

Milliö

Asiakaslehti 1/2017



Puolustusvoimain komentaja
Jarmo Lindberg

KUMPPANUUS
PERUSTUU
LUOTTAMUKSEEN.

4-5 Millog 10 vuotta

6-9 Kumppanuus perustuu luottamukseen

10-13 Kokenut ruorimies Millogin hallituksen puheenjohtajaksi

13 Millog Oy:n hallitus

14-15 Millogille uudet ISO- ja AQAP-sertifikaatit

16-17 Tuottava työ on mielekästä työtä

18-19 Katse tulevaisuudessa

20-21 Kovalla itseluottamuksella ja positiivisella asenteella

22 Säskylän Huovintrinteelle valmistui uusi korjaamorakennus

23 Uusi korjaamorakennus Kainuun Prikaatin alueelle

23 Millogin toimialojen nimet muuttuivat



6-9



10-13



20-21

Millog asiakaslehti 6. vuosikerta

Ilmestymisaika maaliskuu 2017.
Seuraava lehti ilmestyy 2018.

Toimituskunta

Päätoimittaja Veli-Matti Kohtamäki
veli-matti.kohtamaki@millog.fi

Vastaava toimittaja Maria Takalo
maria.takalo@millog.fi

Taitto

Suunnittelutoimisto Mera Oy

Painopaikka

Eura Print Oy

www.millog.fi

Palaute, lisätiedot ja tilaukset

viestinta@millog.fi

Kannen kuva

Puolustusvoimat

Takana vilkas ja menestyksellinen vuosi 2016

Viime vuonna Millogin ja Senopin yhteinen liikevaihto ylitti merkittävän 200 MEUR rajapyykin. Kumppanuuden laajentumisen myötä myös laatujärjestelmä auditoitiin vastaamaan laajentunutta korjaamoverkostoamme ja siitä todisteena uudet laatu- ja ympäristösertifikaatit.

Entistä tehokkaammin

Myös toiminnallisesti olemme hyvässä vauhdissa, Säkylään valmistui uusi korjaamo ja Kajaa-nin korjaamo etenee aikataulussa. Selvitimme myös prosessien aikasyöpöt ja pullonkaulat. Tuotannon tehostamishanke jalkautettiin tammikuun lopussa. Kehitämme yksiköiden toimintaa ja organisaatiota vastaamaan paremmin asiakkaan tarpeita. Nyt maaliskuun alussa aloitti myös uusi kumppanuuden palvelut -organisaatio, joka vastaa asiakkuuden hallinnasta, vuosi-työ- ja valmiussuunnittelusta.

Kustannukset kurissa

Puolustusvoimien kunnossapidon kustannuksia arvioitaessa on huomioitava kaluston määrä ja sen suhteellisen vähäinen käyttö laiteyksilöä kohden. Kaluston muutos teknisempään suuntaan lisää kustannuksia. Yksi toiminnan tehokkuutta indikoiva mittari saadaan painottamalla kunnossapitosuoritteiden kappalemääriä yksikköajoilla. Tuloksena on tunnusluku, joka huomioi vähemmän aikaa vievät huoltotapahtumat sekä enemmän aikaa vievät huollot. Näin laskettu mittari kertoo, että olemme kehittäneet kunnossapitoa tärkeimpien järjestelmien osalta vähintään 20 % tänä aikana. Olemme siis pystyneet vähentämään kunnossapitovelkaa, koska tuotamme samalla rahalla huomattavasti enemmän kunnossapitoa. Tehostaminen parantaa myös valmiutta.

Tiivistä yhteistyötä

Puolustusvoimien suuret hankkeet näkyvät arjessamme. Kumppanuussopimuksen ja myös Millog Oy:n osakassopimuksen mukaisesti tuotamme materiaalihankkeiden asiantuntijapalveluita puolueettomana kumppanina.

Hyvä esimerkki tiiviistä yhteistyöstä on käytettyjen telatykkien hankinta. Millog on ollut alusta alkaen mukana asiantuntijaorganisaationa määrittelemässä mm. kunnossapidossa ja huoltosopimuksessa huomioitavia asioita. Laivue 2020 hankinnassa olemme määrittelemässä tulevien alusten kunnossapitovaatimuksia sekä tuleamme toimimaan projektin teknisenä tukena.

Vankkaa tuotekehitystä

Vuosi 2016 oli Senopin ensimmäinen toiminnallinen vuosi liiketoimintajärjestelyjen jälkeen. Vuosi oli ennätyksellinen toimitusten suhteen, mikä näkyi myös liikevaihdossa. Senop jatkaa vankkaa tuotekehitystään. Uusi hyperspektrikamera julkistetaan myöhemmin tänä vuonna. Optro-niikassa valmistaudutaan ns. free form -linssien valmistukseen ja siten mahdollistetaan uusien, entistä kilpailukykyisempien, tuotteiden tuominen markkinoille.

Peruspilarina luottamus

Millog panostaa valmiussuunnitteluun Logistiikkalaitoksen ohjauksessa. Laajentunut kumppanuus sekä kiristyneet valmiusvaatimukset ovat osa Millogin jokapäiväistä toimintaa. Pureudumme vielä voimakkaammin pullonkalojen purkuun, jotta voimme olla varmoja käytänteistä, joita toivottavasti ei koskaan tarvita.

Molemmipuolisen luottamuksen ansaitseminen on pitkän tien takana, mutta menettäminen helppoa. Laajassa, syvässä kumppanuudessa luottamus on ehdoton toiminnan edellytys, jonka pitää olla kunnossa kaikilla tasoilla. Osapuolet ovatkin todenneet, että niiden välillä solmitut, kaikkia valmiustiloja koskevat sopimukset ovat kokonaisratkaisu, joka muodostaa kiinteän osan kokonaisuuspuolustuksesta ja ovat osa Puolustusvoimien logistiikkajärjestelmää.

Millog ja sen tytäryhtiö Senop kulkevat myötätuulessa. Omalla panostuksella ja samalla tinkimättömällä työllä jatkamme myös eteenpäin.

Aarne Nieminen, toimitusjohtaja



KUVA Olli-Pekka Latvala



Millog



Strategiset mitat täyttävä kumppani syntyi yhteistuumin

Muutaman hengen yrityksestä on kuoriutunut lyhyessä ajassa yli tuhannen työntekijän ja 22 toimipaikan organisaatio. Millogin nyt kymmenen vuotta kestänyt kasvutarina on huikea osa suomalaista yrityshistoriaa. Toimitusjohtaja Aarne Nieminen ja valmiusjohtaja Heikki Härtsiä muistelivat saman pöydän ääressä yhtiön syntyjä syviä.

TEKSTI Marko Honkaniemi

KUVA Olli-Pekka Latvala

// Olimme joulukuussa 2004 kutsuttuina Pääesikunnan järjestämään tiedotustilaisuuteen, jossa etsittiin kolmen eri vaihtoehdon joukosta sopivinta järjestelmää Maavoimien materiaalin kunnossapitoon.

