

Kymiyhtiö

6
1980

Kymiyhtiö

Kymi Kymmene Oy:n julkaisu

● Perustettu vuonna 1936 ● 40. vuosikerta ● Painosmäärä 16 200 ● Lehti ilmestyy kuusi kertaa vuodessa ●

Toimitus

Kymi Kymmene Oy, tiedotusosasto
Niementie 13, 45700 Kuusankoski
Puhelinvaihte 951-402111

Päätoimittaja: Eero Niinikoski
puh. 2166 (suora 951-402166)

Toimitussihteeri: Heli Kyllönen
puh. 2169 (suora 951-402169)

Toimittaja: Reijo Virta
puh. 2168 (suora 951-402168)

Kirjapaino

Kymi Kymmene Paperi
Kouvolan Kirjapaino
Valtakatu 28, 45100 Kouvola 10
Puhelinvaihte 951-11551

Tiedotustoimikunta

Kuusankoski: Niilo Vepsäläinen,
Pentti Vättö, Eino Rihula, Riitta
Kähärä, Paavo Toivonen, Anders
Lund, Harry G. Wiklund ja Eero
Niinikoski

Juankoski: Kalevi Taskinen, Ahti
Latvala ja Anu Laitinen

Halla: Seppo Sahala, Åke Nykänen ja
Raimo Saastamoinen

Karkkila: Lauri Virolainen, Terttu
Järvi, Tapani Juselius, Kauko
Piironen, Taisto Lappalainen ja
Sinikka Mielck

Heinola: Raili Niemelä, Esko Valonen,
Pentti Helenius, Leo Rauhala, Aarto
Heinomaa ja Raili Jäppinen

Salo: Elvi Vettenranta, Raimo
Auranen, Jaakko Korpela ja Roger
Holmberg

Sisältö joulukuussa 1980

- 1 Vuorineuvos Fredrik Castrénin joulu- ja uudenvuoden tervehdys
- 2 Lääninrovasti Lauri Kantola:
Suuri ilo
- 4 Perinteikäs Juantehdas uudistuu
- 10 Verner Rosenback huolehtii yli tuhannesta vieraasta vuodessa
- 12 Lähes 45 vuotta Nisse myi Kymin paperia
- 14 Hyvää tuotetta on helppo myydä
- 20 ATK yhä useamman työvälineeksi tehtaissa ja konttoreissa
- 24 Tänä päivänä ei kukaan tunnu tietävän mitä polttoainetta käyttäisi lämmitykseen
- 28 Miehet ja välineet muuttuneet —
palokunta-aate entisellään
- 30 Väinö Ahlroth
monessa mukana Kymiyhtiön metsäosastolla
- 32 Viimeiset sivut

Kansikuva: Erik Bruun ja Kristen Katva, Helsinki

Kansipaperi: Diamondstar 135 g/m²
Arkit: Diamondstar 100 g/m²

ISSN 0356-0538

Hyvät yhtiöläiset!



Päättymässä oleva vuosi on yhtiössämme ollut työntäyteinen. Työpaikoilla on vallinnut rauha ja henkilökuntamme on osoittanut tehtävissään vastuuntuntoisuutta, josta esitän Teille, hyvät yhtiöläiset, parhaat kiitokseni.

Yhtiömme kaikilla tuotteilla on ollut hyvä kysyntä ja tehtaamme ovatkin käyneet täysitehoisesti. Siitä on ollut hyötyä meille kaikille. Yhtiöläisille on riittänyt tänä työllisyyden kannalta vaikeana aikana työtä ja yhtiön taloudellista asemaa on raskaan ja pitkän laman jälkeen voitu vahvistaa, joskaan asetettua tulostavoitetta ei kustannusten voimakkaan nousun takia ole saavutettu.

Yhtiömme toiminnan jatkuvuuden ja tehostamisen kannalta vuoden 1980 aikana on tehty erittäin tärkeitä päätöksiä. Kuusankoskelle on suunnitteilla hankkia paperikone, joka yhtiömme nykyisiin koneisiin verrattuna tulisi tuotantokyvyltään olemaan suurin. Yhtiön osakepääomaa on korotettu ja merkintä onnistui hyvin. Englannissa on Star-yhtiölle ostettu kolmas paperitehdas ja Yhdysvalloissa yhtiö on tehnyt esisopimuksen hankkeesta, jolla se pyrkii turvaamaan sellun saannin ulkomaisille osakkuusyhtiöilleen. Näillä ratkaisuilla ja toimenpiteillä tähdätään yhtiön aseman lujittamiseen tulevaisuudessa.

Olen seurannut yt-lain sisäänajovaihetta yhtiössämme ja olen mielihyvin todennut, että siinä on osoitettu sekä malttia että asiallisuutta. Tulokset ovat olleet myönteisiä, joskin yhteistyössä toki edelleen on kehittämisen varaa. Mielestäni yt-laki tarjoaa meille puitteet menestykselliseen yhteistyöhön, kunhan puolin ja toisin opimme lakia käytännössä soveltamaan. Mahdollisimman hyvään yhteistyöhön, yhteisymmärrykseen ja luottamukseen eri ryhmien ja henkilöiden kesken on meidän Kymiyhtiössä kaikin käytettävissä olevin keinoin pyrittävä.

Pian alkava vuosi 1981 ei valitettavasti näytä nyt päättyvän vuoden kaltaiselta. Yhtiön tuotteiden kysyntä länsimarkkinoilla on jo selvästi laimentunut ja siksi tehtaiden käyttöasteen supistamiseen on pakko varautua. Koska kohoavia kustannuksia ei voida kysynnän heiketessä siirtää tuotteiden hintoihin, on pelättävissä, että vuodesta 1981 muodostuu taloudellisesti raskas ja että yhtiömme kilpailukyky heikkenee. Toivottavasti lähestyvä lama ei kuitenkaan muodostu tällä kertaa yhtä pitkäaikaiseksi kuin 1970-luvulla, mutta malttia ja ponnistuksia meiltä tullaan vaatimaan, niin yhtiöltä kuin jokaiselta yhtiöläiseltäkin.

Hyvät yhtiöläiset. Kiitän Teitä kuluneesta vuodesta ja toivon, että keskinäinen luottamus ja yhteisymmärrys alkavanakin vuonna vallitsisi keskuudessamme. Toivotan Teille, perheillen ja eläkeläisillemme hyvää joulua ja menestyksellistä uutta vuotta.

Fredrik Gusten

Suuri ilo

Joulut ovat hyvin erilaisia, eri ihmisillä ja eri vuosina. En minä ainakaan muista kahta samanlaista joulua. Varhaisin muisto elämässäni ajoittuu jouluaattoon Kymijoen rannalla, lapsuudenkodissani Helilän pappilassa. Siitä muistan vain erään pienen yksityiskohdan, sinänsä merkityksettömän.

Sen jälkeen vuodet ovat vaihtuneet, joulut ovat saaneet erilaisen sisällön, mutta yksi on aina ollut yhteistä: ”Minä ilmoitan teille suuren ilon!” Tuo enkelin tervehdys joulun evankeliumista on minulle aina ollut joulunvieton keskeisin asia.

Nyt on edessä kahdestoista jou-

lu Karkkilan pappilassa ja kirkossa. Tätä kirjoittaessani en vielä tiedä tulevan joulun ulkonaisia olosuhteita. Onko se kaivattu valkea joulu vai sataako kenties vettä? Mutta ei sillä olekaan väliä. Se ei ole keskeistä joulun ilossa, vaikka kokonaisvaltaisesti elävälle ihmiselle luonnollisesti juhlan ulkonai-



Kun Karkkilan puinen ristikko lähes 200 vuotta sitten valmistui, mahtuivat kaikki seurakuntalaiset samalla kertaa pyhättönsä kuuntelemaan jouluevankeliumia.

set puitteet ja sisältö muodostavat yhden kokonaisuuden.

Tämänvuotinen joulu on kahdessadas Karkkilan kirkon historiassa. Varmasti ne ovat olleet hyvin erilaisia jouluja. Tuntuu kiehtovalta ajatella ensimmäistä joulua uudessa kirkossa vuonna 1781. Varmaankin paikkakunnan 500 asukasta olivat kaikki halunneet lähteä kirkkoon. Olivathan he rakentaneet silloin niin suuren kirkon, että kaikki mahtuivat samalla kertaa sisälle. Ja milloinkas sitten kirkko olisi täyttynyt ellei juuri jouluaamuna?

Noista ajoista paikkakunta on muuttanut luonnettaan hyvin selvästi. Pienestä maalaispaikkakunnasta on tullut teollisuuskaupunki, ruukin ympärille kasvanut tehdasyhdyskunta, jonka yleisilme vasta viime vuosina on alkanut monipuolistua.

Nyt eivät kaikki karkkilalaiset enää mahdu yhdellä kertaa joulukirkkoon. Siksi jumalanpalveluksia on pitänyt lisätä. Karkkilassa pappina toimiessani olen kaikkein eniten iloinnut siitä, että perinteinen joulukirkko varhain jouluaamuna on vaatinut rinnalleen monta jumalanpalvelusta jouluaattona. Tämähän merkitsee, että tämän ajan ihmiset haluavat aloittaa joulunviettonsa joulun sanoma mielessä. Onhan meillä Suomessa joulu keskeisesti aattoillan juhla jouluaterioineen, joulupukkeineen, joululahjoineen, tunnelmineen. Kaikkeen tähän on haluttu saada lähtökohdaksi tuo joulun suuri ilo: teille on syntynyt Vapahtaja! Erityisesti olen iloinnut siitä, että jouluyön messussa — ehtoollisjumalanpalveluksessa — käy paljon nuorta väkeä.



