ja Jani Lylander. Kaikki osiin tarvittavat teräsosat leikataan joko laserilla tai levytyökeskuksella. Nestaajat nestaavat eli sijoittelevat kaikki osat teräsarkeille siten, että syntyvä hukka on mahdollisimman pieni.

Relicomp's Jarkko Leppinen (left) and Jani Lylander at the Kauhajoki site, where all the pieces of steel required for the components are cut either with the laser or the laser and punch press. It is important to position the parts accurately and efficiently to make optimal use of the steel sheets.

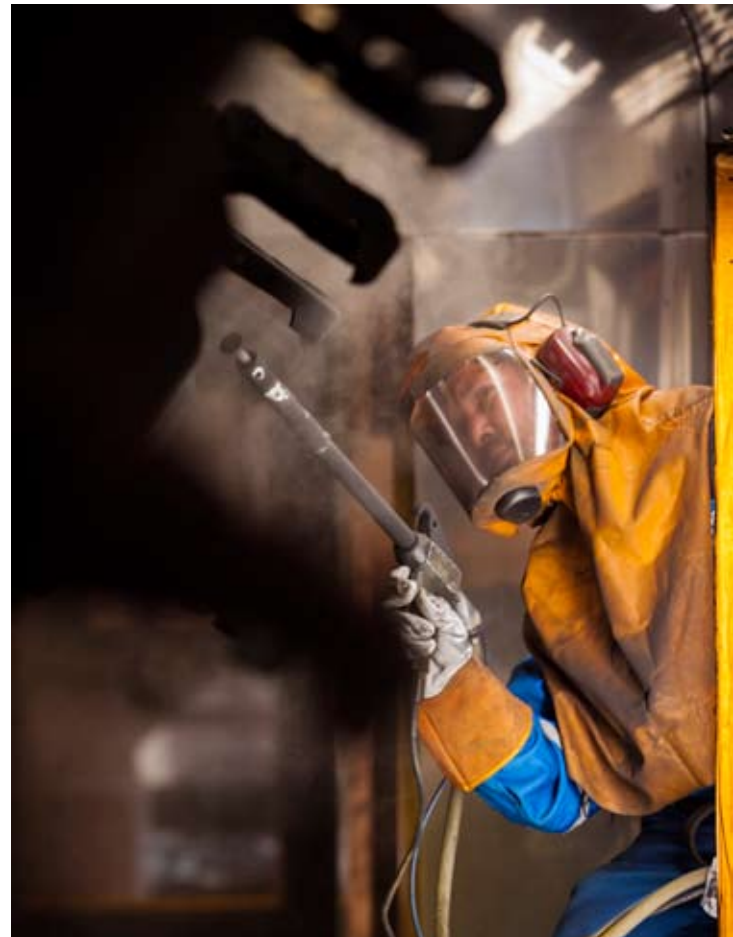


Jussi Koivisto ajaa 3D-laser -leikkauskonetta Suolahdessa.

Jussi Koivisto operates the 3D laser cutter at the Suolahti plant.

Jani Manni Suolahden maalaamossa (kuvaaja Tero Takalo-Eskola, kuva: Human Tech Center Finland).

Jani Manni at Relicomp's painting shop in Suolahti (photographer: Tero Takalo-Eskola, photo: Human Tech Center Finland).





Risto Hurskainen viimeistelee kappaletta (kuvaaja Tero Takalo-Eskola, kuva: Human Tech Center Finland).

Risto Hurskainen is finishing a welded component (photographer: Tero Takalo-Eskola, photo: Human Tech Center Finland).

Tarmo Kaipio kokoaa Ponssen konepeittoa Suolahdessa (kuvaaja Tero Takalo-Eskola, kuva: Human Tech Center Finland).

Tarmo Kaipio is assembling a bonnet for a Ponsse machine at Suolahti (photographer: Tero Takalo-Eskola, photo: Human Tech Center Finland).

Esa Nostaja

Esa on käynyt ammattikoulussa kirvesmieslinjan. Hän oli tehnyt timpurin hommia kotikylälle ja oli aikeissa muuttaa tutun porukan kanssa Helsinkiin töihin. Eräänä lauantaina oli jääkiekkopeli, jossa polvi vioittui. Jalkaa parannellessa tuli vastaan työvoimatoimiston järjestämä metallitöiden kurssi.

Harjoittelupaikaksi löytyi onneksi Relika Oy. Ensimmäinen tapaaminen Reiskan kanssa oli ikimuistoinen. ”Kysyin, että missä on johtaja? Sain vastaukseksi, että hän on takapihalla. Menin sinne ja siellä iso mies ajoi rälläkällä jousien päitä. Kysyin, onko johtaja? Nokinaamainen mies vastasi, että vain pankeissa on johtajia, mutta hänen kanssaan kyllä voi puhua muista asioista”, Esa muistelee ensitapaamistaan Reiskan kanssa. Tuolloin oli vuosi 1997 ja hän oli 14. työntekijä Relikassa.