Yhtiöittäminen nähtiin järkevimpänä ratkaisuna, koska kustannuskehitys ja kunnossapidon osaamisen katoaminen haluttiin katkaista. Taustalla oli myös se tosiasia, että Ilmavoimien toiminta on koko ajan perustunut kumppanuuksiin.

– Puolustusvoimat lähti siitä ajatuksesta, että kyseessä olisi strateginen kumppanuus, johon voi myös poikkeusoloissa luottaa.

Toisilleen jo ennestään tutut Nieminen (Patria) ja Härtsiä (Insta) hahmottelivat yhdessä teollisen konsortion, jolla olisi tekniset ja kaupalliset mahdollisuudet toteuttaa kunnossapito Puolustusvoimien haluamalla tavalla. Konsortion vastuullisena jäsenenä oli Patria, ja muita jäseniä olivat Insta Group, Raskone, Sisu Auto ja Oricopa sekä myöhemmin Suomen valtio.

– Jos olisimme lähteneet tekemään tarjousta yksin, niin kokonaisuus olisi pirstoutunut ja olisi syntynyt valtava määrä alihankintasuhteita. Valtionhallinnon kannalta pirstaloituminen olisi imenyt voimavaroja, eivätkä alihankintasuhteet olisi innostaneet itsenäiseen suunnitteluun eikä suorituskyvyn kehittämiseen.

Kumppanuus uhkasi kariutua

Millog rekisteröitiin kaupparekisteriin 5.9.2006, ja yhtiön palveluksessa oli kolme työntekijää: **Aarne Nieminen**, **Heikki Härtsiä** ja **Harri Majanmaa**.

– Joka päivä suurin piirtein arvoimme, että kuka menee mihinkin kokoukseen.

Ensimmäinen tarjous tehtiin Patrian nimissä konsortion ollessa sen takana. Hanke uhkasi kuitenkin kaatua kesällä 2007.

– Ehdotustamme rajattiin niin, että siitä jäivät pois joukko-osastojen korjaamot. Jälkeenpäin ajateltuna tämä vaiheittainen ratkaisu oli hyvä, koska isomman kokonaisuuden haltuun ottaminen heti kerralla olisi ollut liian riskialtista.

Joulukuussa 2007 Pääesikunta ehdotti kumppanuutta, ja strateginen kumppanuussopimus allekirjoitettiin seuraavana vuonna. Toiminta alkoi toden teolla vuoden 2009 alusta. Siirtosopimuksella yli 620 työntekijää ja seitsemän toimipaikkaa siirtyivät Millogille.

– Toimme parhaat käytännöt tahoiltamme, ja mietimme mikä on fiksi tapa toimia. Saimme lähes tyhjästä lähteeneseen luomistyöhön paljon tukea emoyhtiöiltä. Hankintaorganisaatiot ja tietojärjestelmät piti luonnollisesti rakentaa, mutta jotenkin me vain saimme sen aikaan. Näin jälkeenpäin mietittäessä teimme paljon oikeita asioita.

Kumppanuus Puolustusvoimien kanssa ei ole alihankintaa, vaan yhdessä tekemistä. Yhteinen kehitysnäkymä tulevaisuuteen, tiedon jakaminen ja integroidut tietojärjestelmät ovat siitä hyviä esimerkkejä. Organisaatiot ovat limittyneet vierekkäin ja tavoitteet osoittavat samaan suuntaan.

– Työtä on silloin helppo tehdä. Kaiken perustana on luottamus. Alkuun se oli henkilöihin perustuvaa, mutta nyt meihin luotetaan eri tasoilla, Nieminen sanoo.

– Kuvaavaa on, että kesäkuussa 2014 silloinen sotatalouspäälikkö **Jarmo Lindberg** käveli minua käytävällä vastaan ja kysyi seuraavaa: ”Jos KUPI15-hankkeesta tulee positiivinen päätös, niin pystyttekö käynnistämään sen?



” Vastasin, että se on jo kerran onnistuneesti harjoiteltu ja tehty. Lindberg nyökkäsi tyytyväisenä ja jatkoi matkaansa, Härtsiä muistelee.

Vahva yhteishenki on auttanut eteenpäin

Yksi asia, jonka kaksikko haluaa nostaa alkuaikojen sekä myös nykyisestä Millogista esiin, on vahva yhteenkuuluvaisuuden tunne.

– Muistan hyvin, kun olimme kaikki 600 henkilöä tammi-kuussa 2009 Hämeenlinnassa yhdessä koolla. Ihmiset haustuivat varmaan silloin, että tähän on totta. Monet tapasivat siellä toisensa ensimmäistä kertaa ja innostuksen aallot löivät lujina.

Koko henkilökunnalle kuuluu iso kiitos siitä, että olemme nyt tässä tilanteessa, kesällä eläkkeelle siirtyvä Nieminen mainitsee.

Nieminen ja Härtsiä haluavat erikseen antaa tunnustuksen luottamushenkilöille, jotka ovat olleet koko ajan mukana Millogia rakentamassa. Vastakkainasettelua ei ole esiintynyt lainkaan.

– Jos työnteko voi olla hauskaa, sitä se on täällä ollut, Härtsiä kertoo.

Suuressa linjassa Nieminen ja Härtsiä eivät näe mitään, minkä he olisivat tehneet toisin. Organisaation rakentaminen toimialojen varaan on ollut toimiva ratkaisu, koska toimipaikkojen oli näin pakko aloittaa yhteistyö.

– Kyllä jotain on tehty oikein, koska viime syksynä on ollut hauska huomata, että yhtiön alkuperäiset organisaatiomallit on löydetty uudelleen arvioitaviksi, eikä niistä tahdo löytyä mitään huomautettavaa, molemmat naurahtavat. ■



Kumppanuus perustuu luottamukseen

**Puolustusvoimat
voi Millogin
ansiosta keskittyä
ydintoimintaansa**

TEKSTI Marko Honkaniemi
KUVAT Puolustusvoimat

Mille tahansa organisaatiolle, olkoon se yksityinen tai julkinen, sujuva logistiikka on toiminnan kivijalka. Jos se ei toimi, tekeminen loppuu, muistuttaa Puolustusvoimain komentaja Jarmo Lindberg. Monessa eri tehtävässä Millogin ja Puolustusvoimien suhteen kehittymistä seurannut Lindberg kertoi ajatuksiaan strategiset mitat täyttävästä kumppanistaan, joka seisoo rinnalla niin rauhan kuin poikkeusolojenkin aikana.





”Strategisessa kumppanuudessa pelkän hinnan sijaan on keskiössä luottamuksen kautta syntyvä tilaajan ja toimittajan riippuvuussuhde, yhteinen hyöty ja sen oikeudenmukainen jakaminen.”

Komentaja Lindberg kertoo, että ymmärrys logistisen järjestelmän tärkeydestä on Puolustusvoimien ylimmässä johdossa lisääntynyt vuosi vuodelta. Ylin johto uuraa enemmän aikaa sen tehokkuuden suunnitteluun.

Mutta palataan ajassa reilut kymmenen vuotta taaksepäin. Mitkä tekijät johtivat siihen, että lyhyessä ajassa muutaman hengen yrityksestä kuoriutui yli tuhannen työntekijän ja 22 toimipisteen Millog ja Puolustusvoimat sai haluamansa kumppanin?

