

TYTYTYVÄINEN ASIAKAS ON JOKAISEN JAMELAISEN JUTTU

Perinteinen, likaiseksi ja raskaaksi koettu konepajateollisuus on kaukana salolaisen Jame-Shaftin todellisuudesta. Tuotantohalli hohtaa puhtaana, raikkaana ja valoisana. Vuosittain tehtävät investoinnit kertovat paikallisten yksityishenkilöiden omistaman yrityksen uskon vahvasti sekä omaan konseptiin että Suomen tulevaisuuteen konepajateollisuudessa.

- Tulevaisuus näyttää valoisalta. Kansainvälinen kasvu jatkuu vahvana. Tämän kevään aikana tehtävien yli 2 miljoonan euron investointien uskotaan varmistavan kapean sektorin pohjoismaisen markkinajohtajan aseman säilymisen, yrittäjä ja toimitusjohtaja **Mika Tuunainen** toteaa.

Jame-Shaftin pääasiakkaat ovat kansainvälisiä toimijoita, kone- ja laiterakennusteollisuuden markkinajohtajia. Niistä monet valmistavat kaivos-, louhinta-, metsä- tai maanrakennuskoneita. Se tarkoittaa tiukkoja, tinkimättömiä laatuvaatimuksia ja huipumodernia automatisaatiota.

- Olemme kuin iso protopaja, jossa ammatitaito korostuu pienten sarjakokojen takia. Laadun on oltava itsestäänselvyys. Tämä ei ole muutaman hengen show, vaan kannustamme jokaista työntekijää ideoimaan ja kehittämään tuotantoa.

Esimerkiksi tilauskanta on koko porukan, 80 hengen, näkyvissä joka päivä. Tuunainen



Mika Tuunainen (vas.) keskustelelee kappaleiden mittoja robotille ohjelmoivan CNC-koneista ja Jukka Pasasen kanssa jamelaisuuden ytimistä, halusta oppia uutta ja kehittyä ammattilaiseksi.

uskoo avoimuuden kannustavan yksilöllisiin kasvutarinoihin.

- Yrityksen tuotannosta viennin osuus on 40 % eli olemme suoraan mukana kansainvälisessä kilpailussa. Teemme jatkuvaa tuotekehitystä ja mietimme porukalla, miten

voisimme olla tänään fiksumpia kuin eilen.

Uusia jamelaisia etsitään jatkuvasti

Teollisuuden eri toimijoille tilauksesta valmistettavat lämpökäsitellyt, kovaa kulu-

tusta kestävät nivelet eli tappi-holkkiparit ovat vuonna 1993 perustetun yrityksen parasta osaamista. Mika Tuunaisen mukaan Jame-Shaft pyrkii olemaan kirjaimellisesti asiakkaan toimitusketjun vahvin linkki - ja auttamaan tarvittaessa myös asiakkaiden suunnittelijoita työssään.

- Pärjäämme kilpailussa pitkälle viedyn automaation, palveluhalukkuutemme ja tuotteidemme laadun ansiosta. Oman raaka-ainevaraston myötä pystymme vastaamaan asiakkaan huutavaankin tarpeeseen nopeasti: toimitus voi nopeimmillaan olla tutulla asiakkaalla viikon päästä tilauksesta, hän kertoo.

Alaa opiskelevien kesätyöntekijöiden löytäminen on haasteellista. Harjoittelijoita on ollut Portugalista, Unkarista ja Espanjasta saakka. Tuunainen on palkannut kahdessa vuodessa 30 uutta työntekijää, osan rekrytointikoulutuksen kautta.

- Jamelaiseksi voi päästä, vaikka ei olisi-kaan alan koulutusta. Kova tahto ja into motivoivat oppimaan. Moni on kasvanut nurmikoneleikkauksesta kovaksi ammattilaiseksi. Olen todella ylpeä koko porukasta!

*Salon kauppakamariosasto,
Annariina Aalto, asiamies
p. 044 778 2133
annariina.aalto@kauppakamari.fi*