Lääninrovasti Lauri Kantola



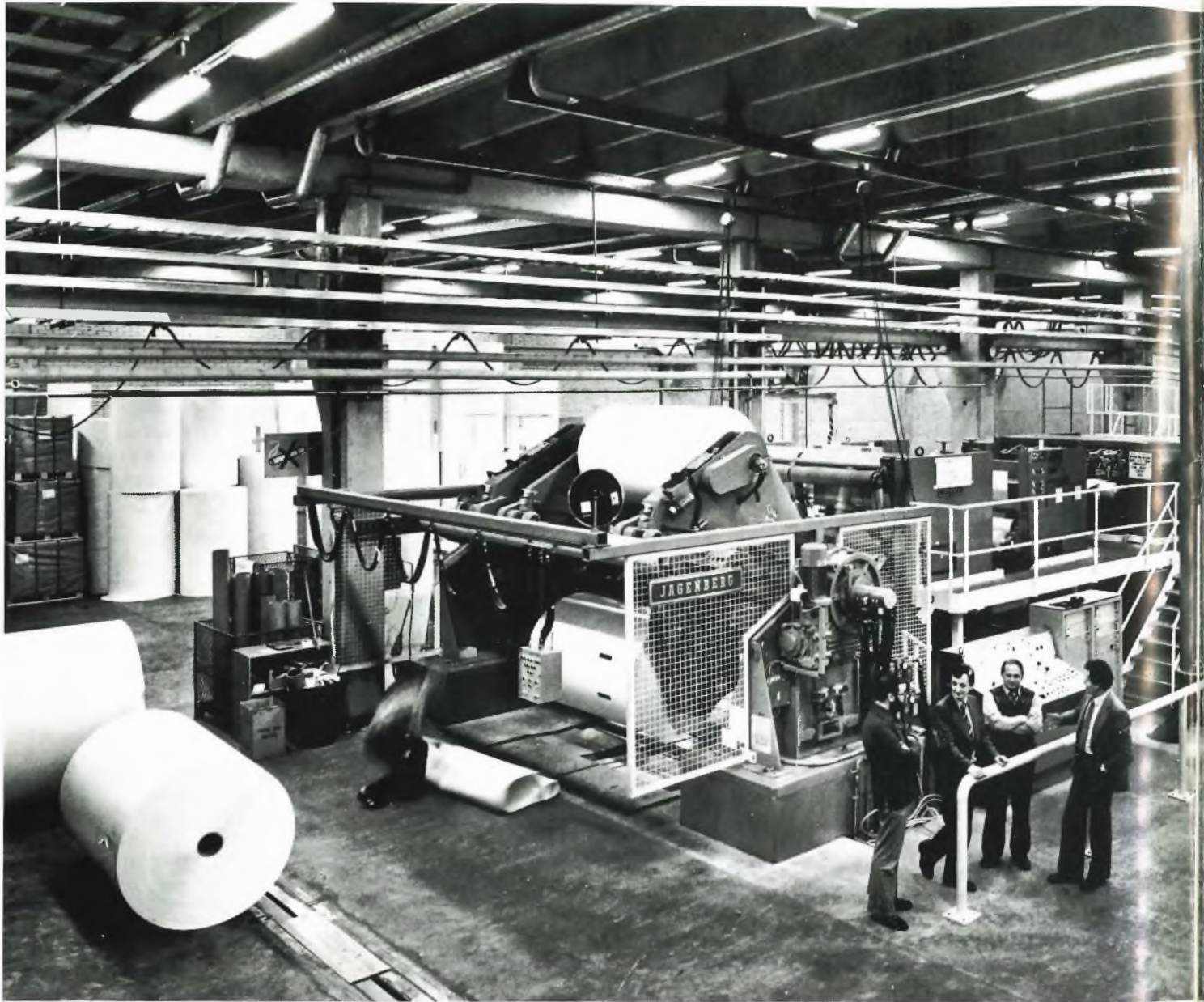
Kaikki tämä on mielestäni osoittamassa, että Jeesus jatkuvasti tunnustetaan Vapahtajaksi suomalaisessa yhteiskunnassa. Suurta iloa kaivataan myös tehtaan ympärillä toimivaan Karkkilaan.

Hädän, pelon ja vihan tunteet pyrkivät tukahduttamaan joulun iloa näinäkin päivinä. Ajastamme löytyy liian paljon huolestuttavia asioita, jotta voisimme pelkästään iloita. Mutta emme saa olla toivotomia. Emmekä olekaan, koska Jumala rakastaa meitä. Edessämme ovat paremmat päivät. Sen teki mahdolliseksi Jumala, joka tarttui kerran asioitten kulkuun lähettämällä Poikansa meidän Vapahtajaksemme.

Tämän päivän levottomalle ja kiireisellekin ihmiselle annetaan oikeus joulun rauhaan: sovintoon Jumalan ja lähimmäisen kanssa. Se on suuri etuoikeutemme.

Jeesus-lapsikin tuli tänne silloin kerran ahdistusten keskelle. Hänen perheellään ei ollut helppoa. He olivat joutuneet lähtemään toiseen maakuntaan työtä hakemaan, koska sitä ei ollut omalla paikkakunnalla. Jeesuksen syntymän aikaan perhe oli vain käymässä vanhalla kotiseudullaan. Eikö olekin tuttu tilanne monelle tänä jouluna Suomessa! Heille ilmoitettiin suuri ilo. Ja tuon ilon sanottiin kuuluvan kaikelle kansalle. Maassa oli rauha niiden ihmisten kesken, joita kohtaan Jumalalla on hyvä tahto. Näin on edelleenkin. Suuri ilo on säilynyt ja saamme sen taas tänä jouluna omistaa itsellemme parhaana joululahjana.

Toivotan Jumalan siunaamaa joulunaikaa kaikille tämän lehden lukijoille!



Perinteikäs Juantehdas uudistuu

**Hiokkeelle peroksidivalkaisu,
nopeammaksi, uusi jälkikäsitte**

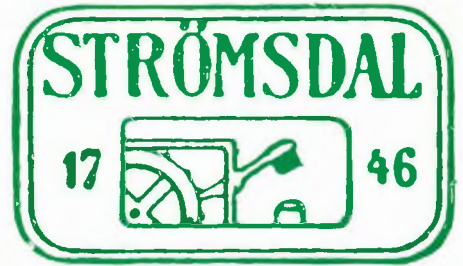


Juantehtaan uusi arkkileikkuri on 35 metrin mittainen ja järeä muodoltaan, joten se täyttää yllättävän suuren osan vastavalmistuneesta jälkikäsitteilyhallista. Koneen rullapäässä keskustelemassa viimeistely-yliestari Reijo Nieminen, tehdaspalvelun päällikkö Kyösti Peltonen, tuotantopäällikkö Erkki Karjalainen ja isännöitsijä Pentti Huoponen.

● ”Tällä alalla pitää juostakovaa, että pysyisi edes paikallaan”, sanoo Kymin Paperin Juankosken kartonkitehtaan isännöitsijä **Pentti Huoponen** kuvatessaan tehtaan uudistusinvestointien merkitystä.

● ”Emme lähteneet toteuttamaan investointiohjelmaa hetkeäkään liian aikaisin, koska juuri tällä hetkellä kilpailijamme ovat tekemässä samantyyppisiä uudistuksia”, toteaa Huoponen.

● ”Nyt on tehty se mitä voidaan ja meillä on mahdollisuuksia pärjätä kilpailussa. Jos emme olisi tehneet mitään, olisi varmasti käynyt huonosti.”



Marras-joulukuun vaihteessa suurimmat Juantehtaan 17 miljoonan markan uudistuksista olivat jo toteutuneet. Yli 7 miljoonaa markkaa maksanut uusi arkkileikkuri kävi uudessa, valoisassa jälkikäsitteilyhallissa.

Leikkurin ympärillä häiri sen hoitajien **Pentti Mustosen** ja **Pekka Kettusen** lisäksi vielä suomalaisia huoltomiehiä ja leikkurin toimittaneen Jagenbergin kaksi asentajaa.

Toistaiseksi leikkuria käytetään yhdessä vuorossa, sillä vain Mustonen ja Kettunen ovat tutustuneet vastaavantyyppiseen koneeseen. Kestää 10–12 viikkoa ennen kuin he ovat ehtineet kouluttaa viisi vuorokautta leikkurin hoitajiksi.

Vasta kun koneen toiminta on saatu häiriöttömäksi ja uusi miehistö koulutetuksi, voidaan ryhtyä vanhan arkkileikkurin siirtoon. Tämä tapahtuu maaliskuun tienoilla vuonna 1981.

Yksi maailman moderneimmista

Vielä tällä hetkellä 35 metriä pitkä uusi kone on yksinään jälkikäsitteilyhallissa. Massiivisena ja toisaalta tekniikan viimeistä sanaa instrumentoinniltaan edustavana se antaa runsaasti utta ilmettä koko tehtaalle: Juantehtas, joka aikaisemmin on pala palalta nykyaikaistettu, on nyt saanut maailman moderneimman leikkurin.

Maailman moderneimmasta leikkurista voidaan puhua, sillä uusi Jagenberg on viimeisimpiä tehtaan kuluvana vuonna toimittamista noin 50 koneesta.

Juantehtaan uuden leikkurin tehokkuutta kasvattaa 300 metrin minuuttinopeuden lisäksi se, että sillä voidaan sekä leikattava rulla että arkkilava vaihtaa ”lennossa”. Koneella voidaan ajaa kahta rullaa rinnakkain.

kartonkikone elyhalli

Lentävä liitos toteutetaan liimamalla ensiksi pulpperoitikelppoinen teippi uuteen rullaan ja tahdistamalla uusi rulla sen jälkeen ratanopeuteen. Kun tämä on saavutettu, painaa tela teipin kiinni vanhaan kartonkirataan. Välittömästi liimauksen tapahduttua katkaistaan vanha rata ja aloitetaan uuden rullan leikkaus.

Automaattinen lavanvaihto puolestaan toteutetaan pudottamalla ensiksi koneen nopeus (automaattisesti lavan täytyessä) 100 metriin minuutissa. Täyttyneen lavan siirtyessä kiskoja pitkin pois pinoutuvat arkit välivarsien päälle kunnes uusi lava siirtyy kiskoja pitkin oikealle kohdalle.

Ei vielä sinutella

”Eipä tuota vielä uskalla sinutella”, toteaa uudesta koneesta leikkurin hoitaja Pentti Mustonen, joka sai koneen käyttöön kahden viikon koulutuksen Inkeröisissä.

Mustonen kertoo, että suomenkielistä ohjekirjaa ei ole vielä toistaiseksi saatu Juantehtaalle. Toisaalta kone, jonka käyttöä Inkeröisissä harjoitettiin, oli tyypiltään samanlainen, mutta eräiltä ratkaisuiltaan poikkeava.

Mustonen on ollut Juantehtaan palveluksessa kymmenisen vuotta. Ensimmäiset kolme vuotta leikkurin kakosmiehenä ja sen jälkeen leikkurin hoitajana. Opetustyö on tullut tutuksi jo vanhalla koneella, joten pian käynnistyvä koulutus ei jännitä.

Toinen Inkeröisissä opin saanut, leikkurin hoitaja Pekka Kettunen sanoo koneen käyttämisen olevan vielä opettelua heillekin. Kunnan ajoon ei vielä joulukuun alkuun mennessä ollut päästy.

Pääasentaja Hans Otto Jagenbergiltä juoksee leikkurilla aina sinne, missä syntyy hankaluuksia, mutta toteaa vioista kysyttäessä ”Keine Probleme”, ei ongelmia.

Uudesta Seelannista Juankoskelle tullut Hans Otto sanoo pitävänsä Pohjois-Savon pakkasista enemmän kuin Uuden Seelannin lämmöstä. Otto on tuttu monessa pohjoismaisessa paperitehtaassa ja hänen ruotsin kielen taitonsa auttaa kanssakäymistä myös Juantehtaalla.



Leikkurin hoitaja Pekka Kettunen liimaamassa lennossa tapahtuvan rullanvaihdon mahdollistavaa teippiä käsittelyä odottavaan kartonkirullaan. Kettunen on toinen kahdesta leikkurin hoitajasta, jotka saivat opastusta koneen käyttöön Inkeröisissä.

Halli täyttyy myöhemmin

2,1 miljoonaa markkaa maksanut jälkikäsitteilyhalli on vielä avara, koska sieltä puuttuvat monet sinne tarkoitettut laitteet. Vanhasta jälkikäsitteilyhallista katsoen uuden leikkurin vasemmalle puolelle tullaan keväällä vella siirtämään vanha duplex-leikkuri ja duplexin viereen rullapakkauslinja. Halliin siirretään myös pallettipakkaus ja riisinkäärintä.