Ensimmäinen työ oli prässillä. Seuraavaksi tutuiksi tulivat levytyökeskukset. Vuonna 1998 hankittu Finn-Powerin Combilaser-leikkauskone oudoksutti, mutta Reiska uskoi lujasti, että sille saadaan töitä, niin kuin saatiinkin. Koneiden ohjelmointiin Esa perehtyi perusteellisesti ja sitten tuli työnjohtajan tehtäviä. Lopulta hänet nimitettiin Kauhajoen tehtaan valmistuspäälliköksi. Vuodesta 2009 lähtien Esa on toiminut koko Relicompin tuotantopäällikkönä.

”On ollut onni kasvaa yrityksen mukana. Koneet ovat tuttuja, ja tiedän, mitä niillä saa aikaiseksi. Toisaalta työ on hektistä. Maailma muuttuu nopeasti ja tuotantosuunnitelmia pitää säätää ja työvuoroja järjestellä. Jatkossa työntekijöiltä vaaditaan entistä enemmän monitaitoisuutta. Hitsaaja voi särmätä ja maalata.”

”Enää ei pärjätä Reiskan mallilla, mutta kyllä hän aikanaan johti esimerkillään. Meille tuli paljon tilauksia ja muutamat meistä 18-vuotiaista sälleistä painoi 18-tuntisia päiviä. Mutta aina Reiska oli töissä ennen meitä ja sammutti illalla valot”, muistelee Esa. ”Pitkäaikainen asiakkaamme on ollut Suoja-Expert -väestönsuojalaitteiden johtaja Harri Väistö. Hänessä Reiska koh-tasi samanlaisen Pelle Pelottoman.”

”Arvostan Reiskan ennakoluulottomuutta ja innovaatiokykyä. Vieläkin ne henkilöt, jotka ovat tehneet töitä Reiskan kanssa, uskaltavat kyseenalaistaa asioita. Se on



rikkautta. Apumiehenä ollessani sattui erittäin tunnolliselle työntekijälle vahinko, vaste oli sentin pielessä ja pilasimme 10 000 markan arvosta raaka-ainetta. Reiska totesi vain, että virheistä oppii.”

Esan harrastuksiin kuuluvat metsästys, kalastus ja mökkeily.

Tuotantopäällikkö Esa Nostaja ja laatupäällikkö Katri Rientamo löysivät toisensa Relicomp Oy:llä.

Esa Nostaja, Production Manager, and Katri Rientamo, Quality Supervisor, found each other at Relicomp.



Luku 8

TUOTTEITA JA ASIAKKAITA

Relicomp Oy:llä on suuri joukko menestystekijöitä, joiden avulla vaativat maailmanluokan valmistajat luottavat yhtiöön. Henkilöstö koostuu ammattitaitoisista huippuosajista, joilla on halu oppia ja kyky luoda kokonaisratkaisuja hyödyttämään asiakasta. Osoptimointiin ei ryhdytä. Kaikki työvaiheet ovat omissa käsissä lähtien tuotekehityksestä päätyen pintakäsittelyyn ja kokoonpanoon.

Relicomp Oy toimittaa komponentteja maailmanluokan yrityksiin. Tässä on näyttävä kokoelma niistä. Kirjoitushetkellä suurin asiakas on Ruukki Engineering Oy, toiseksi suurin Valtra Oy Ab.

Relicomp supplies components to world-class companies, represented here by an impressive collection of logos. At the time of writing, Ruukki Engineering Oy is the largest customer, followed by Valtra (AGCO Suomi Oy).

Valmet Oy ja sen perilliset ovat olleet Relicompin suurimpia asiakkaita etenkin voimakkaassa kasvuvaiheessa. Valmetin metsäkonetuotanto tarvitsi lisää tilaa Tampereella. Tästä syystä konserni päätti ostaa Velsa Oy:n ja kehittää siitä metsätraktori-tehtaan. Firmalla oli suuri hitsaamo, siellä tehtiin myös traktorien perävaunuja. Sitten tuli suuri muutos. Valmet teki yhteistyösopimuksen Volvo BM:n kanssa.

Metsäkoneiden painopiste siirtyi Ruotsin



Ruukki Engineering toimittaa asennusvalmiita ohjaamoita Dynapac-jyriin, Cargotecin terminaalitraktoreihin ja materiaalinkäsittelykoneisiin, Komatsu metsätraktoreihin ja Sandvikin kaivoslaitteisiin.

Ruukki Engineering delivers installation-ready cabs for Dynapac rollers, Cargotec's terminal tractors and materials handling machines, Komatsu forest tractors and Sandvik's mining machines.

puolelle Uumajaan ja Velsalle jäi mm. metsäkoneiden raskaiden teräskomponenttien valmistus ja ohjaamotuotanto, jota

ryhdyttiin kehittämään Velsafe-tavaramerkillä. Ohjaamoita alettiin räätälöidä ja markkinoida pienissä sarjoissa valmistettaviin maanrakennus- ja siirtokoneisiin. Asiakkaiksi tulivat mm. Dynapac ja Cargotec. Kun Rautaruukki Oyj tuli tehtaansa isännäksi, levytyötuotannon ulkoistaminen antoi lujasti potkua Relicompin Kauhajoen tehtaalle.

Lokakuun puolivälissä vuonna 2012 tuli tieto, että Ruukki Engineering ja Komatsu Oy yhdistyivät Fortacoksi. Uudelle yhtiölle on syytä toivottaa onnea ja menestystä.