– Kunnossapidon haasteita on ollut halki vuosikymmenten. Perustotuus on kuitenkin se, että Puolustusvoimien pitää voida keskittyä sen ydintoimintaan. Lähtökohtana olikin miettiä, että onko jotain mahdollisuuksia ulkoistaa tukitoimintoja kumppaneille, jotka tekevät niitä päätömmenään mahdollisimman tehokkaasti.

Yhteinen etu auttaa eteenpäin

Teollinen konsortio, johon kuuluivat Patria, Insta Group, Raskone, Sisu Auto ja Oricopa hahmotteli suunnitelman vuonna 2006 kunnossapidon toteuttamisesta Puolustusvoimien haluamalla tavalla. Ensimmäinen tarjous tehtiin Patrian nimissä konsortion ollessa sen takana. Joulukuussa 2007 Pääesikunta ehdotti kumppanuutta, joka sitten allekirjoitettiin seuraavana vuonna.

– Aluksi Puolustusvoimien johdossa ja kentällä oli muutostavastarintaa ja ”itse tekemisen”- kulttuuria. Pohjatytötehtiin kuitenkin huolellisesti ja analyysit tarkkaan.

– Faktojen puhuessa puolestaan, syntyi iso päätös vuonna 2008, jolloin tehtiin strateginen valinta kumppanuuden ja oman toiminnan välillä. Valinnassa painotettiin teollisuuden sitomista Puolustusvoimien toimintaan jo rauhan aikana. Toimintamallin piti olla laajennettavissa kriisiä varten.

Millogin toiminta alkoi toden teolla vuoden 2009 alusta. Sopimus kattoi Maavoimien varikkotasaisen kaluston kunnossapidon. Siirtosopimuksella yli 620 työntekijää ja seitsemän toimipistettä siirtyivät Millogille. Lindberg painottaa, ettei kyseessä ollut mikään yhden yön ihme, jossa edellisenä iltana sammutetaan valot ja seuraavana aamuna sytytetään ne.

– Silloin luotiin uusi strateginen kumppanuussuhde, joka eroaa normaaleista kaupallisista sopimuksista, joissa palvelun hinta on tärkein yhteistoiminnan määrittelijä. Strategisessa kumppanuudessa pelkän hinnan sijaan on keskiössä luottamuksen kautta syntyvä tilaajan ja toimittajan riippuvuussuhde, yhteinen hyöty ja sen oikeudenmukainen jakaminen. Se on huomattavasti monisyisempi ja syvempi asia. Pidän erittäin tärkeänä luottamuksellisia suhteita ja sitä että tavoittelemme yhteistä etua.

– Siirtymävaiheet on hoidettu molemmilta puolilta hyvin. Minulle on kantautunut viestiä Puolustusvoimista siirtyneeltä väeltä, että he ovat tyytyväisiä toimenkuvaansa. Puolustusvoimien puolelta siirto meni mallikkaasti.

Vuonna 2014 syksyllä Millog ja Puolustusvoimat allekirjoittivat laajennetun strategisen kumppanuussopimuksen Maavoimien ja Merivoimien kunnossapitovastuulla

olevan materiaalin kunnossapidosta. Osapuolet sopivat laajentavansa ja syventävänsä nykyistä strategista kumppanuutta siten, että Millogin vastuulle siirtyy aiempaa suurempi osa Puolustusvoimien kunnossapitotoiminoista. Sopimuksen myötä 320 henkilöä siirtyi Millogin palvelukseen.

– Kokemukset kumppanuudesta olivat positiivisen kannustavia esimerkiksi tulostavoitteiden täyttymisen osalta, mikä vaikutti kumppanuuden laajentumiseen.

– Kyllä kumppanuus on varmasti puolin ja toisin vaatinut opettelua. Meidän roolimme on muuttunut asiakasosaamiseksi, kun tekeminen ja tekijät ovat kumppanilla. Materiaalin käytettävyyttä ja Millogin kykyä tukea Puolustusvoimia poikkeusoloissa on parantunut. Näitä asioita on seurattu ja arvioitu laajasti ja säännöllisesti.

Toimiva kumppanuus vaatii asiakasosaamista

Puolustusvoimien kustannustietoisuus on Lindbergin mukaan lisääntynyt Millog-kumppanuuden ansiosta.

– Minullakin on ollut joskus liike-elämän vieraita, jotka ovat eri palaverissa todenneet positiivisen yllättyneinä Puolustusvoimien johdolla olevan hyvin tiedossa mitä tekeminen maksaa. Vuosikymmen taaksepäin asia ei ollut näin. Millog on ollut yksi syy kasvaneeseen kustannustietoisuuteen, mikä on auttanut saavuttamaan hallituksen asettamat säästötavoitteet.

Kumppanuussuhteen hallinnassa auttaa, kun asiakas tietää mikä on palvelutarve pitkällä aikajänteellä.

– Esimerkiksi Maavoimissa on ollut paljon kehittämistä keskenään erilaisten järjestelmien käyttö- ja huoltosuunnitelmissa. Tässä kohtaa meidän yhteispelimme on parantunut paljon. Itse katson hyvin optimistisesti, että saamme tästä hyvin tehoja ulos lähitulevaisuudessa.

Tietynlaisten asioiden pitäisi Lindbergin mukaan kohdata toisensa. Materiaalin elinkaaren hallintaan, huolto- ja kunnossapitosuunnitelmiin tulee yhdistää koulutustarve eli paljonko erilaisia välineitä on koulutuskierrossa. Samoin vaikuttaa minkälainen määrä materiaalista on sodanajan varastoinnissa ja millaisessa valmiudessa.

– Joukkotuotantojärjestelmästäme tulevat valmiit varusmiesyksiköt heijastuvat puolestaan kaluston käyttöprofiiliin. Fiksusti, kumppanin kanssa yhdessä toimien täytyy miettiä käyttöprofiilin optimointi siten, mitä se tarkoittaa kumppanin kunnossapidossa.

– Aivan nappiin huolto olisi optimoitu silloin, jos se olisi edullista ja että koulutettava kalusto olisi päivittäisessä käytössä. Lisäksi olisi huomioitu mahdollinen tarve aktivoida joukkoja ja saada lisää materiaalia halutulla nopeudella.

Järjestelmät ovat keskenään erilaisia valmiutta kohotettaessa. Kumppanuuden läpinäkyvyyttä voidaan kehittää yhdessä määriteltävällä käytettävyyssurantaan perustuvalla huollolla, jossa tietty prosenttiosuus kalustosta pitää olla jatkuvasti käytössä.

Muina kehitettävänä osa-alueina Lindberg näkee hallinnollisen työn päällekkäisyyden vähentämisen, varastoinnin ja huollon konseptien kehittämisen ja tilojen sekä henkilöstön joustavan käytön yli organisaatorajojen.