Uusi pallettipakkauslinja on muuten lähes entisen tyyppinen, mutta vakaan liitetään tietokonepääte, joka vastaa Kuusankoskella käytössä olevan tehdasjärjestelmän yhtä osaa.

Riisinkäärintäpaikalle hankitaan aluksi yksi nostolava ja, mikäli koke-

mukset ovat hyviä, myöhemmin kaksi lisää.

Lähelle pallettipakkaus- ja riisinkäärintälinjoja, omiin tiloihinsa seinän taakse sijoitetaan raaminaulaamo eli aluslavojen teko. Samaten seinän taakse tulee hylsävarasto ja hylsien leikkaus. Näin vältetään sekä lavojen että hylsien turhalta kuljettelulta.

Uuden arkkileikkurin oikalle puolelle on tällä hetkellä varastoitu runsaasti sekä valmiita että martioitaviksi meneviä rullia. Rullavaraston tila tarvitaan rullapakkauskonelle, mikäli Juankosken kartonkitehtaan laajennus toteutuu tulevaisuudessa.

Muutenkin nykyinen koneiden asettelu niveltyy KK 2-suunnitelmaan eli uuden kartonkikoneen rakennuskavaiuihin. Nykyiset uudet tilat ovat vas-



Pentti Mustonen käyttää jo tottuneesti leikkurin monia säätimiä, mutta ei vielä myönnä tuntevansa koneen "metkuja" läpikotaisin. "Tarvitaan lisää kokemusta ennen kuin tämä pyörii kunnolla."

ta puolet niistä, joita tarvittaisiin, mikäli kartonkituotantoa lisättäisiin.

Hiokkeen valkaisu uutta Juantehtaalla

Hiokkeen valkaisuaitoksen rakentaminen on muuttanut hiomon ilmettä sekä sisältä että ulkoa. Ulos ovat ilmestyneet 25 kuutiometrin rikkihappo- ja vetyperoksidisäiliöt ja sisälle vesilasisäiliö ja valkaisuurni.

Tarvittava lipeä otetaan niinikään hiomon tiloihin sijoitettuun välisäiliöön tehtaan varastosäiliöstä.

Raaka-aineet annostellaan määrättyssä suhteessa 22-prosenttisen hiokkeen sekaan. Valkaisureaktio tapahtuu valkaisuurnissa, jonka alaosassa mas-

sa laimennetaan 3,5 prosenttiseksi pumpattavaksi prosessiin.

Valkaisu kestää noin 2,5 tuntia. Koneelle pumpattavan massan valkaisu pysäytetään laimealla rikkihapolla.

Hiokkeen sakeutus tapahtuu Juantehtaalla tavallisesta poikkeavasti ruuvipuristimella.

Hiokkeen valkaisun aloittaminen Juantehtaalla merkitsee myös, että hiojien tehtäväkuva on laajentunut. Mm. **Oiva Tirkkonen** seuraa hiokkeen valmistamista hiomakiviltä valkaisuun asti.

"Valkaisu on käynnistynyt hyvin. Hankaluutena on kuitenkin se, että massaa valkaistaan toistaiseksi vain kerran kuukaudessa. On nimittäin muistelemista miten kaikki pitää tehdä", sanoo Tirkkonen.

Valkaistaessa on Tirkkosen apuna hiomossa yksi henkilö. Hiomoa hän hoitaa yksinään.

Päällystysyksikkö hieman myöhässä

Kuluvan vuoden kesäkuun lopulla suoritettu kartonkikoneen nopeuden nosto on osoittautunut onnistuneeksi, sillä elo-, syys- ja lokakuussa ajetut määrät vastaavat tavoitetta, 35 000 tonnin vuosikapasiteettia.

Sen sijaan uusi päällystysyksikkö odottaa vielä asentamistaan. Viivästyksen syy on se, että nykyisen sauva-kaavarin tilalle asennettavan sauvate-räpäällystimen rakenteeseen haluttiin muutoksia.



Juantehtaan hiomoon on valkaisuissa tarvittavien säiliöiden lisäksi ilmestynyt uutuut-taan kiiltelevä ohjauspulpetti mittareineen. **Hioja Oiva Tirkkonen** (kuvassa) on yksi valkaisuaitoksen tekijöistä.





Juantehtaan uudistusprojektin vetäjä, tehdaspalvelun päällikkö Kyösti Peltonen (vas.) ja Jagenberg-tehtaan pääasentaja Hans Otto uuden leikkurin vieressä. Peltonen siirtyi Juantehtaalle Kuusankoskelta vuoden 1980 talvella, saksalaiset asentajat ovat hyörineet leikkurin kimpussa elokuusta lähtien.

Tuotanto ollut käynnissä uudistuksista huolimatta

Tuotantopäällikkö **Erkki Karjalaisen** mukaan jo käyntiin saadut uudistukset ovat osoittautuneet toimiviksi. Niiden käyttöönotto ei ole sanottavammin haitannut käynnissä olevaa tuotantoa. Onneakin on ollut: uutta arkkileikkuria on voitu koeajaa rauhallisesti siksi, että mm. Star Paper on ostanut paljon rullatavaraa.

Toisaalta kartonkikoneen tuotantokapasiteetin nosto on tuonut esiin kriittisiä paikkoja ja mm. eräitä

pumppuja on jouduttu korvaamaan tehokkaammilla. Omat hankaluutensa on myös aiheutunut valkaisun ”pätkittäisestä” käyttämisestä.

”Blade-päällystysyksikön asentamisen onnistuminen ja sen vaikutus kartongin laatuun on vielä arvoitus, mutta viime kuukausien tuotantomäärät ovat osoittaneet, ettei rakennus- ja asennustöistä ole ollut haittaa normaalille tuotannolle. Toivotaan, ettei ole nytäkään.”

Karjalainen toteaa uudistustöiden laiteteknisesti olevan ohi maaliskuussa ja kokonaisuudessaan toukokuussa. Samana vuonna pitäisi myös laadullisesti päästä tavoitteisiin.

**Teksti: Reijo Virta
Kuvat: Tuomo Pitkänen**

Juantehdas saanut uusia aseita laatukilpailuun

Juantehtaan isännöitsijä Pentti Huoponen on silminnähdyn tyytyväinen siitä, että kartonkikoneen nopeus on tehtyjen uudistuksien ansiosta noussut siten, että tavoite, 35 000 tonnin vuosituotanto, on mahdollista saavuttaa. Kapasiteetin nostolla nimittäin pyritään saamaan tarvittava kate nyt toteutetuille kehitysinvestoinneille.

"Juantehtaan kehittämisinvestoinneista koneen nopeuden nosto on tehty palvelemaan kannattavuutta. Muut uudistukset kohdistuvat lähinnä kilpailukyyn parantamiseen", painottaa Huoponen.

Koneen nopeuden nosto on voitu heti hyödyntää, sillä tilausten rullaprocentti on ollut viimevuotista suurempi. Uudistuva jälkikäsitely ei olisi voinut käsitellä kaikkea tuotantoa, mikäli arkkilaatuja tänä vuonna olisi tilattu viimevuotinen määrä.

"Tähänastiset kokemukset hiokkeen valkaisussa näyttävät osoittavan, että olemme laatukilpailussa pitkällä tähtäimellä saaneet uusia aseita. Myyntiverkoston kautta saadut kommentit jo kehitetyistä uusista laaduista ovat kertoneet suuresta kiinnostuksesta. Hio- mo-investoinnin varaan siis pystytään ilmeisesti rakentamaan kilpailukykyä", arvelee Huoponen.

Uusissa laaduissa kartongin sisäkeroksen valkaisematon hioke korvataan valkaistulla hiokkeella. Täysvalkaistuissa laaduissa osa sellusta korvataan valkaistulla hiokkeella. Tietyillä alueilla halvempi hiokkeesta tehty kartonki kilpailee kalliimman sellusta valmistetun kanssa.

Muiden uusien laatu- esilletuomista on haluttu siirtää siihen saakka,

kunnes päällystysyksikkö saadaan asennetuksi ja toimimaan.

"Vaikka uusien laatu- merkitys ei vielä ole konkretisoitunut, ovat ne avaintekijä tulevaisuuden suhteen. Niiden avulla pääsemme uusien koneiden tieltä juuri viime hetkellä", selittää Huoponen.

Tyytyväisyytensä Huoponen ilmaisee myös siitä, että uusi arkkileikkuri on käynnistynyt, koska se mahdollistaa vanhan leikkurin siirron. Koneiden yhteinen arkituskapasiteetti puolestaan varmistaa enemmän arkitusta vaativien uusien laatu- jälkikäsitelyyn.

"Juantehtaalla on kehitelty myös prosessitietokonetta. Ennen käytössä olleen tuhkamittauksen tilalle on otettu lisäpiirteeksi mm. tuotannon optimointisäätö, joka tekee mahdolliseksi ottaa koneesta irti kaiken mahdollisen."

Muut tietokoneen lisäpiirteet ovat koordinoitu nopeuden muutos ja pienemmät lisäykset huolto- ja käynnistystä helpottamaan.

Prosessitietokoneen uudet piirteet antavat mahdollisuuden hylkyä vähentämällä saada nettotuotantoa lisää. Hylkyprosenttia on Juantehtaalla kasvattanut laatu- suuri määrä.

"Arkkileikkauskapasiteetin lisäys mahdollistaa toisaalta valmistusohjelmien optimoinnin joka puolestaan vähentää laatu- vaihteluja aiheuttavia la- jinvaihtoja ja sitä kautta hylkyä."

Huoponen vakuuttaa, että pienuudesta huolimatta Juantehdas voi menestyä kilpailussa: pieni kapasiteetti on helpompi käyttää kokonaan kuin suuri. Edellytyksenä on kuitenkin onnistuminen laatukilpailussa. □



Isännöitsijä Pentti Huoponen taustanaan uuden hallin profiiliteräksinen seinä. Uudet tilat ja uudet laitteet ovat antaneet mahdollisuuden suhtautua optimistisesti Juantehtaan tulevaisuuteen kovassa kilpailussa.



Vierailu alkaa. Verner Rosenback tervehtimässä myyntipäällikkö Finn Peter Heidenreichiä Kymi-yhtiön norjalaisesta myyntiyhtiöstä. Taustalla hymyilee Kjell Eriksen norjalaisesta Team Grafisk -yhtiöstä.

Verner Rosenback huolehtii yli tuhannesta vieraasta vuodessa



● Tarkkaa ennalta tehtyjen vierailuohjelmien aikataulun seuraamista, tiukan asiapitoista yhtiön esittelyä, tiiviitä kauppaneuvotteluja, mutta myös silmänvilkettä ja huumoria, sujuvaa keskustelua päivän aiheista, ruokaa ja saunomista asiakkaiden kanssa kovan päivän päälle.

● Siinä asiakaspalvelupäällikkö **Verner Rosenbackin** työpäivän elementtejä, joihin vielä voi lisätä valmiuden välittömästi täyttää asiakkaiden pienimmätkin toiveet.