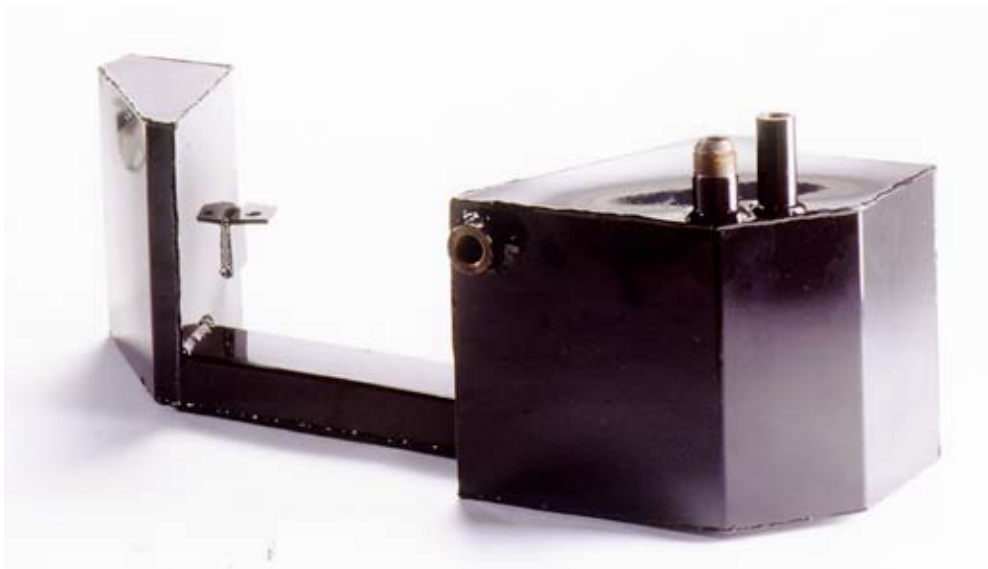
Valtra

Relicompin menestystarinaa ehkä ei olisi syntynyt ilman eteläpohjalaisen perheyrittäjän rohkeaa siirtolaisuutta Keski-Suomen korkeen, Suolahteen. Sinne oli kuitenkin valtiokonttorin mahtikäskyllä siirretty Valmetin traktorituotanto vuonna 1969, joka kaikista vaikeuksista huolimatta onnistui nousemaan läntisen maailman viidenneksi suurimmaksi traktorinvalmistajaksi suomalaisomistuksessa 2000-luvun alussa.

Läheinen yhteistyö osatoimittajien kanssa on ollut voimatekijä. Kun Valtra Oy Ab

siirtyi vuonna 2004 amerikkalaisomistukseen, paikallisten arvojen tilalle tulivat globaalit riennot. Laadusta ja toimitusvarmuudesta tunnettu Relicomp joutuu nyt kilpailemaan mm. turkkilaisten ja puolalaisten yritysten kanssa, jotka eivät pysty päivittäisiin tarkkoihin toimituksiin kokoonpanolinjan viereen, vaan niitä varten on tehty välivarastoja Jyväskylälle. ”Jos saisimme samat ehdot toimituksiin ja laatuun, voittaisimme kilpailijat kirkkaasti”, toteaa Marko Jyllilä.

Valtra on edelleen suuri asiakas. Komponenttien luonne on muuttunut alkuajoista, koska konepeittojen materiaalina on



Hydrauliikkaöljyn lisäsäiliö.

An additional tank for remote hydraulics.



Traktorin jäähdytysjärjestelmän paisuntasäiliön suojus.

Protective cover for the expansion tank of a tractor cooling system.

nykyisin muovi. Siksi Relicompin nykyisin valmistamat komponentit ovat nyt erilaisia suojus- ja tukirakenteita traktorin rungon yhteydessä.

Ponsse

Ponsse Oyj on ollut Relicompin asiakas vuodesta 1999 lähtien. Relicomp toimittaa konepeitot ja ohjaamon sivulla olevan kaa-revan levyosan, lempinimeltään ponttoonin, johon on kiinnitetty Ponssen logo.

Ponssen syntyvuodeksi mainitaan 1970. Metsäkoneyrittäjä Einari Vidgrénin oli

Ponsse-metsäkoneiden konepeitot ja ohjaamon sivulla olevat ”ponttoonit” ovat Relicompin valmistamia.

Ponsse forest machine bonnets and the ‘bulging parts’ on the sides of the cab are made by Relicomp.



rakennettava metsätraktorinsa itse, kun toisten tekemät koneet eivät kovassa käytössä kestäneet. Syntyi Ponsse, joka puolestaan sai nimensä kylän kuuluisasta kulkukoirasta. Ponssesta tuli kestävä metsäkone, jollaisen pian halusivat muutkin yrittäjät.

Ponssesta on tullut maailman johtavia metsäkonevalmistajia, jonka asiakaslähtöistä toimintaa ohjaa edelleen

metsäkoneyrittäjien toiveet ja tarpeet. Ponssen tuotteet kattavat laajasti ne lukuisat vaatimukset, joita tehokas puunkorjuu eri puolilla maailmaa koneyrittäjille asettaa: puulajit vaihtelevat petäjästä eukalyptukseen, tekniikan on kestävä tropiikin helteitä ja arktisia pakkasia, koneen on kuljettava maastoa säästäen ja kiivettävä jyrkimmätkin rinteet.