Kunnossapitoa myös kriisinhallinnan kohteissa

Puolustusvoimien materiaaleihin ei ole lähiaikoina tulossa dramaattisia muutoksia. Kulman takana olevista Lindberg mainitsee Maavoimien uudet ase- ja viestijärjestelmät sekä Merivoimien Katanpää-luokan uuden huoltojärjestelmän ja varaosakannan, jotka haastavat Millogia rakentamaan entistä paremman huoltoverkon materiaaleille.

Millog on Puolustusvoimien kumppani myös kansainvälisessä kriisinhallinnassa. Korjaamo on toiminnassa suomalais-irlantilaisessa tukikohdassa YK:n johtamassa Unifil-operaatiossa Libanonissa.

– Kokemukset kriisinhallinnasta ovat olleet rohkaisevia. Haasteena Libanonissa on ollut varaosien saaminen. Kriisinhallinnassa käyttövarmuusvaatimukset ovat korkealla, koska kalusto on jatkuvassa käytössä. Huhtikuussa lähetämme komppaniiallisen rauhanturvaajiamme ranskalaisten tukikohtaan, jolloin huoltokonsepti pitää miettiä uusiksi, koska volyymi tulee hieman kasvamaan, Lindberg kaavailee. ■

HENKILÖKUVASSA OLLI ISOTALO

Kokenut ruorimies Millogin hallituksen puheenjohtajaksi

TEKSTI **Marko Honkaniemi**
KUVAT **Olli-Pekka Latvala**





HENKILÖKUVASSA OLLI ISOTALO

Syntynyt 1959.

Naimisissa, kaksi aikuista poikaa.

Koulutukseltaan diplomi-insinööri.

Keskeinen työkokemus:

Cargotecin ja sen edeltäjien palveluksessa
vuodesta 1993 ja Cargotecin johtoryhmän jäsen
vuodesta 2006.

Johtaja, MacGregor 2006–2012.

Toimitusjohtaja, Bromma Conquip AB 2003–2006.

Toimitusjohtaja, Velsa Oy 1999–2002.

Teknologia- ja tuotekehitysjohtaja,
Kalmar Industries AB 1997–1999.

Neuvotteluhuoneeseen pyyhältää täsmälleen sovittuun aikaan hyväntuulinen Patrian uusi toimitusjohtaja Olli Isotalo. Omien sanojensa mukaan Isotalo ei ole ikinä suunnitellut urapolkuaan, vaan tarttunut aina tilaisuuksiin, kun niitä on tarjoutunut. Näin myös Patrian tapauksessa.



Omasta mielestäni pesti on alkanut hyvin, mutta sitä pitää ehkä kysyä muilta patrialaisilta. Mutta oma fiilis on hyvä.

Isotalo kertoo tulleensa taloon, joka on hyvässä kunnossa, eikä siellä ole päälle kaatuvia ongelmia.

– Voimme keskittyä tulevaisuuden suunnitteluun ja Patrian strategian päivittämiseen. Haasteita on paljon, joten strategian tekemisessä pitää olla huolellinen.

Ajankohtaisia toimitusjohtajaa työllistäviä asioita ovat Patrian uusi omistusrakenne ja suurimmalta osaltaan myös uusi hallitus norjalaisen Kongsberg Defencen tultua vähemmistöomistajaksi. Isotalo toivoo Patrialle isoa roolia Suomen suorituskyykyyn ja puolustusvälinepuoleen liittyvissä hankinnoissa.

Avoimin mielin oppimassa Millogin toimialaa

Valkeakoskelta kotoisin oleva, Tampereella pitkään asunut Isotalo peri edeltäjältään, eläkkeelle siirtyneeltä **Heikki Ailoselta** Millogin hallituksen puheenjohtajuuden. Millainen joukkue sinulla on kasassa hallituksessa?

– Erinomainen. Erittäin ammattitaitoinen, Puolustusvoimien palveluliiketoiminnasta selvillä oleva porukka, Isotalo kiittelee.

– Jos mietin omaa rooliani puheenjohtajana, niin siihen kuuluu avoimin mielin tyhmiä kysymysten esittäminen ja asioiden kyseenalaistaminen. Näin olen tehnytkin. Tulen uutena alan ulkopuolelta, joten se on minulle sallittua. Isotalon vahvuudet ovat kansainvälisen kaupan ja äärimmäisen kilpaillun liiketoiminnan johtamisessa. Ennen Patrialle siirtymistä Isotalo johti Cargotecin Kalmar-liiketoimintaa.

– Itsekin olen tässä opiskelemassa Millogin toimialaosaa-
mista. Onneksi Millogin sisällä on valtava asiantuntemus
ja pitkään kudottu verkosto, joten tässä ei olla puheen-
johtajan vasta rakentuvien suhteiden varassa.

Isotalo on ollut koko uransa johtotehtävissä. Mitkä ovat
hänen johtamisoppiensa kulmakivet?

– Olen ihmisten johtaja. Kaikki muutos, mikä johtamises-
sa on yleensä vaikeinta, lähtee ihmisistä. Käskyttämällä
johtaminen ei toimi. Ihmisten täytyy olla motivoituneita
tekemään muutos. Korostan paljon kommunikaation mer-
kitystä ja ison kuvan maalaamista, jonka avulla kerrotaan
yhteisen matkan tavoite.

Rohkeat päätökset kantavat nyt hedelmää

Millog on Isotalon mukaan tullut nyt yhden vaiheen pää-
tyyn. Kahdeksan vuotta operatiivista toimintaa on takana.

– Nyt on saavutettu vakiintunut asema ja toimintatavat
on integroituneet olennaiseksi osaksi puolustusjärjestel-
mää. Yrityksen alkuvaiheessa muutokset ovat olleet niin
rohkeita ja edistyksellisiä, että pioneeri työ on pitänyt si-
sällään varmasti paljon tekemällä oppimista.

Uudenlaisen tilanteen tuomat uudet haasteet kulminoitu-
vat toiminnan tehostumiseen, jonka ansiosta asiakas ja
suomalainen veronmaksaja hyötyvät eniten, koska hom-
mat tehdään mahdollisimman fiksusti.

Isotalo nostaa pöydälle myös kansainvälisen näkökul-
man Millogin toimintaan, mikä tarkoittaa sen konseptin
viemistä ulkomaille.

– Kukaan ei voi kiistää, etteikö huolto- ja käyttövarmuus
olisivat parantuneet ja kustannukset tippuneet. Järjestel-
mää voi lämpimästi suositella muuallekin. Täytyy todella
nostaa hattua kymmenen vuoden takaisille päätöksente-
kijöille sekä asiakkaiden että Millogin puolella.

Vapaa-ajallaan mies viihtyy niin polkupyörän satulassa
kuin suksienkin päällä, niin tasaisella kuin mäessäkin.

– Kesäaikaan olemme intohimoisia Itämerellä veneilijöi-
tä. Minulle se ei tarkoita vain viikonlopun viettoa saaren
rannassa, vaan veneen huoltamista ja korjaamista omin
käsin, 25 vuotta veneilyä harrastanut ja kuuden veneen
moottorin sielunelämään perehtynyt ruorimies kertoo. ■

Millog Oy:n hallitus

Yhtiön varsinainen yhtiökokous va-
litsee vuosittain hallituksen jäsenet.
Millogin hallitukseen kuuluu neljäs-
tä kahdeksaan varsinaista jäsentä ja
lisäksi hallituksessa on varajäseniä
yhtä monta kuin on varsinaisia jä-
seniä.