Tulokahvit Verner Rosenback tarjoaa vieraille yleensä Koskelan AV-huoneessa (yläkuva). Vas:lta Kjell Eriksen ja John Søgaard Team Grafisk-yhtiöstä, Rosenback ja myyntipäällikkö Finn Peter Heidenreich. AV-huoneessa yhtiötä ja sen tuotantoa esitellään vieraille filmin, diasarjan ja piirtoheittimen avulla (alakuva).

Verner Rosenback on tullut tutuksi, ainakin kasvoiltaan sekä yhtiön tärkeimpien Kuusankoskella sijaitsevien tuotantoyksiköiden miehistöille että Verlan henkilökunnalle kierrättäessään asiakkaita laitoksiin tutustumassa.

Visitors routet, eli väylät, joita pitkin vieraat koneisiin tutustutetaan, Verner Rosenback osaa varmaan unis-

saankin. Kuljettihan hän viime vuonna yli 1 000 vierasta 33 maasta luomaan tutkivia silmäyksiä rakennuksiin ja koneisiin sekä ennen kaikkea tuotteeseen, paperiin.

Vierailuryhmät lienevät keskimäärin 4—5 henkilön kokoisia, sillä esimerkiksi viime vuonna Rosenback hoiti yhteensä 209 vierailua. Vuonna 1978 vieraita kävi 613 henkilöä 27 maasta

168 vierailun yhteydessä ja sitä edeltäneenä vuonna yhtä monen vierailun yhteydessä 777 vierasta 31 maasta.

Voikkaan paperitehtaan myyntijohtaja **Bjarne Nygård**, jonka alaisuudessa markkinapalvelu ja asiakaspalvelupäällikkö Rosenback hoitavat, kertoo, että tehdasvierailujen hoitamista lähdettiin kehittämään kahdeksisen vuotta sitten. Tuolloin to-



Vierailuohjelmassa on yleisesittelyn jälkeen yleensä tutustuminen paperikoneisiin. Finn Peter Heidenreich, Kjell Eriksen, John Søgaaard ja Verner Rosenback PK 7:n viiraosan vierellä (yläkuva) ja tutustumassa PK 7:n tuotteeseen lähemmin (vieressä oik.).

dettiin, tehdasvierailujen olevan ratkaisevan tärkeitä myynnin tukemisessa.

”Asiakaspalvelun päätehtävänä on tehtaalla tapahtuvien myyntineuvottelujen suunnittelu, järjestely ja läpivienti”, sanoo Nygård.

”Tähän päädyttiin, koska aiemmin myynti- ja teknisen henkilökunnan itse järjestäessä vierailuja niiden suunnitte-

lu ja läpivienti muodostui vetäjille rasakaaksi. Nyt kun vierailu on ennakolta hyvin suunniteltu, he voivat keskittyä paremmin itse neuvotteluihin. Järjestely siis tekee vierailut tehokkaammiksi.”

Vierailujen valmistelemiseksi ja kaiken huomioon ottamiseksi markkinapalvelussa on tarkistuslista, jonka avulla asiakaspalvelun sihteeri Pirjo



Penttilä pystyy hoitamaan erilaiset varaukset, kuljetukset ja erikoispyynnöt.

"Usein edellyttämme, että tehdasvierailusta aloitteen tehnyt kertoo, mihin hän vierailulla pyrkii, jotta voimme suunnitella ohjelman sen mukaan. Yleensä vierailuohjelmaan saadaankin mahtumaan jotain erikoista, rutiinivierailuja on harvemmin", sanoo Nygård.

Kielitaito edellytyksenä

"Ilman kielitaitoa ei näitä asioita voida kitkatta hoitaa", sanoo Verner Rosenback työnsä edellytyksistä. "Hyvän kielitaidon ansiosta pääsee ihmisiä helpommin jututtamaan ja siten laukaisemaan joskus jännittyneen tilanteen."

"Myös yhtiötä on helpompi esitellä, jos saa ihmisiin kontaktin ja toisaalta yhtiön asiat jäävät vieraan mieleen, jos tällainen henkilökohtainen kontakti syntyy."

Verner Rosenback on hankkinut kielitaitonsa työskentelemällä pitkään ulkomailla: ensiksi 1960-luvulla Englannissa Kymmene Paper Sales'n palveluksessa, sittemmin myyntikonttoreissa sekä Sveitsissä että Saksassa. Nykyistä työtään hän on hoitanut vuodesta 1976 lähtien, jolloin vieraita heti kävi 694 henkilöä 26 maasta.

Vaikka vieraita tulee kuin liukuhihnalta, ei asiakkaiden vierailujen järjestely saa mennä sarjatyöksi. "Jos työ menee sellaiseksi, hoitaa sitä väärä henkilö", sanoo Rosenback.

"Esimerkiksi vieraiden vastaanoton pitää olla asiallinen, mutta lämmin. Tehtaiden ennakkoesittelyyn diasarjan, piirtoheittimen ja kartan avulla on varattava aikaa, samoin kuin mahdollisiin kysymyksiin ja myyntineuvotteluihin."

Ihmistuntemus auttaa työssä

Tämän ensitapaamisen aikana vierailun vetäjän on myös syytä analysoida, miten vieraille parhaiten saadaan oma sanoma perille. Tämä vaatii ihmis- ja eri kansalaisuuksien tuntemusta. Toiset kansallisuudet ovat sulkeentuneempia, toiset avoimempia.

"Englantilaisten kanssa pääsen helposti puheisiin, koska olen itse ollut pitkään Englannissa. Saksalaiset saattavat olla jäykkiä, mutta sulavat, kun pääsevät omalla kielellään keskustelemaan. Japanilainen on vierailulle tullessaan yleensä hyvin hillitty. Itävaltalaisista olen saanut kohteliaan vaikutelman."

Tehtaalla Rosenback esittelee vieraille koneet ja niiden valmistamat laadut. "Tehdaskäynti ei saa olla vain marssi koneen sivuitse. Vierailu on pidettävä elävänä. On sekä tehtaan että asiakkaan kannalta tärkeää, että tehdaskierroksella saadaan selvä tieto siitä, mihin Kymin paperiteollisuus pystyy."

Verner Rosenback kiittää tehtaiden henkilökuntaa siitä, että tehdaskierroksien yhteydessä hän on mm. koneenhoitajalta laitteen yksityiskohdista kysyessään aina saanut apua ja toivoo, että myös suoraan vierailijoille annettaisiin tarvittaessa asiallisia vastauksia.

Toiveet täytettävä

Vieraiden pienetkin toivomukset on syytä täyttää mahdollisuuksien mukaan, sillä "asiakassuhteiden hoitoa ei varmaankaan paranna se, että esimerkiksi Australiasta saakka tullut saa vaikutelman, että hänestä ei välitetä."

Pientenkin asioiden hoito vaatii uhrautumista. Verner Rosenbackin työpäivä loppuu harvoin klo 16.30, pikemminkin työ on ympärivuorokautista. Myöhäinen illallinen asiakkaiden kanssa ei ole Rosenbackille "kostea", vaan työtä. Joskus lyhyidenkin yöunien jälkeen on taas aamulla oltava vieraiden aamiaisseurana. Verner Rosenbackin yhteydenpito asiakkaisiin ei lopu siihen, kun vieraat lähtevät Kuusankoskelta, sillä asiakaskäynnit sekä kotimaassa että ulkomailla kuuluvat hänen työkenttäänsä.

Verner Rosenback pitää työstään ja haluaa liikkua ihmisten parissa, vaikka se käykin ajoittain raskaaksi. Vastapainona raskaalle työlle ovat sadat Kuusankoskelle tulleet kiitoskirjeet onnistuneista vierailuista. □

Teksti: Reijo Virta

Kuvat: Tuomo Pitkänen



- Tarkalleen 44 vuotta 10 kuukautta ja 28 päivää oli myyntipäällikkö **Nils Löfgren** yhtiön palveluksessa jäädessään eläkkeelle marraskuun viimeisenä päivänä.
- Helsingistä hänen Kymi-taipaleensa alkoi ja Helsinkiin se myös päättyi.

Tammikuun ensimmäisenä päivänä 1936 aloitti Pohjan pitäjässä syntynyt ja Kristiinan kaupungissa ylioppilaaksi tullut 20-vuotias nuorukainen, Nils Löfgren virkamiesuransa Kymiyhtiön lähetykonttorissa Helsingissä.

Lähetysosasto sijaitsi "Espalla" yhtiön hallituksen konttorin tiloissa. Osaston päällikkönä toimi **Albert Lindgren** ja hänen apulaisenaan **Börje Wichmann**. Lisäksi siellä työskenteli **Gösta Wrede**. Nils Löfgren, joka oli juuri aloittanut opiskelunsa yliopistossa, tuli lähetykonttoriin harjoittelijaksi. Kaikilla neljällä herralla oli toisiinsa nähden noin kymmenen vuoden ikäero.

Lähes 45 vuotta NISSE myi Kymin paperia



"Konttorissa vallitsi kodikas henki. Albert Lindgren oli hyvin ystävällinen henkilö. Muuten siellä elettiin patriarkalisessa hengessä", muisteli myyntipäällikkö Löfgren. "Tapana oli myös, että joka aamu tervehdittiin kädestä pitäen ja joskus jopa uudelleen lounaan jälkeen."

Tuli vuosi 1939. Syttyi talvisota, joka muutti monen ihmisen elämän.

Nils Löfgren — silloin vielä Ruotsin kansalainen — meni vapaaehtoisena sotaan. Ruotsin kansalaisuuden hän peri isältään. Hänen äitinsä on Suomen ruotsinkielisiä.

Kun Kymiyhtiö liittyi Suomen Paperitehtaitten Yhdistykseen ja lähetyskonttori Helsingissä lopetettiin, ehdotettiin Nils Löfgrenille muuttamista Kuusankoskelle. "En olisi mielelläni lähtenyt, mutta silloinen konttoripääl-



likkö **Theodor Wiklund** houkutteli ja sanoi, että tule nyt kolmeksi kuukaudeksi, kesäksi, katsotaan sitten. Se kolme kuukautta venyi lopulta 35 vuodeksi."

Vuodesta 1946 lähtien Nils Löfgren hoiti paperin kotimaan myyntiä, vuonna 1956 hänet nimettiin apulaismyyntipäälliköksi, 1963 myyntiosaston osastopäälliköksi ja 1969 myyntipäälliköksi. Kun markkinointiosaston konttori vuonna 1973 perustettiin Helsinkiin, tuli siitä hänen toimipaikkansa. Niin ympyrä alkoi sulkeutua.

Lähes 45 vuotta Nils Löfgren työskenteli yksinomaan paperin myyntitehtävissä. Siinä ajassa hän hankki huomattavan kokemuksen ja perehtyneisyyden paperin myynnin laaja-alaisella ja monista osatekijöistä koostuvalla työkentällä. Myyntipäällikkö

Löfgrenin mielestä myyntimenetelmät eivät nykyaikana ole olennaisesti muuttuneet.

"Ehkä aikaa asiakaskäynteihin varattiin enemmän. Junallahan sitä matkustettiin. Mutta kenties nykyistä enemmän kiinnitettiin huomiota henkilökohtaiseen kanssakäymiseen asiakkaiden kanssa. Vieraitakin kävi paljon ja seurusteluun varattiin aikaa."