Ponssen konepeiton kokoonpanoa.

Assembly of a bonnet for Ponsse.



Fastems

Fastems sai alkunsa Valmetin Linnavuoren tehtaan erikoistyöstökoneita valmistaneesta osastosta. Se on keskittynyt joustavien valmistusjärjestelmien FMS toimituksiin teollisuuden tarpeisiin. Yhtiön logossa on mielenkiintoinen numero 8760, mikä tarkoittaa 365 päivää x 24 tuntia, yhteensä

8760 tuntia. Fastemsin tuotteilla pyritään automaation avulla tähän päämäärään. Yhtiö toimii globaalisti, mutta sen päätehdas on Lahdesjärvellä Tampereella.

Relicomp aloitti toimitukset Fastemsille vuonna 2002. Tuote on modulaarisen FMS:n (flexible manufacturing system) paletinkäsittelylaitteisto, jolla koneistuskustenpalettejakuljetetaan FMS-ohjauksen

määrittämällä automaattisella työkierrolla latausasemien (työkappaleiden kiinnitys paletille), työstökoneiden sekä palettiväston välisessä palettiliikenteessä. Lyhyesti se on siis ”FM-järjestelmän paletinkäsittelylaite”. Relicomp toimittaa ko. moduulin mekaniikkarakenteet Fastemsille.



Asentaja Jorma Vuorenmaa ja johtaja Juhani Rantalainen Fastems Oy:ltä.

Jorma Vuorenmaa, Technician, and Juhani Rantalainen, Director of Fastems Oy Ab.

Metso Automation

Metso Automationin juuret ovat Valmetin instrumenttitehtaalla, joka valmisti mittareita lentokoneisiin. Nykyään se kehittää automaatio- ja kunnonvalvontaratkaisuja prosessiteollisuudelle. Metso Automaatiolla on kolme liiketoimintalinjaa: Prosessiautomaatiojärjestelmät (Process Automation

Systems), Virtauksensäätö (Flow Control) ja Palvelut (Services).

Prosessiautomaation suurimmat asiakasteollisuudet ovat massa- ja paperiteollisuus sekä voimantuotanto. Se palvelee myös muuta prosessiteollisuutta, kuten kaivos- ja maarakennus- sekä meriteollisuutta.

Relicompin toimittamat komponentit kuuluvat kokonaisuuteen, jonka avulla

mitataan paperirainan paksuutta mittaraamissa. Se on koko paperikoneen levyinen. Laatikkaa kutsutaan mittaraamin kulkaksi ja se oskilloi paperiradan poikkisuunnassa. Sillä voidaan mitata mm. paperinpaksuutta, neliöpainoa ja kosteutta. Uusien paperikoneiden ratanopeus vaihtelee laadusta ja paksuudesta riippuen 1000-1900 m/min.



Relicompin komponentit ovat molemmilla puolilla paperirainaa Metso Automationin mittaraamin kulkassa.

Relicomp components are on both sides of the paper web as it passes the oscillating sledge of Metso Automation's measurement frame.



Relicompin toimittama komponentti mittaraamiin.

A measurement frame component supplied by Relicomp.

T-Drill

Reiska on aikoinaan kehitellyt T-Drillille mm. TCC-25 -koneen runko-suojaelementtejä nimenomaan käytettävyyttä ja valmistettavuutta parantamaan.

T-Drill Oy suunnittelee, valmistaa ja markkinoi putken haaroitukseen, käsittelyyn, katkaisuun ja muotoiluun käytettäviä koneita ja laitteita. Vankka panostus tuotekehitykseen, huoltoon ja tehokkaaseen tuotantoon yhdessä monen vuosikymmenen kokemuksen kanssa ovat tehneet T-Drillistä erikoisalan edelläkävijän. Relicomp Oy toimittaa putkentyöstökoneiden ohutlevyosia. Yhtiö toimii Laihiolla ja Isossa Kyrössä, 95 % sen tuotannosta menee vientiin. T-Drillillä on myyntitoimisto Atlantassa USA:ssa.

Sandvik

Sandvikille alkaneet kaivoslaitteiden kate-toimitukset olivat pitkällisen kehityksen tulosta, jonka ansiosta Relicompille tuli Plootu Fennika -palkinto keväällä 2012. Yhteistyö jatkuu, Relicompilla ja Sandvikilla on sopimus kallioporakoneen konepeiton tuotekehityksestä ja ylläpitosuunnitteluvastuusta.

Tilauksen varmisti ainutlaatuinen painomuovaustekniikka sekä ”avaimet käteen” -toimitukset.

Epäsuorasti Sandvik käyttää paljon



T-Drillin putkentyöstökoneiden ulkoiset levyosat ovat Relicompin toimittamia.