Hallituksen jäsenet kaudella 2016-
2017 ovat vas. **Henry Nieminen**, **Olli
Isotalo** (hall.pj.), **Lassi Matikainen** ja
Juha Rannikko. Hallituksen sihteerinä
toimii **Jukka Tanhuanpää**.

TEKSTI **Maria Takalo**

KUVA **Olli-Pekka Latvala**



Millogille uudet ISO- ja AQAP-sertifikaatit

Inspecta Sertifiointi Oy toteutti laajan kumppanuuden mukaisen toiminnan sertifiointiauditoinnin Millogin toimipaikoilla syksyllä 2016. Sertifiointivaatimus sisältyi kaksi vuotta aiemmin Puolustusvoimien kanssa solmittuun uuteen Kumppanuussopimukseen.

TEKSTI **Marko Honkaniemi ja Jukka Oikari**
KUVAT **Hanna Lahtinen, Olli-Pekka Latvala**

Sertifiointia lähdettiin valmistelemaan heti sopimuksen synnyttyä. Työtä varten perustettiin projekti, jonka pääpaino oli uusissa Millogille siirtyneissä toimipaikoissa. Projektiin toi lisähaastetta se, että vuonna 2015 laatu- ja ympäristösertifioinnin perustana olevien vaatimusstandardien rakenne uusiutui ja sisältö päivittyi.

– Arvioimme mahdollisimman aikaisessa vaiheessa muutosten merkityksen ja päätimme rohkeasti ottaa uudet laatu- ja ympäristöstandardit käyttöön, vaikka rakensimme samalla isoa organisaatiomuutosta, kertoo Millogin laatujohtaja **Jukka Oikari**.

Projektin aikana toimipaikoilla konkretisoitiin sekä standardien että Millogin oman prosessijohtamisen vaatimuksia. Kyseessä oli monivaiheinen hanke, jossa sisäisten auditointien avulla mitattiin, onko oppi mennyt perille. Kukin toimipaikka sai raportin ja toimintaohjeet, jos parannettavaa jossain asiassa oli.

– Olihan se työläs homma; laajennuksessa Millogin toimipaikkojen määrä kaksinkertaistui, mutta yhtenäistä millogilaista tapaa toimia ei vielä ollut. Pää tavoitteemme oli toiminnan harmonisointi keskeisissä prosesseissa, ja se että toimintamme asiakkaan suuntaan olisi samanlaista, Oikari kuvaa projektin tavoitteita.



ORGANISATION
CERTIFIED BY
Inspecta

ISO 9001
ISO 14001
AQAP-2110

*Auditointia Upinniemiessä:
Johanna Lehmusoksa (vas.)
ja Hannu Helama kyselevät,
Mikael Blomqvist ja Jukka Oikari
valmistautuvat vastaamaan.*

Sertifioijan näkökulma

Inspecta Sertifiointi Oy suoritti keväällä 2016 esiauditoinnin, jossa varmistettiin, että hankkeessa oli perusteet edetä sertifiointiauditointiin.

– Millog on auditoijien kannalta todella hyvä auditoitava, koska yhtiö on erittäin kehityshakuinen, ottaa huomioon kunnolla sekä kehityskohteet että poikkeamat, toteaa pää-arvioija **Hannu Helama**.

Helaman lisäksi syksyn sertifiointiaudit-ryhmään kuuluivat **Stefan Fagerström** ja **Juha Saarelainen**. Lisäksi auditointiin osallistuivat Puolustusvoimien edustajina Kumppanuussopimuksen GOAR:t **Johanna Lehmusoksa** ja **Tapani Koski**. Kokonaisuutena auditointiprosessi sujui pääarvioija Helaman mukaan hienosti.

– Perussyy on se, että auditointi on suunniteltu yhdessä Millogin kanssa huolella sekä aiheiden, painopisteiden että aikataulujen osalta. Lisäksi koko henkilöstö on aktiivisesti ja avoimesti mukana auditointiprosessissa. Merkittävää on, että tämä koskee kaikkia toimipaikkoja, Helama kiittelee.

Laajaan auditraporttiin kirjattiin positiiviset havainnot, kehityskohteet sekä 10 lievää poikkeamaa.

– Poikkeamat olivat tässä tapauksessa pääosin melko pieniä. Auditoinnin pelisääntöihin kuitenkin kuuluu, että pienetkin asiat pitää kirjata, kun ne havaitaan, pääarvioija Helama toteaa.

Sertifikaatit seinällä!

Nykyisin sertifikaatit ovat osa useiden asiakkaiden sopimusvaatimuksia. Sertifikaattien avulla toimittaja voi osoittaa objektiivisen näytön siitä, että tietyt perusasiat ovat kunnossa, eikä asiakkaan tarvitse sitoa niin paljon omia resurssejaan toiminnan tai tuotteiden vaatimustenmukaisuuden todentamiseen. Sertifikaateista on tullut käytännössä pakollisia myös markkinoinnillisista syistä.

– Jo tarjouspyynnössä on usein vaatimuksena sekä laatu- että ympäristösertifikaatti. Perinteisten laatutekijöiden lisäksi myös toiminnan vastuullisuuteen liittyvät vaatimukset korostuvat yhä enemmän, toteaa Oikari. ■

*Kuvassa kehitys- ja laatujohtaja
Jukka Oikari.*



TEKSTI Henna Ikävalko

KUVA Wille Nyssönen

Tuottava työ on mielekästä työtä

Millogilla kartoitettiin sujuvan työskentelyn esteitä. Kun hommat hoidetaan kerralla maaliin, paranevat niin asiakaspalvelun laatu kuin kustannustehokkuus.

Tuottavuus, kustannustehokkuus, toimitusvarmuus – näiden asioiden nykytilaa ja kehittämismahdollisuuksia on selvitetty Millogissa viime kesän ja syksyn aikana.

Viime touko–kesäkuussa konsulttiyritys Mantec International AB jalkautui Riihimäen, Pansion, Parolan ja Lievestuoreen toimipaikkoihin ja teki kattavan tutkimuksen Millogin tuotannon suunnittelu-, ohjaus- ja materiaali-prosesseista.

Syksyllä selvitystyötä jatkettiin Patria-konsernista lainatun asiantuntijan avustuksella ja tarkasteluun otettiin loputkin toimipaikat. Toimipaikkojen ja työpisteiden suuren lukumäärän vuoksi tarkastelu tehtiin kuitenkin karkeammalla seulalla. Tuloksia saatiin vuodenvaihteen paikkeilla ja niiden perusteella arvioidaan tarpeet kehitystoimenpiteille.