Nykyisin on mahdollisuus nopeasti siirtyä paikasta toiseen, maasta toiseen. Vielä 1950-luvulla ulkomaanmatkat yleensä olivat harvinaisia. Myyntitehtävissä Nils Löfgren joutui matkustelemaan paljon. Aikaisempina vuosina Löfgren oli pariin otteeseen Englannissa täydentämässä tietojaan ja taitojaan.

"Tässä työssä on mielenkiintoisinta ollut tavata ihmisiä, monia rotuja, kaiken värisiä. Ihmisten probleemat ovat kaikkialla samanlaisia. Niiden taso riippuu tietenkin olosuhteista."

"Tyydytystä on antanut esimerkiksi



se, kun sitkeiden neuvottelujen jälkeen on saatu tärkeä sopimus allekirjoitettuksi tai kun vieraat ovat viihtyneet. Muistan erityisesti erään nuoren intialaisen vierailun. Järjestimme retken Lappalan rannalle. Kun hän seisoivat vedessä, hän katseli ympärilleen ja sanoi englanniksi: "Mikä ihana ja rauhallinen paikka eikä edes haikaloja."

Ja lopuksi: myyntimiehellä pitää olla hyvä terveys, hän on luotettava, sopeutumiskykyinen, hän on kiinnostunut ihmisistä, kontaktihalainen. Temperamenttisuuskaan ei ole pahitteeksi, se antaa väriä ja sellainen henkilö muistetaan. Ja tietenkin pitää tietää kaikki paperista, jota myy. Näin sanoi myyntipäällikkö Nils Löfgren ja hän sen varmaan tietää. □

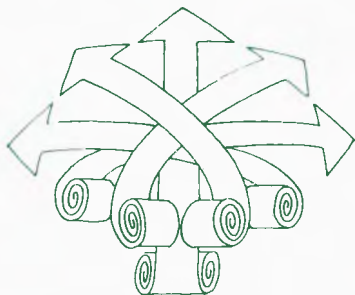
Teksti: Heli Kyllönen
Kuvat: Tuomo Pitkänen



Markkinointiorganisaatio toimii

Hyvää tuotetta on helppo myydä

Markkinointiosaston Helsingin konttori sijaitsee kuvassa vas. olevassa koristeellisessa rakennuksessa, sen ylimmässä kerroksessa. Huoneiston ikkunat ovat pieniä, mutta niistä avautuu suuri merimaisema.



Kymi Kymmene Paperin markkinointijohtaja Peter Stackelberg on ollut luomassa yhtiön omaa myyntiorganisaatiota, joka toteutettiin 1973—1974. Toimintakenttänä on koko maailma.

● Yhtiön paperiteollisuuden markkinointiosaston Helsingin konttori sijaitsee Eteläranta 14:ssä. Rakennuksen ylimmässä eli kuudennessa kerroksessa olevat konttoritilat ovat tilavat, modernit ja epätavalliset. Ullakkokerrosten tapaan siellä on vinoa kattoa ja seinää, ikkunoita lähes lattian rajassa, on muotoa pyöreätä ja kulmikasta.

● Näkymä ikkunoista avautuu satamaan ja merelle. Tuntuu kuin sieltä olisi suora yhteys suureen maailmaan. Markkinointiosastolle se sopiikin. Sieltähän langat kulkevat maailman ääriin, eivätkä vain langat, vaan myös ihmiset.

”Markkinointiosaston henkilömäärä on 49. Heistä suurin osa eli 40 on pysyvästi Kuusankoskella. Siellä hoidetaan muun muassa tilausten käsittely, lähetys ja laskutus. Kotimaan myynti — kuusi henkeä — on pysyvästi Helsingissä. ”Kolme meistä seilaa Helsingin ja Kuusankosken väliä”, sanoi Kymi Kymmene Paperin markkinointijohtaja Peter Stackelberg.

Kotimaan myyntikonttori sijaitsi aikaisemmin Uudenmaankadulla ja markkinointiosaston johtomiehet pitivät kokouksiaan yhtiön hallituksen konttorissa Eteläesplanadi 2:ssa. Nyt ollaan saman katon alla. On oltu jo nelisen vuotta.

Markkinointikonttorin perustaminen Helsinkiin oli tarpeellista. ”Toimintamme on aika tavalla Helsingikeskeistä”, sanoi Stackelberg. ”Täällä pidetään kokoukset ja täältä on kätevä lähteä maailmalle. Täällähän toimivat myös myyntiyhdistykset Finnpap ja Finnboard.”

”Kotimaan myynnin luonnollinen paikka on Helsinki, sillä suurin osa asiakkaista on Helsingissä.”

on ollut luomassa yhtiön omaa myyntiorganisaatiota, joka toteutettiin vuosina 1973—1974. ”Koska tämä organisaatio on Kymissä oloaikanaani syntynyt, kenttä, jolla liikutaan, tuntuu tutulta. Kyllä sen omaksi tunnen”, sanoi Stackelberg.

Kymiyhtiön kansainvälistä Kymmene-Star-markkinointiorganisaatiota valvoo, ohjaa ja kehittää johtoryhmä, jonka jäsen Peter Stackelberg on. Hänet on lisäksi hiljattain nimitetty Kymmene-Star-myyntiverkoston toimitusjohtajaksi. Hänen tehtävänä on koordinoida eri maissa toimivien myyntiyhtiöiden ja edustustojen toimintaa. Nykyisin organisaatioon kuuluu myyntikonttoreita ja edustustoja kuudessatoista eri maassa.

Markkinoinnin kenttä on hyvin elävä. Jossakin päin on ongelmia, jossakin ei onnistuta, jossakin avautuu uusia mahdollisuuksia. Kilpailutilanne vaihtelee jatkuvasti. ”On otettava huomioon, että toimimme oikeastaan koko maailmassa”, toteaa Stackelberg. ”Seuraava tärkeä vaihe meillä on, kun PK 8 on käynnistetty. Luulisin, että se aiheuttaa investointeja myös markkinoinnissa.”

Elävä työkenttä

Markkinointijohtaja Peter Stackelberg

Langat käsissä

Markkinointijohtaja saa päivittäin tietoja ja raportteja ympäri maailmaa sijait-

sevilta myyntikonttoreilta ja edustustoilta. "Tietoa tulee melkoinen määrä. On tärkeää saada tietoja nopeasti ja suoraan päätöksen tekijöille", sanoi Peter Stackelberg.

Markkinointijohtajalla on oltava langat käsissään. Osasto vastaa siitä, että yhteispeli sujuu tuotannon, markkinoinnin ja asiakkaan välillä kaikkine osatoimintoinen, joista esimerkiksi kuljetusten sujuminen on erittäin tärkeä.

Mikä tässä työssä kiinnostaa?

Stackelberg vastaa: "Nimenomaan toiminnan laajuus ja monialaisuus. Täsähän on todella koko maailma työkentänä. Myös ihmiset, joiden kanssa toimimme, kiinnostavat. Ystävyyssuhteita solmitaan. Niitä on jopa enemmän kuin pelkkiä tuttavuuksia."

Tempo on kireä

Myyntijohtaja **Johan Furuohjelm** vastualueeseen kuuluu Kymen paperitehtaan valmistamien hienopapereiden myynti. Furuohjelm on ollut yhtiön palveluksessa vuodesta 1971, aluksi Kuusankoskella, myöhemmin Star Paperin vientiosastolla Englannissa vuoden ja kolme vuotta myyntikonttorissa Tanskassa. Nykyistä tehtävänsä hän on hoitanut vuodesta 1976.

Matkapäiviä tässä toimessa kertyy vuosittain noin puolitoista sataa, niistä noin 90 on ulkomaanmatkapäiviä. "Ny-



Kymi Kymmene Internationalin ja Marketing Newsletterin toimitussihteerinä on kesäkuun alusta lähtien toiminut Anneli Dursse. Hän työskentelee osaksi yhtiön tiedotusosastolla Kuusankoskella ja osaksi markkinointiosastolla Helsingissä.



Myyntijohtaja Johan Furuohjelm on ollut Kymiyhtiön palveluksessa kymmenen vuotta. Hän vastaa Kymen paperitehtaan hienopapereiden myynnistä.

kyisin yhteydet Euroopassa ovat kehittyneet niin hyväksi, että kun aamulla lähdetään matkalle, ehditään illalla kotiin. Tällaiset matkat ovatkin yleistyneet", kertoi Furuohjelm. Tempo on kireä.

Furuohjelm sanoi: "Terävyys menee, jos matka kestää yli kaksi viikkoa. Jatkuaan hotellielämään ja useasti vaihtuviin matkakohteisiin väsy." Ihanne on hänen mielestään viiden päivän pituinen yhtäjaksoinen matka. "Eri asia on sitten, jos matka suuntautuu kauas. Nyt minulla on edessä matka Singaporeen, sieltä Australiaan ja sen jälkeen USA:n länsirannikolle. Siihen menee kyllä kaksi viikkoa. Lentokoneessakin täytyy istua jo yli 40 tuntia."

Ihmiskeskeistä työtä

Laaja oman alan ja markkina-alueiden tuntemus on myyntijohtaja **Bjarne Nygårdin** mielestä tärkeää hänen nykyisessä tehtävässään. Hän on toiminut lokakuun alusta alkaen myyntijohtajana vastualueenaan Voikkaan paperitehtaan myynti.

Voikkaan paperitehtaan tuotanto-, sanoma- ja aikakauslehtipaperi, myydään myyntiyhdistysten kautta. Nygård pitää yhteyttä Finn-papiin, agentteihin ja asiakkaisiin. "Paperin valmistajan on tärkeää olla aika ajoitin yhteydessä asiakkaisiin, jotta tietojen vaihto käyttäjän ja valmis-

tajan välillä olisi mahdollisimman tehokasta", sanoi Nygård.

Nygårdin mielestä tuotetietouden ohella myös yleinen Kymi-tietous on hallittava, koska liikeneuvotteluissa keskustellaan paljon ja halutaan tietoja yhtiöstä yleensä. "Onneksi olen aikoinani toiminut toimittajana ja muissa viestintätehtävissä. Pidän sitä suurena etuna nykyisessä toimessani."

Ennen Kymiyhtiön tuloaan, vuonna 1970, Nygård oli mm. toimittajana Suomen Tietotoimistossa. Kymiyhtiössä hän on toiminut yhtiön PR-sihteerinä, paperiryhmän asiakaspalvelun päällikkönä, Star Paperin toimitusjohtajan apulaisena sekä markkinointipäällikkönä ja apulaisjohtajana paperiryhmässä.

Kymen ulkomaanpalvelua

Toimitussihteerinä **Anneli Dursse** tuli Kymiyhtiön palvelukseen kesäkuun alussa hoitamaan yhtiön ulkomaille suuntautuvaa tiedotustoimintaa.

Hän toimii tiedotusosastolla Kuusankoskella yhtiön kansainvälisen, englanninkielisen asiakaslehden, Kymi Kymmene Internationalin toimitussihteerinä. Sen lisäksi hänen toimipaikkansa on myös Helsingissä markkinointiosastolla. Siellä hän toimii Marketing Newsletterin toimitussihteerinä.