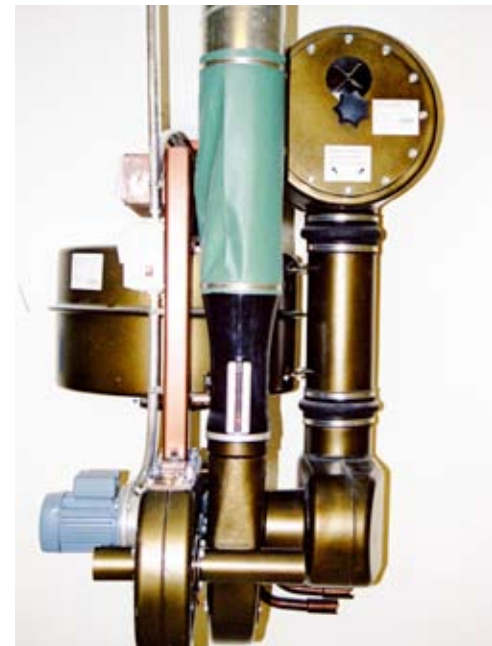
The external sheet components of T-Drill's tube and pipe machine tools are supplied by Relicomp.

muutakin Relicompin komponentteja, koska se asentaa laitteisiinsa Ruukin valmistamia ohjaamoja.

Suoja-Expert

Suoja-Expert Oy on kotimainen väestönsuoja-alan yritys, joka palvelee asiakkaitaan valtakunnallisesti. Se suunnittelee kaikki väestönsuojassa käytettävät tuotteet ja laitteet kriisiajan käyttötarkoitusta varten.

Väestönsuojan ilmanvaihtolaite. Relicomp on valmistanut jo pitkään väestönsuojien ilmanvaihtolaitteet Suoja-Expertille.



A ventilation unit for a civil defence shelter. Relicomp has long manufactured such units for the Suoja-Expert company.



3D-rajausta Suoja-Expertin komponenttiin.

3D cutting of a component for Suoja-Expert.

Planmed

Planmed Oy on helsinkiläinen terveystalon laitteita valmistava yritys, joka aloitti toimintansa 1989. Se on keskittynyt röntgenlaitteisiin, joita käytetään mammografiassa ja ortopediassa.

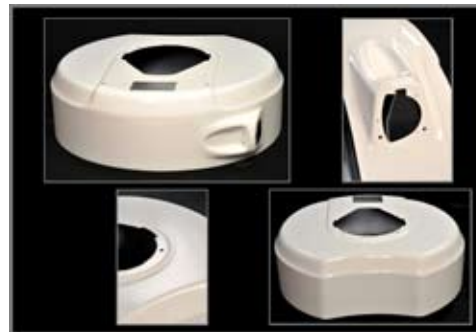
Laitteet ovat julkisissa tiloissa ja niiden pitää näyttää “tehtaassa tehdyiltä”. Planmed tilaa painomuovattuja ohutlevyosia Relicompilta. Painomuovaus tuotantomenetelmänä mahdollisti tuotteen tyylikkään muotoilun kustannustehokkaasti. Planmed on saanut muotoilustaan kaksi palkintoa: Medical Design Excellence Award 2012:n ja reddot design award winner 2012 -palkinnon. Yrityksen valmistamia laitteita on viety 70:een maahan

Relicompissa uskotaan, että terveystalon uusia tulevaisuudessa merkittäväksi ja todella kiinnostavaksi toimitusten kohteeksi.



Planmedin röntgenlaitteisiin toimitettavia painomuovattuja ja pintakäsiteltyjä komponentteja.

Incremental sheet-formed and surface-treated components for Planmed's X-ray imaging equipment.



Muotoilupalkinnon saanut Planmedin Verity-ortopedialaite.

Planmed's "Verity" orthopaedic imaging equipment, which won a design award.

AN ENGLISH SUMMARY

Reino Kangas was born into a farming family in the village of Ylistaro, in South Ostrobothnia, Finland in 1943. When he had reached his twenties, and with only a six-year primary school education behind him, he got a job at Strömberg's stove factory in the coastal city of Vaasa in 1964. His first task was machining stove hotplates by turning them on a lathe. But this was not enough for the handy and gifted young man. He began to take evening courses and completed a diploma at a technical college. This won him promotion as a work shift foreman at the factory in 1969.

He later completed almost a dozen different courses, the most useful of which in his opinion dealt with value analysis, ergonomics, the study of work, and rationalisation. He married Liisa Riitamäki in 1967, and their first child Tiina was born in 1971.

Reino transferred to the company's working method study department in 1973. Pauliina and Tommi, the other children, were born in 1974 and 1978, respectively. In the latter year, the family moved to Kauhajoki where

Strömberg had established a stove factory. In 1984, however, the factory was acquired by the Swedish company, Electrolux. Six years later, Finland descended into a deep economic recession, causing Electrolux to discontinue the factory in 1992, citing overcapacity.

Kangas was left without a job. But the enterprising man, now almost 50, was not discouraged. Since 1989 he had been engaged in a side business – the injection moulding of plastic components – as a private trader. He manufactured clamps used in the installation and protection of piping.

His entrepreneurial spirit was strong, and his enthusiasm only increased as machinery was put up for sale by bankrupt's estates. The local Kauhajoki bank manager sympathised with his plans, and the regional offices of the Ministry of Trade and Industry and the State Guarantee Agency backed up the cause.

Reino was given the go-ahead. A limited partnership company was registered in 1992 and named Relika Ky, from the names Reino and Liisa Kangas. In autumn of that year, Kangas was contacted by the managing director of Teräsjouset Oy in Vantaa. The company wanted to give up the manufacture of mid-sized coil springs, because these were made with manually operated machines. An agreement was reached, and the machinery was transferred to Kauhajoki.