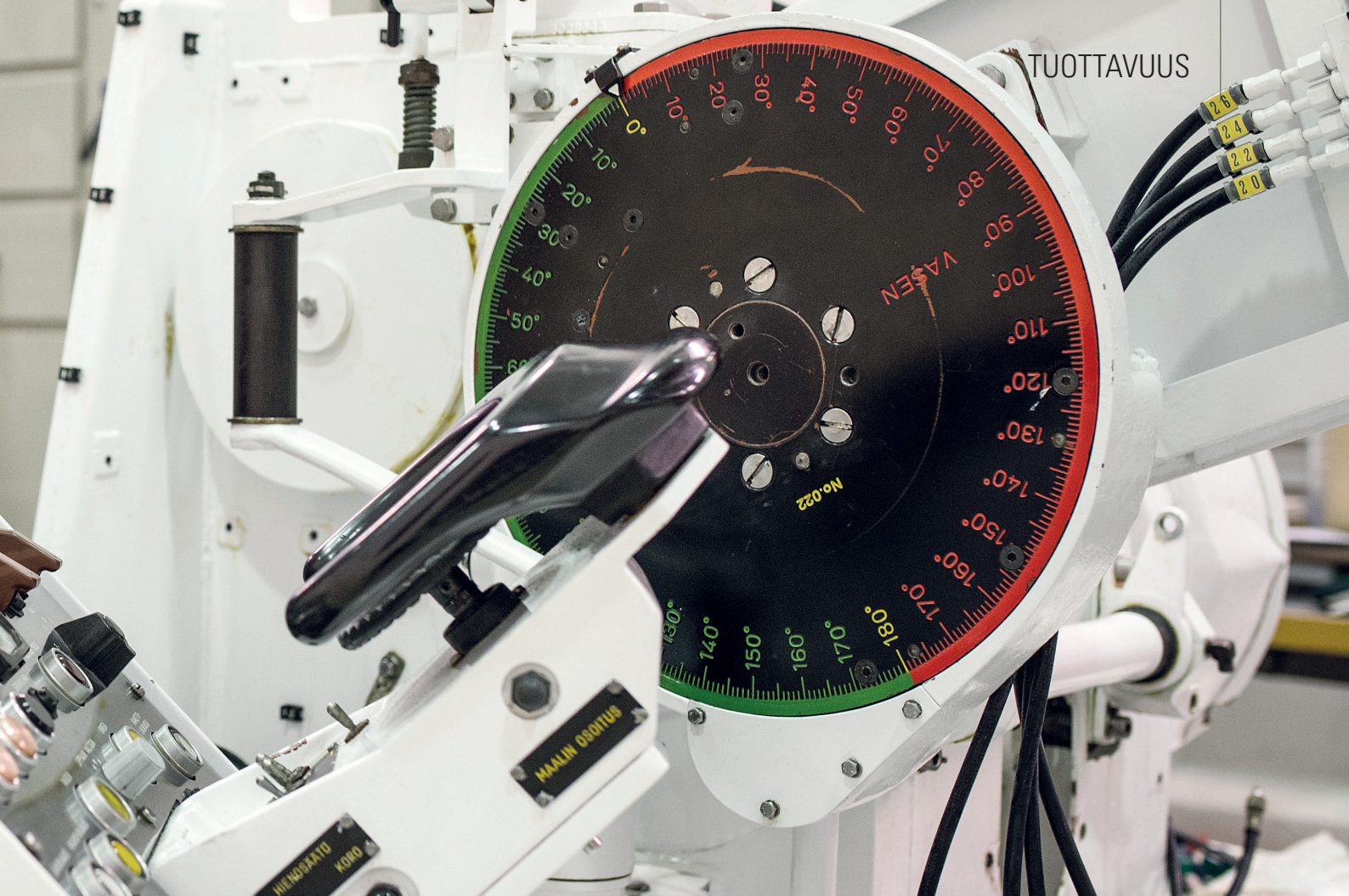
–Yrityksen elinehtoja on huolehtia liiketoiminnan jatkuvasta kehityksestä. Toimitusvarmuus ja toiminnan suunnitelmallisuus on meille tärkeää. Lähitulevaisuuden taloudellista painetta tuo myös kumppanuussopimuksen perushinnan lasku vuoden 2020 loppuun mennessä, listaa Millogin toimialajohtaja **Seppo Rytsy** käynnissä olevan selvityksen taustoja.

– Tavoitteenamme myös on, että meillä on viihtyisiä työyhteisö, jossa tehdään mielekästä työtä aktiivisesti, hän lisää.

Monipuolista osaamista ja ammattitaitoa

Mantec analysoi Millogin työtapoja ja kehitystä neljästä eri näkövinkkelistä. Ensinnä haastateltiin iso joukko millogilaisia organisaation kaikilta tasoilta sekä tutkittiin raporttien kautta, kuinka Millog on kehittynyt vuosien saatossa. Sen jälkeen yrityksen työprosesseja kuvattiin ja arvioitiin yhdessä prosessien vastuhenkilöiden kanssa.

– Lopuksi havainnoimme, kuinka työtä käytännössä tehdään. Tarkkailimme toimintaa valituissa työpisteissä noin viikon verran, kertoo Mantecin Suomen maajohtaja **Martin Kääriäinen**.



Mantec on tehnyt paljon töitä pohjoismaisten teknisiä kunnossapitopalveluja tuottavien yritysten kanssa. Kääriäisen mielestä tekemisen kirjo Millogilla on erittäin laaja.

– Erilaisten koneiden, laitteiden ja järjestelmien ylläpito ja huolto vaatii henkilöstöltä erittäin monipuolista osaamista ja ammattitaitoa.

Poikkeuksellisenä hän näkee myös läheisen ja tiiviin yhteistyön asiakkaan kanssa.

– Iso osa henkilöstöstä on yhteydessä asiakkaaseen päivittäin. Ulkopuolisen silmin tuo yhteistyö on hyvin toimivaa, hän sanoo.

Kehityshakuinen organisaatio

Mantec löysi kaikkien toimipaikkojen toiminnasta jotain erinomaista ja hyvää ja jotakin parannettavaa. Selvitykseen valittiin tarkoituksella eri tyyppisiä toimipaikkoja, koska selvityksen tarkoituksena oli saada kattava kuva toiminnasta – eikä siis vertailla toimipaikkoja keskenään. Henkilöstön kehityshakuisuus joka organisaatiotasolla antoi myötätuulta selvitykseen.

Kääriäisen mukaan kilpailukykyä pyritään parantamaan esimerkiksi vähentämällä häiriöitä ja hukka-aikaa.

”Tavoitteenamme myös on, että meillä on viihtyisä työyhteisö, jossa tehdään mielekästä työtä aktiivisesti.”

– Kukaan ei halua tehdä turhaa tai virheellistä työtä. Jokainen tulee töihin sen takia, että haluaa tehdä hyvää duunia ja toivoo, että työpäivä on sujuva ja turvallinen, hän lisää.

Rytsyn mielestä työn edellytysten kuntoon saattaminen on ennen kaikkea toiminnan sisäistä kehittämistä. Asiakkaalle tämä näkyy palveluiden kustannustehokkuuden kehittymisenä sekä suunnitelmallisuutena ja toimitusvarmuutena.

– Kun ohjeet ja materiaalit ovat oikeilla paikoillaan ja ajoissa, hommat saa vietyä kerralla maaliin, Rytsy sanoo.