Marketing Newsletter on Kymi Kym-



Voikkaan tehtaasta valmistama sanoma- ja aikakauslehtipaperi myydään myyntiyhdistysten kautta. Yhteyttä Finnpapiin, agentteihin ja asiakaisiin pitää myyntijohtaja Bjarne Nygård, jonka vastuualueena on Voikkaan paperitehtaan myynti.

mene Paperin sisäinen tiedotuslehti, kaksi-kolme-sivuinen moniste, joka lähetetään ulkomailla sijaitsevien myyntiyhtiöiden ja myyntikonttoreiden henkilökunnalle, Star Paper -yhtiöön Englannissa ja Boucher-yhtiöön Ranskassa. Marketing Newsletter on englanninkielinen ja ilmestyy noin kerran kuukaudessa. Se sisältää uutisia paperimarkkinoista, paperiryhmän uutisia, nimityksiä jne.

Anneli Dursse hoitaa muutakin ulkomaanpalvelua: vastaa tiedusteluihin, lähettää aineistoa ja muuta informaatiota Kymiyhtiöstä. Hän osallistuu myös markkinointiosaston mainosprojekteihin. "Minä olen kai lähinnä sellainen sekatyönäinen", naurahtaa Anneli Dursse.

"Kestää kauan ennenkuin yhtiön 'oppi' ja ennenkuin paperiala tulee tutuksi, koska teollisuus yleensä on minulle vie-

ras ala", sanoi Anneli Dursse. "Tämä on minulle ensimmäinen paikka teollisuuden palveluksessa. Tähän asti olen viihtynyt, sillä pidän sellaisesta työstä, jossa voi jatkuvasti oppia uutta. Se on minulle haaste."

Anneli Dursse on pitkään — kymmenen vuotta — oleskellut ulkomailla. Hän toimi siellä matkailualan ja liike-elämän palveluksessa sekä vapaana toi-



Myyntipäällikkö Kai Segerståhl hoitaa kotimaan myyntiä. ”Henkilökohtaiset tapaamiset asiakkaiden kanssa ovat tulleet entistä tärkeämmiksi”, hän toteaa. Vas. Segerståhlin apulainen myyntisihteeri Eija-Riitta Tamminen.

mittajana ja valokuvaajana. Hän on opiskellut taidehistoriaa ja arkeologiaa ja niiltä aloilta hän on myös kirjoittanut. ”Olen ollut humanisten alojen freelance.”

Anneli Dursse lähti Suomesta Espanjaan vuonna 1968, seuraavana vuonna hän muutti Yhdysvaltoihin. Vuoden 1978 hän oleskeli Meksikossa, Guatemalassa ja Belizessä.

Suomalaisiin lehtiin hän ei ole kirjoittanut, eikä myöskään suomeksi, vaan englanniksi ja espanjaksi.

Tärkein työväline on sihteerillä puhelin

Sihteeri Raija Tanninen tuli jo vuonna 1969 yhtiön palvelukseen Kuusankoskelle. Hän toimi sihteerinä kehittämissosastolla ja myöhemmin jalostusosastolla. Markkinointiin hän siirtyi osaston perustamisvuonna 1972.

Rva Tanninen toimii nykyisin pääasiallisesti johtaja Stackelbergin sihteerinä. Hän on päivittäin puhelinyhteydessä sekä Kuusankoskelle että ulkomailla oleviin myyntikonttoreihin. ”Tunnen henkilökohtaisesti kaikki nämä ulkomailla toimivat myyntihenkilöt, koska jokainen heistä on käynyt täällä”, kertoi Raija Tanninen. ”Yhteydenotto ulkomaille on mielenkiintoista. Työasioiden lomassa saatetaan kysyä muitakin kuulumisia. Asioiden hoidossa auttaa luonnollisesti paljon, kun ollaan henkilökohtaisesti tuttuja.”

Vieraista kielistä pääkieli myynnissä on englanti. ”Ruotsia tietenkintarvitaan myös, saksaa harvemmin. Muiden kielten käyttäminen onkin sitten jäänyt kesännolle”, sanoi rva Tanninen.

Konttorissa on hyvä ja nuorekkaan reipas henki. ”Yhteishenki on vahva. Täällä jokainen ottaa osaa kaikkiin töihin. Kaikki tehtävät, jotka kohdalle sattuvat, täytyy pystyä tekemään.” Ilmapiiiri on vapaa ja mutkaton, myös vauhdikas. ”Ja konttorin sijainti on ihana! Kauppahalli on vastapäätä. Ja meri! Me näemme laivastovierailutkin ihan näköalapaikalta.”

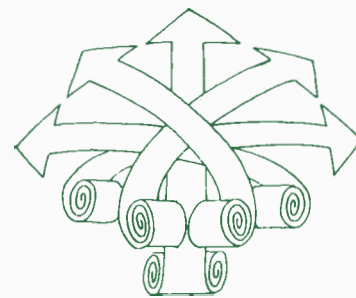
Kielitaitoa tarvitaan

Osaston toinen sihteeri Pirjo Sipilä on ’yleissihteeri’. Hän hoitaa lisäksi puhelinvaihdetta, tarvittaessa teleksiä jne. Pirjo Sipilä on ollut kaksi vuotta markkinointiosastolla Helsingissä. Sitä ennen hän työskenteli Kuusankoskella.

Koska tässä sihteerin toimessa tarvitaan kielitaitoa, suoritti Pirjo Sipilä Markkinointi-instituutissa englanninkielen kurssin. Hän suunnittelee parhailaan jatkavansa opiskelua, ”kunhan keksin sopivan aiheen.”

Henkilökohtaista informaatiota

”Henkilökohtaiset tapaamiset asiakkaiden kanssa ovat tulleet yhä tärkeämmiksi. Esimerkiksi paperin laatuvaliko-



ma on kasvanut ja jotta asiakkaat saisivat niistä tietoa, on heille mentävä niitä esittelemään”, sanoi Kai Segerståhl, joka toimii kotimaan myynnin myyntipäällikkönä. Hän on ollut näissä tehtävissä jo 16 vuotta. Hänen lähin esimiehensä on myyntijohtaja Johan Furu-hjelm.



Rva Raija Tannisella on vankka kielitaito ja laaja kokemus sihteerin tehtävissä. Yhteydenpito maailman eri kolkilla olevien myyntihenkilöiden kanssa sujuu vauhdikkaasti. Maailma on hänelle sikäläkin tuttu, koska hän on aikoinaan ollut kuusi vuotta lentoemäntänä.

Kotimaan myyntiosasto osallistuu kaikkien Kymin paperitehtaan valmistamien laatujen markkinointiin. Tuotevalikoiman täydentämiseksi markkinoidaan myös värillisiä papereita ja kartonkeja sekä Starin tuotteita. Sopimuksen mukaisesti hoidetaan kirjapainopaperien myynti yhteistyössä Finnpaperin kanssa. Tuontilaadut ja konttoripaperit ovat suoramyyntiä. Kotimaan myyntiä tuke- massa on Vantaalla terminaali, josta toimitetaan asiakkaille noin tuhat tonnia paperia kuukaudessa.

”Kotimaan myynnin tehtävänä on viedä informaatiota asiakkaille ja vaikuttaa heihin niin, että he valitsevat Kymin

paperin”, sanoi Segerståhl. ”Se tässä työssä tuottaa tyydytystä, kun aikansa pommitettuaan saa työvoiton, tilaus tulee ja asiakas on tyytyväinen.”

Segerståhlin apuna oli apulaismyyntipäällikkö, joka hoiti mm. maaseutuasiakkaat. Hänen lähdettyään toisen työnantajan palvelukseen, etsitään tilalle teknistä asiakaspalvelijaa, joka suorittaa konsultoivaa myyntityötä. Haastattelun aikana paikka oli vielä täyttämättä.

Segerståhlin apulaisena toimii myyntisihteeri Eija-Riitta Tamminen. Sen lisäksi hän hoitaa erikoisalanaan konttoripapereiden informaatiota kuluttajille.

Myyntisihteeri Birgit Nakari hoitaa konttoripapereiden ja kirjapainopapereiden suoramyyntiä ja rva Lea Houni on ollut lokakuusta lähtien osastolla erilaisissa tehtävissä.

”Kotimaan myyntitilanne on aika stabiili. Mutta tietenkin, jos ulkomailla tilanne muuttuu ja tilauskanta heikkenee, jokainen suomalainen tehdas pyrkii aktiivisemmin myymään Suomessa”, sanoi Kai Segerståhl. ”Kaikkein tärkeintä on tässä se, että jokainen noudattaa tehtyjä sopimuksia, ettei kauppa rupea rönsyilemään.”

Opiskelua ja eteenpäin menoa

Myyntisihteeri Eija-Riitta Tamminen oli juuri loppotenttien edessä marraskuun lopussa. Hän aloitti Markkinointi-

instituutissa vuonna 1979 markkinoinnin suunnittelun kurssin. Loppotenttien jälkeen on edessä vielä diplomityö, jonka rva Tamminen aikoi tehdä Kymin A4-papereista.

Eija-Riitta Tamminen on ollut kymmenen vuotta yhtiön palveluksessa, aluksi pääasiallisesti sihteerinä Kuusankoskella ja vuodesta 1973 markkinoinnissa.

Rva Nakari myy konttoripapereita, kirjapainopapereita, Colorit-väripapereita jne. kotimaahan, mutta myös Pohjoismaihin. Asiakkaat ovat suurelta osin ’vanhoja’. Myös valmistustilaukset Kuusankosken tehtailta Vantaan terminaaliin hoitaa rva Nakari.

Birgit Nakari tuli yhtiön palvelukseen Kuusankoskelle puhelinkeskukseen



Sihteeri Pirjo Sipilä muutti Kuusankoskelta Helsinkiin pari vuotta sitten. Sihteerin tehtävien ohella hän hoitaa mm. puhelinkeskusta ja teleksiä.

Seitsemän vuotta hän toimi isojen arkien eli kirjapainolaatujen myynnissä. ”On sopiva aika muuttaa uusiin tehtäviin ja saada kokea myyntityö myös toisella kentällä. Uudet haasteet kannustavat opiskelemaan, hankkimaan tietoa ja kokemusta”, sanoi Eija-Riitta Tamminen.

Mikään päivä ei ole samanlainen

”Myyntisihteeri hoitaa kaupan alusta loppuun. Ensin tulee asiakkaan puhelu, sitten tilauksen laadinta, sitten lähetysmääräys Vantaan terminaaliin, josta paperi toimitetaan asiakkaalle. Rahtikirjat tulevat minulle ja sen jälkeen laskutetaan”, luetteli myyntisihteeri Birgit Nakari. ”Mutta se tässä on mielenkiintoista, ettei mikään päivä ole edellisen kaltainen. Työ on vaihtelevaa ja ihmiskeskeistä.”

vuonna 1964 ja muutti markkinointiosastolle Helsinkiin 1974.

Rva Lea Houni on ollut markkinointiosastolla vasta lokakuun 14. päivästä lähtien. Yhtiön palveluksessa osto-osastolla Kuusankoskella hän on tosin ollut jo yli 30 vuotta. Hänen tehtävänään markkinointiosastolla on toimia myyntisihteeri Birgit Nakarin apulaisena. □



Myyntisihteeri Birgit Nakari vas. ja hänen apulaisensa rva Lea Houni hoitavat mm. konttori- ja kirjapainopapereiden suoramyyntiä Vantaan terminaalista.