The customers were Nordtrac, the only snowmobile manufacturer in Europe and known for its Lynx snowmobiles, and Isojoen Konehalli Oy (IKH), a company that sold spare parts for haymaking and other equipment.

Nordtrac wanted installation-ready suspension springs for its snowmobiles, which led to a painting line investment at Relika.

Kangas continued to rely on his experience in sheet metal processing, and in 1994 the company began to deliver bonnets for Valmet forest tractors and a year later to the tractor manufacturer, Valtra. This was a significant contract, as the net sales of Relika Oy (now a limited liability company) doubled in 1996.

Valtra expressed its hope that Relika would operate nearer its own plant in Suolahti, Central Finland. So it was that in 1998, Relicomp Oy, a Relika subsidiary, commenced operations at the Suolahti industrial park. The new production site was set up by Reino's daughter Tiina and her fiancé Marko Jyllilä. Valtra extended the co-operation by outsourcing its sheet metal production and selling the related machinery to Relicomp in 2000, including the heavy-duty presses.

As operations expanded and grew at a rapid rate, the financing banks insisted that the company's financial base be expanded as well. In 2000, Midinvest Management Oy, a private equity investor, became a Relika

shareholder with a 25% interest, also requiring that Relika appoint a managing director from outside. In 2001, Relicomp in Suolahti and Relika in Kauhajoki were merged to form a new company, Relicomp Oy.

In 2002, Relicomp acquired a company in the same line of business, Keski-Suomen Levytyökeskus Oy in Keuruu, Central Finland. But the results never lived up to expectations, and, after generating considerable losses, the operations in Keuruu were discontinued in 2007.

In 2003, Relicomp was awarded with all of the three key quality certificates: ISO 9001, ISO 14001 and ISO 18001. Additionally, it was selected as the “Company of the Year” in Suolahti.

Relicomp has always had an innovative approach, being a trailblazer in sheet metal processing. In 2004, a development company, SMI Oy Ltd, was established with Relicomp holding a 49% stake. The other shareholders were Rautaruukki Corporation (24%), Midinvest (20%) and GT-Systems (7%). In conjunction with the project, an Amino incremental sheet forming machine was acquired for the Suolahti plant. Even today, it remains the only one of its kind in Northern Europe.

The workload increased at the Kauhajoki plant in 2004, when Rautaruukki acquired Velsa’s cab production in Kurikka, and the subcontracts for the sheet metal parts were

transferred to Relicomp. By 2007 and 2008, net sales had reached record levels of almost EUR 20 million and the number of employees had climbed to 190. But the first signs of financial crisis appeared in November 2008. Major customers such as Sandvik, Metso and Rautaruukki abruptly stopped their orders. And although Ponsse, the forest harvester manufacturer, and Valtra continued to place orders, the volumes were smaller than before.

Amidst the tumult, Marko Jyllilä, the son-in-law of Reino Kangas, was appointed Managing Director. His wife Tiina Jyllilä, née Kangas, had worked in the company’s HR and financial administration since 1998.

The company undertook considerable adjustment measures and initiated new development projects at the same time. This prompted Finnvera to issue a counter-cyclical loan that helped Relicomp past the worst. The SMI development company was making losses, and the other shareholders ended up selling out to Relicomp, which then became a 100% owner.

Relicomp’s financial performance improved in 2011, and the shares held by the Midinvest private equity investor were bought back by the company. A generation change took place at the same time. Reino Kangas retired, and his shares were also sold. Now Relicomp is a 100% family company, with Tiina and Marko Jyllilä as the main

shareholders and the other siblings Pauliina Vallin and Tommi Kangas holding minority interests.

In 2012, Relicomp received an award in the Plootu Fennica sheet metal product competition and an honourable mention in Kasvu Open 2012, a competition for growth companies.

At present, the company has premises in Suolahti (4,500 m²) and Kauhajoki (7,500 m²), and 124 employees, of whom 17 are salaried employees and 107 work in production. The company’s net sales in 2011 were approximately EUR 16 million.