Kääriäinen kokee, että Millogin johto on valveutunut ja yrityksen toiminta on kehittynyt paljon lyhyen historiansa aikana. Hän uskoo, että Millogin kehitys jatkuu hyvänä.

– Usein toimeen ryhdytään vasta silloin, kun jokin muutos on tapahtunut. Millog varautuu etunojassa tulevaisuuden muutoksiin, hän summaa. ■

Katse tulevaisuudessa

TEKSTI **Henna Ikävalko**

KUVAT **Kuvatoimisto Rodeo, Senop**

Oululaisen Rikola Ltd Oy:n liiketoiminta sulautui osaksi Senop Oy:tä. Yhteisten ensiaskeleiden jälkeen on aika pohtia uusia tuotesovelluksia ja teknologiayhteistyön synergioita.

Kun Senop viime vuoden kesäkuussa osti optoelektroniikkaan erikoistuneen Rikolan liiketoiminnan, oli kaupan päällimmäisenä tavoitteena tuoda taloon uusia teknologioita sekä laajentaa tulevaisuuden tuotevalikoimaa ja yhteistyöverkostoa.

Rikola toimii siviiliteollisuudessa ja yrityksellä on vahvat sidokset erilaisiin tutkimusorganisaatioihin niin kotimaassa kuin ulkomaillakin.

– Kauppa auttaa meitä kehittämään optroniikkaosaamistamme. Mahdollisesti tarjoamme palvelujamme tulevaisuudessa laajemmin – myös perinteisen teollisuuden piirissä oleville asiakkaille, kertoo Senopin toimitusjohtaja **Mika Rätty**.

Vuosi 2016 oli Senopille järjestäytymisen vuosi, sillä yritys aloitti toimintansa tammikuun alussa Millogin optro-niikkatuoteliiketoiminnan ja Oricopan integrointiliiketoiminnan yhdistyessä saman nimen alle.

– Emme ole vielä lopullisessa asennossa, mutta teemme kovasti töitä sen eteen. Olemme ottaneet Rikolan kanssa ensimmäiset yhteiset askeleet ja harjoittelemme vielä yhteiseloja koko yrityksen tasolla, Rätty sanoo.

Tuoretta tietoa teknologioista

Rikola Ltd Oy syntyi Oulussa vuonna 1993 teknologian tutkimuskeskus VTT:n spin-off-yrityksenä. Perustaja **Raimo Rikola** työskenteli silloin VTT:llä elektroniikan liitos- ja pakkaustekniikkaryhmän vetäjänä.

– Kehitimme anturimoduulin, jolle uskoimme olevan mielenkiintoa markkinoilla. Lähdimme kaupallistamaan sitä tuotteeksi, Rikola sanoo.

2010-luvulla Rikolan liiketoiminta kasvoi reippaasti, kun yritys kehitti hyperspektrikameran. Samalla kahden hengen organisaatio kasvoi kahdeksanhenkiseksi. Rikolan tekemiä antureita löytyy erilaisista teollisuuden mittalait-

”Vuosi 2016 oli Senopille järjestäytymisen vuosi, sillä yritys aloitti toimintansa tammikuun alussa Millogin optroniikkatuoteliiketoiminnan ja Oricopan integrointiliiketoiminnan yhdistyessä saman nimen alle.”

teista, esimerkiksi paperi- ja elintarviketeollisuudessa. Hyperspektrikameroita käytetään muun muassa helikoptereissa sekä kemiallisten prosessien kuvantamisessa, sillä kamera pystyy erottamaan hyvin pieniä värisävyeroja.

Rikolan yhteistyö VTT:n ja useiden muiden kotimaisten ja ulkomaisten tutkimuslaitosten kanssa on tiivistä.

– Saamme tuoretta tietoa uusista teknologioista, mutta myös kontakteja tutkimuslaitosten alueilla toimiviin yrityksiin, Rikola selventää.

Yhteistyöstä konkreettisiin tuotteisiin

Toistaiseksi optroniikkaliiketoiminnan uudelleenjärjestelyt eivät ole juurikaan näkyneet asiakasrajapinnassa. Aloitettut projektit ja asiakkuudet ovat jatkuneet sellaisinaan ja asiakaskuntaa pyritään edelleen kasvattamaan.

– Nopeita muutoksia ei ole odotettavissa. Painopisteemme on tulevaisuuden tuotteissa ja teknologioissa. Vie aikaa konkretisoida yhteinen tekeminen tuotteiksi asti, Rätty sanoo.

Kaupan yhteydessä Senopin tuotekehitysporukan määrä kasvoi kolmanneksella. Ajan kanssa selviää nouseeko tuotekehitysyhteistyöstä jotain sellaista, mitä ei vielä osata kuvitellaakaan.

– Uusi Senop on vahvempi kuin vanha Senop. Näen, ettei yhdistyminen rajoita toimintaamme, vaan tuo pikemminkin meille uusia sovellusalueita, Rikola tuumii.

– On mahdollista, että tuomme uusia ominaisuuksia myös olemassa oleviin laitteisiin ja tuotteisiin, Rätty kertoo. ■



Kovalla itseluottamuksella ja positiivisella asenteella

Jani Mäklin otti Senopin Oulun toimipaikan vetovastuun

TEKSTI Marko Honkaniemi
KUVA Reijo Koirikivi / Studio P.S.V.

Tekniikan tohtori Mäklinin startti uudessa, tammikuussa aloittamassaan pestissä on ollut vauhdikas. Etusuoran jälkeen kaarteessa hämöttää jo haasteetkin, mutta ne eivät yksikönpäällikköä pelota. Jotain tinkimättömyydestä kertoo se, että niistä hän uskoo yksikön varmasti selviävän kovalla itseluottamuksella ja positiivisella asenteella.

Ennen Senopia Mäklin työskenteli Rikolassa tuotekehitystehtävissä ja siirtyi Senopin palvelukseen viime kesänä, kun Senop osti Rikolan liiketoiminnan.

– Senop on vaikuttanut heti alusta alkaen jämäkältä ja eteenpäin pyrkivältä yritykseltä. Myös yhtiön tavoitteellisuus ja kasvupalat sopivat minulle oikein hyvin.

– Meitä työskentelee Oulussa tällä hetkellä seitsemän henkilöä, joten pienestä ja tiivistä yksiköstä on kyse. Ikäprofiilimme on nuorehko, porukassa on hyvä henki päällä sekä rennon jämäkkä työote, päällikkö kehuu työilmapiiriä.

Mäklinin edeltäjänä toiminut, Oulun yksikön liiketoiminnan ansiokkaasta sisäänajosta vastannut **Raimo Rikola** siirtyi neuvonantajaksi ennen siirtymistään eläkkeelle 31.5.2017.

Tuotekehitys tärkeässä asemassa

Tekniikan ala on aina kiehtonut Mäkliniä nimenomaan uuden tekniikan ja sitä kautta uusien laitteiden kehittämisen kautta.

– Nykyinen toimiala on mielestäni erittäin kiinnostava ja haasteellinen.