Teksti: Heli Kyllönen
Kuvat: Tuomo Pitkänen



Tekstinkäsittelylaitteet ovat yksi esimerkki erillislaitteista, jotka ovat mahdollistaneet kokonaan uusien atk:n soveltamistapojen nopean käyttöönoton. Pääkonttorissa toimivaa tekstinkäsittelylaitetta käyttämässä Milja Penttilä.

□ Kymiyhtiön atk-toiminnan nykyvaiheen voidaan laitteistomielessä katsoa alkaneen loppuvuodesta 1975, jolloin Kuusankoskelle asennettiin yhtiön oma keskustietokone ja aikaisemmin palveluyrityksessä hoidettujen silloisten atk-systeemien siirtäminen atk-osastolle perustettuun tietokonekeskukseen aloitettiin. Tämä siirtotyö vie tiin onnistuneesti läpi seuraavaan kesään mennessä.

Oman tietokonekäytön aloittaminen oli kuitenkin vain osa voimakkaasta kehityksestä, joka yhtiön atk-toiminnassa tuolloin alkoi. Tietokonelaitteiston saaminen Kuusankoskelle merkitsi käyttöpalvelujen nopeutumisen ohella myös huomattavaa helpotusta systeemien ylläpidolle ja uusien järjestelmien rakentamiselle. Useiden uusien atk-järjestelmien suunnittelu olikin vain odottanut tätä mahdollisuuksien parantamista ja niinpä laaja systeemikehitys käynnistyi heti vuoden 1976 alusta lukien.

Keskustietokoneen hankintaan liittyi myös aivan välittömästi erään atk-systeemin toteutus, sillä Univac 90/60 -merkkisen laitteiston maahantuojan, Oy Saab Univac Ab:n, kanssa oli kaupan yhteydessä sovittu Paperiryhmän tilausten käsittelyn atk-järjestelmän rakentamisesta. Ulkopuoliseen systeemiapuun oli päädytty, koska järjestelmän tavoitteeksi asetettu ajantasatekniikka oli yhtiön omalle atk-henkilöstölle tuolloin uutta. Yhteistyöprojekti onnistui erinomaisesti ja tilausten käsittelyn atk-systeemi valmistui aikataulunsa mukaisesti vuoden 1976 syksyllä.

Paperin tilausten käsittely oli kahdessa mielessä merkittävä hanke. Kokemukset ulkopuolisen järjestelmä-



Heikki Pälli

ATK-päällikkö

ATK yhä useamman työvälineeksi tehtaissa ja konttoreissa

toimittajan käytöstä olivat myönteiset. Toteutustyön onnistuneen läpiviennin ohella yhteistyö antoi omalle atk-henkilöstöllemme hyvän koulutuksen uuteen tekniikkaan ja mahdollisti järjestelmän tulevan ylläpidon edellyttämän systeemituntemuksen syntymisen Kymmin henkilöstölle.

Järjestelmän käyttäjille systeemi merkitsi uudenlaisen, työpistekohtaisten päätteiden avulla tapahtuvan atk:n käyttötavan aloittamista Kymiyhtiössä. Joitakin kokemuksia päätteiden käytöstä oli saatu jo aikaisemminkin eräiden pientietokonejärjestelmien parissa, mutta Paperin tilausten käsittelyn



Kymin paperitehtaan konttorissa käytetään päätteitä mm. tilausten syöttöön. Tilauskirjanpidon lisäksi järjestelmä auttaa useiden muiden rutiinien hoidossa. Päätteiden ääressä vas:lta Teija Nurminen, Aila Hakalainen, Esko Eskelinen, Leena Suur-Askola ja Tuula Forsström.

rakentamisen yhteydessä saatu päättekniiikan tuntemus ja kokemus vasta merkitsivät uuden käyttötavan laajempaa tulemistä yhtiöömme.

Päätteiden läpimurto

Päätelaitteiden välityksellä tapahtuvan atk:n hyväksikäytön yleistymisen on niin Kymi-yhtiössä kuin yleensäkin atk-alalla tapahtunut nopeasti 70-luvun loppupuoliskolla. Tarve atk:n vuorovaikutteiseen käyttötapaan on ollut ilmeinen, kun muistetaan osittain vieläkin käytössä oleviin eräajosysteemeihin liittyvät tulostepinot ja tulostuksen viiveiden vaikutus systeemien käyttöarvoon.

Kun ohjelmistojen sekä ennen kaikkea laitetekniikan kehitys ovat viime vuosina voimakkaasti laskeneet päätte-käytön edellyttämän atk-tekniikan hintaa, on luonnollista, että tämän

päivän systeemikehitys suuntautuukin valtaosaltaan juuri vuorovaikutteisiin atk-järjestelmiin tuoden kuvaputki- ja kirjoitinpäätteitä nopeasti yhä useampien ihmisten työvälineeksi.

Näin lomakkeiden kooditus muuttuu tietojen näppäilyksi suoraan päätteen kuvaruudulle tietokoneen ilmoittaessa mahdollisista virheistä välittömästi. Lomakkeiden monenkertainen käsittely ja samojen tietojen keruu useisiin eri atk-järjestelmiin vähenevät, kun kerran tietokoneelle rekisteröidyt tiedot tulevat heti kaikkien niitä tarvitsevien käyttäjien ja systeemien saataville. Myös tietojen arvo kasvaa nopeita toimenpiteitä edellyttävien tietojen ollessa aina ajan tasalla. Tämä vähentää laajojen paperituloisten tarvetta, suppeat raportit saadaan nyt heti tarvittaessa työpaikkojen päätekirjoittimille ilman postitus- ym. viiveitä.

Pidemmälle viedyt järjestelmät avustavat niiden käyttäjiä vielä enemmän. Päätteen avulla tietokonesysteemi voi ehdottaa käyttäjälleen erilaisia toimintavaihtoehtoja, tietojen syöttö voidaan parhaassa tapauksessa supistaa päätteen ehdottaman näytön hyväksymiseksi, raporttien sisältö ja muoto voidaan päätteen välityksellä valita vapaasti kulloisenkin tarpeen mukaisesti.

Ennusteet atk:n uuden käyttömuodon yleistymisestä eroavat toisistaan vain ajallisessa mielessä. Määrän suhteen ennusteet ovat yksimielisiä siitä, että päätte enemmän tai myöhemmin

liittyy jokaisen sellaisen työpaikan varusteisiin, jolla käsitellään numero- tai tekstitietoa. Jo 80-luvun loppuun mennessä on arvioitu joka toisen toimihenkilön käyttävän atk:ta päätteen avulla, pitkälle automatisoidussa prosessiteollisuudessa kehitys myös tuotantotyöpaikoilla lienee samankaltaisen.

Kymi-yhtiössä erilaisia päätteitä on tällä hetkellä käytössä puolentoistasetta ja vuoteen 1985 mennessä niiden määrän voi varovaisestikin arvioida kaksin- tai kolminkertaistuvan. Kun laitteiden hinnat ovat edelleen laskusuunnassa — nykyisin yhden kuvaputkipäätteen saa kolmen väritelevisiön hinnalla — muodostaa niiden yleistymistä jarruttavan tekijän vain systeemien rakentamistyön hitaus ja kalleus.

Päätteet ovat nykyisin käytössä jo useimpien tehtaidemme tilausten käsittelyssä ja laskutuksessa. Sekä Kymin että Voikkaan paperitehtaiden tuotannon suunnittelu tapahtuu päätteiden avustamana, samoin Kymin lähetysosaston laivaustoiminta. Saapuvien ja lähtevien maksujen käsittely talousosastolla, paperialan kausipalkanlaskennan tietojenkeruu ja sahojen lähetysoiminta tapahtuvat kaikki päättejärjestelmiä hyväksi käyttäen. Sekä Voikkaan että Kymin paperitehtaiden tuotantotietojen keruu ja tuotannon valvonta tapahtuvat päätteiden avulla, Karkkilan konepaja käyttää päätteellä palvelukeskuksen ohjelmistoja ja yhti-



Atk-järjestelmän suunnittelussa ovat tiiviisti mukana ao. yksikön järjestelmäsuunnittelijat, järjestelmän tulevat käyttäjät sekä atk-suunnittelijat, joskus tarvitaan myös ulkopuolisia asiantuntijoita. Kuvassa vas:lta Hannu Kuosa Tietotehtaalta, atk-suunnittelupäällikkö Matti Kiuru, dipl.ins. Matti Sipilä Kymin paperitehtaalta, järjestelmäsuunnittelija Jaakko Laurema ja järjestelmäsuunnittelija Juhani Salakka.



Kymin lähetysosastolla hoidetaan laskutus kuvassa olevien koneiden avulla. Anja Niittymäki, laskutusvalmistelija ja laivaajat Päivi Pakarinen ja Keijo Petelius eivät vakituisesti käytä päätettä, mutta opettelevat parhaillaan niiden käyttöä. Jokaisella tehtävällä pitää nimittäin olla monta tekijää.

ön finanssiosasto ja kirjallisuuspalvelu ovat yhteydessä kansainvälisiin tietopalvelujärjestelmiin.

Lähitulevaisuudessa kasvualueita ovat mm. osto- ja varastotoiminnot, tuotannon suunnittelu ja valvonta, tehdaspalvelu sekä tähän asti milteipä täysin atk:n ulkopuolelle jääneet konttoritoiminnot kuten tekstin käsittely, tietojen jakelu ja arkistointi.

Kun siirtyminen keskustelumuoitoiseen tietokoneen käyttöön ratkaisee koko joukon aikaisempia atk:n hyväksikäytön ongelmia, tuo se luonnollisesti tullessaan myös uusia. Näistä ovat herättäneet huomiota mm. päätteiden käyttöön liittyvät ergonomiset seikat. Päätelaitteet sinänsä ovat turvallisuudeltaan koti-tv:n veroisia, silmien rasittuminen, epäterveelliset työasennot ja jatkuvan pääteikäytön henkinen rasittavuus sen sijaan ovat todellisia ongelmia. Kymiyhtiössä näitä haittoja on alusta asti pyritty välttämään näkö- ja työpaikkatarkastuksilla, päätelaitteiden huolellisella valinnalla ja pyrkimällä yhdistämään päätteiden käyttö vain osaksi henkilöiden laajempia työtehtäviä.

Jotakin ehkä merkitsee sekin, että

pääteasiassa Kymiyhtiön suutarin lasten kengät ovat ehjät, eli myös atk-osasto käyttää useissa tehtävissään päätteitä saaden näin välittömiä kokemuksia, joita se sitten voi hyödyntää uusien järjestelmien rakentamisessa.

Tietokoneiden muuttuminen

Vielä 70-luvun puolivälissä yhtiömme atk-toiminta rakentui varsin selvästi keskitetyn tietokonekapasiteetin ympärille, jota palvelukeskuskäytön jälkeen edusti atk-osaston oma tietokonekeskus.

Jo ennen oman keskustietokoneen hankintaa Metallin eri tehtailla sekä Kemian teollisuudessa käyttöön otetut pienoistietokoneet viitoittivat kuitenkin jo tuolloin kehitystä, joka viime vuosina on pääteikäytön ohella ja suurelta osalta juuri sen vauhdittamana ollut leimaa-antavaa Kymiyhtiön atk-toiminnalle.