Aikajana | Timeline

Reino Kangas syntyy 11. joulukuuta sisarusarjan hännänhuippuna. Lapsia on yhteensä 9, 4 poikaa ja 5 tyttöä.	1943	Reino Kangas, the youngest, is born on 11 December. The family has 9 children – 4 boys and 5 girls.
Terttu-Liisa Riitamäki syntyy 25. helmikuuta, hänellä on yksi sisko ja ottoveli.	1944	Terttu-Liisa Riitamäki is born on 25 February. She has a sister and a stepbrother.
Reino Kangas menee töihin Strömbergin liesitehtaalle Vaasaan.	1964	Reino Kangas takes a job at the Strömberg stove factory in Vaasa.
Reino ja Liisa solmivat avioliiton 24.9.	1967	Reino and Liisa get married on 24 September.
Reino ylenee levytyösoaston työnjohtajaksi.	1969	Reino becomes the supervisor of the sheet metal department.
Tiina Tanja Susanne syntyy 16.3.1971.	1971	Tiina Tanja Susanne is born on 16 March.
Pauliina Hanna-Liisa syntyy 11.6.1974.	1974	Pauliina Hanna-Liisa is born on 11 June.
Tommi Juha-Matti syntyy 16.11.1978. Strömbergin liesitehdas Vaasasta siirtyy Kauhajolle, Kangas siirtyy mukana.	1978	Tommi Juha-Matti is born on 16 November. Strömberg's stove factory moves from Vaasa to Kauhajoki, and Kangas goes there as well.
Perhe muuttaa Reinon perässä Kauhajolle, muuttopäivä perjantai 13.6.1979.	1979	The family follows Reino to Kauhajoki. The move takes place in June, on Friday the 13th.
Strömberg myy tehtaan Electroluxille.	1984	Strömberg sells the factory to Electrolux.
Toiminta alkaa omalla nimellä. Toiminimi R. Kangas aloittaa muoviosien valmistuksen elokuussa Rapakontie 4:ssä Kauhajolla.	1989	Reino is registered as a private trader under the name "Toiminimi R. Kangas". In August, he commences the manufacture of plastic parts at the address Rapakontie 4, Kauhajoki.
Tuotannon siirto Yrjänäisentie 80:een.	1990	Production moves to the address Yrjänäisentie 80.
Kauhajoen Electroluxin viimeinen työpäivä on perjantai 28.6.1991, tehdas suljetaan 13 vuoden jälkeen ja tästä alkaa Reinon tie yrittäjänä.	1991	The operations of Electrolux in Kauhajoki are shut down after 13 years, the last day being Friday 28 June. This marks the beginning of Reino's career as an entrepreneur.
Muutetaan takaisin Rapakontien halliin. Relika Ky ilmoitetaan kaupparekisteriin. Teräsjousi Oy Vantaalta siirtää keskiraskaiden jousien valmistuksen koneineen Relikalle.	1992	Reino moves his business back to the hall at Rapakontie 4. A limited partnership, Relika Ky, is formed and registered in the Trade Register. Teräsjousi Oy, a company in Vantaa, transfers the manufacture of mid-sized coil springs, including the machinery, to Relika.
Jousien toimitukset Nordtracille ja IKH:lle.	1993	Deliveries of springs to Nordtrac and IKH.
Tuotanto Pönttöäntie 5:een, metallituotanto laajenee, aluksi metallisia pöydänjalvoja Rolls-pikaruokaketjulle. Electroluxin Pietarsaaren tehtaan maalaamo siirtyy Relikalle. Konepeittoja Valmet-metsätraktoreihin.	1994	Production is relocated to Pönttöäntie 5. Metal production expands initially with metal table legs for the Rolls fast food chain. The painting shop of Electrolux's Pietarsaari plant is transferred to Relika. Relika manufactures bonnets for Valmet's forest tractors.
Relika Ky muuttuu Relika Oy:ksi 6.9.1995. Toimitukset Valtralle alkavat.	1995	Relika Ky becomes Relika Oy, a limited liability company, on 6 September. Deliveries to Valtra begin.
Liikevaihto tuplaantuu. Muutto Strömbergintie 2:een. Investoidaan uusia levytyöskoneita, Finn-Powerin TP-levytyökeskus ja FPB160-särmäyspuristin.	1996	The company doubles its net sales. Relocation to Strömbergintie 2. The company invests in new sheet processing machinery: the TP laser and punch press and the FPB160 press brake, both from Finn-Power.
Suolahden tehtaan perustaminen 9.3.1998, nimeksi Relicomp Oy, 2000 m2. Tiina Kangas ja Marko Jyllilä muuttavat Suolahteen ja tulevat perheyriksen toimintaan mukaan.	1998	The Suolahti plant, with an area of 2,000 m2, is inaugurated on 9 March under the name Relicomp Oy. Tiina Kangas and Marko Jyllilä move to Suolahti and become involved in the family company's business.
Vaikea vuosi, oikeaa "suossa rämpimistä". Konepeittojen toimitukset Ponsse -metsätraktoreihin alkavat.	1999	A difficult year, a genuine "quagmire". Deliveries of bonnets for Ponsse's forest tractors begin.
Suolahden tehtaan laajennus, lisää 2000 m2 lämmintä tilaa ja 500 m2 kylmää tilaa. Valtran levytyöskoneet ja niillä tehtävien osien tuotanto Relicompille. Keskisuomalainen Midinvest Oy tulee osakkaaksi 25 % osuudella. Syyskuun 9. päivänä vietetään Tiina Kankaan ja Marko Jyllilän häitä.	2000	The Suolahti plant is expanded with a further 2,000 m2 of heated premises and 500 m2 of cold premises. Valtra's sheet metal processing machinery and the related production of parts are transferred to Relicomp. Midinvest Oy from Central Finland becomes a shareholder with a 25% interest. The wedding of Tiina Kangas and Marko Jyllilä is celebrated on 9 September.
Suolahden tehtaan toinen laajennus; 500 m2 kylmää tilaa muutetaan lämpimäksi hallitilaksi. 3-D laserikone Suolahteen. Toimitukset työöstökoneiden valmistaja Fastems Oy:lle alkavat. Relicomp Oy fuusioidaan (28.2.2001) Relika Oy:hyn. Yhtiön nimeksi tulee Relicomp Oy.	2001	The Suolahti plant is expanded further. 500 m2 of cold space is converted into heated hall premises. A 3D laser is acquired for Suolahti. Deliveries to Fastems Oy, a machine tool manufacturer, begin. Relicomp Oy is merged with Relika Oy on 28 February. The company assumes the name Relicomp Oy.