Mäklinin mukaan optroniikka on toimialana kokonaisuudessaan jonkinlaisessa murroksessa, samoin kuin hyperspektrikuvantaminen, joka koskettaa eniten nimenomaan Oulun yksikköä. Optiikan osalta freeform-optiikka tuo paljon uusia mahdollisuuksia; lisäksi laitteet tulevat entistä älykkäämmiksi, mutta silti helpommiksi käyttää, Mäklin uskoo.

Oulun yksikön päällikkönä Mäklin vastaa päivittäisestä toiminnasta ja tuotekehityksestä.

– Yksikkömme päätuotteita ovat hyperspektrikamerat sekä erilaiset optiset pistemittausmoduulit. Hyperspektrikameraa myydään tutkimuslaitosmarkkinoilla ja moduulien ostajina on puolestaan suuret mittalaitevalmistajat teollisuudessa.

Eritoten hyperspektrimarkkinoiden kehittyminen luo vaatimuksia tuotekehityksen puolelle ja sitä kautta työllistää yksikköä kovasti. Mäklinin työpäivät ovat näin alkuvaiheessa täyttyneet monenlaisista koulutuksista, palavereista sekä uusien tuotekehitysprojektien suunnittelusta.

– Oulun tilauskanta on myös tällä hetkellä korkealla, joten koko yksikkömme tulee pysymään kiireisenä lähiajat. Toki myös näin konsernin uusimpana tulokkaana meidän täytyy rakentaa suhteita ja verkostoa sekä yrityksen että konsernin sisällä, Mäklin muistuttaa. ■

NORDIC QUALITY FOR EXTREME CONDITIONS

Kuka olet Jani Mäklin?

Olen syntynyt Pelkosenniellä, mutta asuin lapsuuteni ja nuoruuteni Kemijärvellä. Ouluun muutin aloittaessani opiskelut 1998.

Koulutukseltani olen tekniikan tohtori, pääaineena elektronikan materiaalit ja komponentit. Tein sekä diplomityöni että väitöskirjani Oulun yliopiston mikroelektronikan ja materiaalfysiikan laboratorioille, kaikkiaan työskentelin tutkimuksen parissa seitsemisen vuotta ennen siirtymistä teollisuuteen Rikola Ltd:n palvelukseen. Rikola Ltd:stä päädyin Senopille liiketoimintakaupan myötä.

Perheeseeni kuuluu vaimo ja neljä lasta – 2-, 4-, ja 11-vuotiaat tytöt sekä 9-vuotias poika. Lasten harrastukset pitävät huolen siitä, että kotonakin täytyy tekeminen aikatauluttaa aivan kuten töissäkin, jotta myös omalle vapaa-ajalle löytyy tilaa.

Harrastuksiini kuuluvat metsästys, kalastus, liikunta sekä ruoanlaitto. Lisäksi toimin valmentajana futiksen parissa U10-ikäluokan joukkueessa.

Mottoni on ”Don’t try, just make it happen!”.





Säkylän Huovinrinteelle valmistui uusi korjaamorakennus

Säkylän Huovinrinteelle on noussut Millogille uusi korjaamorakennus. Tiloihin päästään muuttamaan maaliskuuhun 2017 aikana.

Millogin uusi korjaamorakennus luovutettiin tilaajalle 27.2.2017. Huhtikuun aikana voimme luovuttaa väistötilat takaisin Puolustusvoimien käyttöön. Korjaamorakennuksen rakennustyöt aloitettiin maaliskuussa 2016 puiden kaadolla, perustuksia päästiin tekemään loppukeväästä. Entinen korjaamorakennus purettiin sisäilmaongelmien takia ja puretun rakennuksen monttu täytettiin uuden rakennuksen työmaalta ajatulla soralla. Näin vanhan korjaamon alue saatiin hyötykäyttöön Porin prikaatin paikoitusalueeksi.

Korjaamorakennuksen pinta-ala on 2 240 neliometriä ja sen kokonaiskustannukset ovat noin 3,9 miljoonaa euroa.

Halliin tulee kuusi ajoneuvoputkea, tuotannon vaatimat varastotilat sekä erilliset elektroniikka- ja asehuoltotilat.

Rakentajaksi valittiin paikallinen rakennusliike Rakennustyöt Ville Kauppi Oy. Julkisirakennusten rakentaminen on jo tuttua tälle valtakunnallisiin rakentajiin verrattuna pienelle rakennusyritykselle.

– Olemme todella tyytyväisiä siihen, että pääsimme toteuttamaan tätä kohdetta. Projektilla on myös seudullisia vaikutuksia, sillä työntekijämme ovat pääosin näiltä seuduilta, kertoo työpäällikkö **Valteri Särkiniemi** Rakennustyöt Ville Kauppi Oy:stä.

– Olen tyytyväinen urakoitsijavalintaamme. On mukava tehdä yhteistyötä paikallisten voimien kanssa, Millogin kiinteistöpäällikkö **Raimo Rantala** kommentoi. ■

TEKSTI **Henna Ikävalko**

KUVA **Tapio Pykäläinen**

Uusi korjaamorakennus Kainuun Prikaatin alueelle

Kajaanin Teknologiakeskus Oy rakennuttaa Kainuun Prikaatin alueelle korjaamorakennuksen Millogin käyttöön.

Kajaanin Teknologiakeskus ja Millog ovat allekirjoittaneet 24.10.2016 esisopimuksen, jolla Millog vuokraa rakennettavan korjaamorakennuksen sopimuksen mukaisesti.

Vuokra-aika on 15 vuotta, jatkuen sen jälkeen toistaiseksi. Maa-alue vuokrataan Senaatti kiinteistöt Oy:ltä.

Rakennustyöt käynnistetään kevään 2017 aikana. Korjaamorakennuksen on määrä valmistua kesällä 2018. Kajaanin Teknologiakeskus tekee lopullisen hankkeen käynnistyspäätöksen rakennustarjousten käsittelyn jälkeen. KVR-urakoitsija valitaan tarjouskilpailun perusteella.

Millogin nykyiset Kainuun Prikaatin alueella olevat huolto- ja korjaustilat ovat epäkäytännöllisiä ja toiminnot on hajautettu viiteen eri rakennukseen. Uusi korjaamorakennus mahdollistaa korjaamo- ja huoltotoimintojen keskittämisen ja tehostamisen. Millogin korjaamo palvelee Puolustusvoimien tarpeita. Yhtiö jatkaa edelleen yhteistyötä paikallisten alihankkijoidensa kanssa. ■



TEKSTI Maria Takalo

KUVA Arkkitehtitoimisto Lasse Kosunen Oy

MAAJÄRJESTELMÄT

Millogin toimialojen nimet muuttuivat toimintoja paremmin kuvaaviksi

MATERIAALI

Aseet ja ajoneuvot -toimialan nimi muuttui **Maajärjestelmät** toimialaksi.

MERIJÄRJESTELMÄT

Elektroniikkatoimialasta puolestaan tuli **TVJ** toimiala. TVJ muodostuu sanoista tiedustelu, valvonta ja johtaminen.

TVJ

Muut toimialat ovat **Merijärjestelmät** ja **Materiaalit**.



www.millog.fi