Aikajana Timeline

Suolahden hallin osto Teollisuuskylä Oy:ltä. Keski-Suomen Levytyö-Keskus Oy Keuruulta Relicomp Oy:n omistukseen.	2002	Relicomp purchases the Suolahti plant hall from the industrial park proprietor. It also acquires the company Keski-Suomen Levytyökeskus Oy in Keuruu.
Relicomp valitaan Suolahden vuoden yritykseksi. Sertifikaatit ISO 9001, ympäristösertifikaatti ISO 14001 ja työturvallisuussertifikaatti ISO 18001. Tuuli Saga Pauliina Jyllilä syntyy 1.5.2003. Pro-Valtra -ryhmään osallistuminen.	2003	Relicomp is selected as the “Company of the Year” in Suolahti. It is awarded the following certificates: the ISO 9001 for quality management, the ISO 14001 for environmental management and the ISO 18001 for occupational health and safety management. Tuuli Saga Pauliina Jyllilä is born on 1 May. The company joins the Pro-Valtra group.
SMI (Sheet Metal Innovations SMI Oy Ltd.) perustetaan 15.3. Osakkaina Relicomp Oy:n lisäksi Rautaruukki Oyj, Midinvest Oy ja GT-Systems Oy. Velsan ohutlevytuotanto Kauhajoelle – Keskustie 23:n ensimmäinen osa vuokralle. Amino-painomuovauskone asennetaan Suolahteen.	2004	Sheet Metal Innovations SMI Oy Ltd. (otherwise known as SMI) is founded on 15 March. The shareholders are Relicomp Oy, Rautaruukki Corporation, Midinvest Oy and GT-Systems Oy. Velsa's sheet metal production is transferred to Kauhajoki – to the first section of a property leased at Keskustie 23. Amino's incremental sheet forming machine is installed at the Suolahti site.
Ruukki ostaa Velsan ohjaamotuotannon. Levyosien valmistus siirtyy Relicompille. Kauhajoen tuotannon muutto kokonaisuudessaan nykyisiin tiloihin Keskustie 23:een.	2005	The Ruukki company acquires Velsa's cab production. Manufacture of sheet metal parts is transferred to Relicomp. The entire production at Kauhajoki is relocated to the address Keskustie 23, where it still resides today.
Keuruulla aloitetaan yt-neuvottelut tehtaan sulkemiseksi.	2006	Co-operation negotiations begin in Keuruu to shut down the plant.
Keuruun tehdas suljetaan 15.3.	2007	The Keuruu plant is shut down on 15 March.
Marko Jyllilä lähtee Finn-Power Oy:lle myyntipäälliköksi vuoden alussa. Lehman Brothers -pankki kaatuu USA:ssa, huonot ajat koittavat.	2008	At the beginning of the year, Marko Jyllilä leaves the company to become Sales Manager at Finn-Power Oy. The Lehman Brothers bank collapses in the USA, marking the beginning of bad times.
Marko Jyllilä palaa takaisin, aloittaa toimitusjohtajana 2.1. SMI:stä 100%:n tytäryhtiö. Vaikeaa aikaa, Finnveran suhdannelaina auttaa pinnalle. Konsernin henkilöstömäärä tippuu 200:sta 70:een.	2009	Marko Jyllilä returns to Relicomp, commencing as Managing Director on 2 January. SMI becomes a fully-owned subsidiary of Relicomp. These are tough times, but a counter-cyclical loan from Finnvera helps the company to stay afloat. The number of personnel in the group is reduced from 200 to 70.
31.12.2010 Relicomp Oy ja SMI Oy fuusioidaan Relicomp Yhtiöt Oy:öön, jonka nimi muutetaan Relicomp Oy:ksi. Tulos kääntyy voitolle.	2010	On 31 December, Relicomp and SMI are merged with Relicomp Yhtiöt Oy, whose name is changed to Relicomp Oy. After making a loss in 2009, the company again records a profit in 2010.
Midinvest ostetaan ulos Relicomp Oy:stä 22.2.2011. Sukupolvenvaihdos toteutetaan 22.12.2011. Reino Kankaan tytär Tiina ja aviomiehensä Marko Jyllilä ottavat vetovastuun, vähemmistöosakkaina Tiinan sisarukset Tommi Kangas ja Pauliina Vallin. Kaikkien aikojen paras taloudellinen tulos.	2011	Midinvest is bought out of Relicomp Oy on 22 February. A change in generation takes place on 22 December. Tiina, the daughter of Reino Kangas, and her husband Marko Jyllilä take the reins, and the siblings of Tiina, Tommi Kangas and Pauliina Vallin, hold minority interests in the company. The company's financial result for 2011 is the best ever.
Plootu Fennica -palkinto. Kasvu Open 2012 -kunniamaininta. Relicompin 20-vuotistataivalta juhlitaan.	2012	Relicomp receives an award in the Plootu Fennica sheet metal product competition. The company earns an honourable mention in Kasvu Open 2012, a competition for growth companies. The 20th anniversary of Relicomp is celebrated.



” Yrittäjä saa olla hullu,
mutta ei tyhmä. ”

” Entrepreneurs may be crazy,
but cannot afford to be stupid. ”

REISKA