Tietokoneteknologian nopea kehitys on erityisesti 70-luvun loppuvuosina tuonut markkinoille toinen toistaan pienempiä ja halvempia laitteistoja mikroelektroniikan alkaessa saman kehityksen seurauksena tunkeutua jo

koteihimmekin. Kun uusien atk-systeemien suuntautuminen (yhä enenevässä määrin) keskustelutyypisiin päätejärjestelmiin on toisaalta edellyttänyt konttoriaikaisen tietokonekapasiteetin lisäämistä jokaisen vähänkään laajemman hankkeen yhteydessä, on laitehintojen kehitys yhdessä tietojen siirron kustannusten ja järjestelmien käyttöympäristöerojen kanssa ohjannut kehitystä sitten suuntaan, jossa systeemi-kohtainen erillistietokone on useasti osoittautunut keskuslaitteiston kasvattamista edullisemmaksi ratkaisuksi.

Niinpä miltei kaikilla tehdaspaikkakunnillamme on tänään jo ainakin yksi, Kuusankoskella useitakin erillistietokoneita, jotka palvelevat kukin omaa, poikkeuksetta pääteikäyttöistä sovellutusaluettaan. Tämän lisäksi ne ovat päivittäin tai viikottain tiedonsiirtoyhteydessä keskustietokoneeseemme.

Olenaisena piirteenä erillislaitehankkeisiin on liittynyt ulkopuolisten järjestelmätoimittajien lisääntyvä käyttö, jolloin yleensä sekä laitteisto että ohjelmisto on hankittu samalta toimittajalta. Näin on voitu lyhentää uuden

tekniikan opiskeluviveitä, pienentää arviointiriskejä sekä tyydyttää oman atk-osaston systeemyökapasiteetin ajoittain suurestikin ylittävät käyttäjien tarpeet niiden aikataulujen mukaisesti.

Viime vuosien huomattavimmat järjestelmätoimittajamme ovat olleet Tietotehdas Oy ja Oy Strömberg Ab edellisen vastatessa Kymin paperitehtaan tuotannonvalvontajärjestelmän ja jälkimmäisen Voikkaan tehtaan vastaa- van systeemin toteutuksesta.

Laitehintakehityksen hyödyntämisen ohella erillislaitteiden käyttö on mahdollistanut myös kokonaan uusien atk:n soveltamistapojen nopean käyttöönoton. Hyvän esimerkin tästä tarjoaa tekstinkäsittely, joka on voimakkaasti laajenemassa yhtiössämme. Konenkirjoitustekstin tallettamiseen, sen näyttöpäätteellä esiinsaamiseen ja helppoon korjailumahdollisuuteen alussa erikoistunut laitetekniikka on jo tänään kasvamassa yhteen muun atk-tekniikan kanssa, mutta ennakkoluuloton aloituksemme tälläkin alueella on tuonut runsaasti kokemuksia, jotka edesauttavat atk:n hyväksikäyttöä koko konttoritoimintojen alueella tulevaisuudessa. Kuvansiirto, kirjeiden ja tietojen elektroninen välitys ja atk:hon perustuva arkistointi ovat eräitä näistä mahdollisuuksista.

Toiminnan organisaatio

Edellä kuvatusta systeemi- ja laitteistokehityksestä huolimatta yhtiön atk-toiminnan organisaatio ja vahvuus ovat säilyneet kutakuinkin muuttumattomana sen jo vuonna 1974 saamassa muodossa. Peruseriaatteiltaan se on yhä täysin ajanmukainen ja toimiva, voidaanpa yhtiömme viime vuosien nopea systeemikehitys huomattavassa määrin lukea juuri onnistuneen organisaation ansioksi.

Tietojärjestelmäsuunnittelu, joka sisältää systeemien tavoitteiden, toiminto- ja tietosisällön suunnittelun, on hajautettu yhtiön linja- ja esikuntatoimintojen vastuulle. Käytännössä tämä merkitsee atk-systeemien suunnitteluhenkilöstön sijaintia lähes kaikissa niissä yksiköissä, jotka ovat merkittäviä atk:n hyväksikäyttäjiä. Tietojärjestelmiä Kymiyhtiössä suunnittelee 10—12 henkilöä.

Atk-osastolle keskitetty 17 hengen vahvuinen **atk-suunnittelu ja ohjelmointi** puolestaan vastaa systeemien tietokoneratkaisujen suunnittelusta, toteutuksesta ja ylläpidosta. Milloin jonkin atk-järjestelmän tekninen rakennustyö ostetaan ulkopuoliselta palveluyritykseltä, kuten yhä enenevässä määrin tapahtuu, osallistuu atk-osaston henki-

löstö tällöinkin toteutustyöhön varmistuen tulevan systeemin teknisen yhteensopivuuden yhtiön olemassaolevien atk-järjestelmien kanssa sekä saatavataakseen systeemien ylläpito- ja edelleenkehitysvalmiuden edellyttämän järjestelmäntuntemuksen. Suunnittelu ja ohjelmointi tapahtuu ammattikoulun 3. kerroksessa.

Atk-osaston **tietokonekeskus** Marskinkadulla Työterveyskeskuksen alakerrassa suorittaa yhtiön keskustietokoneella hoidettavien systeemien tietokoneajot ja tulosteiden jakelun. Vaikka sekä päätejärjestelmät että omilla erillislaitteistoillaan toimivat systeemit siirtävätkin perinnäisen tietokonekäytön huomattavia osia atk:n hyväksikäyttäjien itsensä suoritettaviksi, on myös tietokonekeskuksen työkuorma jatkuvassa kasvussa. Pääteikäyttöisetkin atk-järjestelmät sisältävät aina myös tietokonekeskuksessa suoritettavia työvaiheita ja erillislaitteistot edellyttävät niiden ja keskustietokoneen välistä tietojensiirtoa. Lisäksi vanhojakin eräjäysyhteistyö laajennetaan jatkuvasti jopa nopeammin kuin ne korvautuvat uudempaan tekniikkaan perustuvilla ratkaisuilla. Atk-keskuksen henkilökunnan määrä on 14.

Yhteistyö tärkeää

Sekä toimivien atk-järjestelmien rakentamisen että niiden käytön sujumisen keskeisenä edellytyksenä on selkeän työnjaon ohella hyvä yhteistyö kaikkien osapuolten välillä. Korostetusti tämä ilmenee jokaisen uuden systeemin suunnittelussa ja rakentamisessa, joka suoritetaan poikkeuksetta selvästi määritellyn **projektiorganisaation** puitteissa. Tämä muodostetaan asianomaisen yksikön järjestelmäsuunnittelijoista, järjestelmän tulevista käyttäjistä ja atk-suunnittelijoista kaikkien osapuolten tarpeiden huomioimiseksi.

Atk-tekniikan kehittyminen ei suinkaan vähennä yhteistyön tarvetta vaan päinvastoin lisää sitä atk:n edessä yhä useammalle työpaikalle yhä useamman henkilön päivittäiseksi työvälineeksi. Välineen hyvyys niin systeemien tavoitteiden kuin kunkin yksityisen käyttäjänkin kannalta riippuu viime kädessä siitä, miten hyvin tekniikan mahdollisuuksia onnistutaan soveltamaan ihmisten työtarpeiden ja -tapojen mukaisiksi jo järjestelmien suunnitteluvaiheessa. Tämän edellytyksenä olevan yhteistyön kehittäminen ja laajentaminen on merkittävä atk:n lähitulevaisuuden haaste meille kaikille kymiyhtiöläisille. □



Prässimies Armas Ruippo on tyytyväinen Voikkaan rullapakkauslinjalla sijaitsevaan päätteeseen, joka kirjoittaa automaattisesti laivausetiketit sekä rullan päätyyn että vaippaan. Aiemmin merkinnät tehtiin käsipelillä.

Tänä päivänä ei kukaan tunnu tietävän mitä polttoainetta käyttäisi lämmitykseen

□ ”Kotimaisista polttoaineista ja niiden käytön lisäämisestä käytävä keskustelu on vielä tänä päivänä periaatteellisella tasolla: kotimaisen polttoaineen käyttöä pitäisi lisätä, koska sillä pystytään korvaamaan tuontienergiaa. Lasketaan, kuinka paljon säästetään markkoja, kuinka paljon työllistetään ihmisiä. Asiaa voidaan tietysti tarkastella monesta näkökulmasta, mutta näillä keskusteluilla ei ole kuitenkaan vielä tänä päivänä kovin vankkaa todellisuuspohjaa”, sanoo dipl.ins.

Timo Väli-Torala.

”Tänä päivänä ei ole kovin suurta halukkuutta siirtyä muihin ulkomaisiin polttoaineisiin kuten esim. kivihiiileen. Asia on jäänyt taustalle, puhutaan vain öljystä ja kotimaisesta polttoaineesta”, sanoo dipl.ins. **Hannu Eerola.**

”Öljyn hinnan nopea ja

arvaamaton nousu on Suomessa johtanut omakoti- ja maalaistaloissa korvaavien kotimaisten polttoaineiden käyttöön. Suunta on periaatteessa oikea. Mutta malttamattomuus lähes kaikissa portaissa johtaa liian usein väriin valintoihin. Ja tyytymättömiin omakotiasujiin”, sanoo ins. **Jussi Kivistö.**

Kolme mielipidettä lisää tämän päivän energiakeskusteluun. Mielipiteitä, jotka pohjautuvat käytännön kokemukseen tämän päivän suomalaisessa ”energiaviidakossa”. Haastateltavat työskentelevät Kymi Kymmene Metallin Karkkilan ja Heinolan tehtailla LVI-tuotteiden markkinointi- ja tuotekehitystehtävissä. Seuraavilla riveillä kartoitetaan lisää tätä suomalaista ”energiaviidakkoa”. Missä olemme ja mitä pitäisi jatkossa ottaa huomioon.



”Tänä päivänä on liian yleisesti puhuttu öljyä korvaavasta kotimaisesta kiinteästä polttoaineesta. Kotimaisen polttoaineen jalostus- ja jakelukysymykset pitää ensin selvittää, ennen kuin voidaan luoda niiden käytölle järkevät ja taloudelliset perusedellytykset”, sanoo ins. **Jussi Kivistö.**

Selkeyttä energiapolitiikkaan kaivataan

”Energia-asioiden viidakko on rakentajan ja saneeraajan silmissä kasvamistaan kasvanut. On jo aika ruveta antamaan puolueetonta kansantalou-



"Kotimaisista polttoaineista ja käytön lisäämisestä käytävä keskustelu on vielä tänä päivänä periaatteellisella tasolla. Tietyn alueen sisällä kotimaisen polttoaineen käyttö on hyvinkin kannattavaa, vaikka se ei koko maata ajatellen olekaan mahdollista", sanoo dipl. ins. Timo Väli-Torala.

den ja rakentajan etujen mukaista tietoa ja opastusta enempien virheiden välttämiseksi. Kehitystä tulisi ohjata nyt niin, että se etenisi päämäärätietoisemmin ja mahdollisimman vähin yksityis- ja kansantaloudellisin pettymyksiin kohti parempia tuloksia ja kohtuullisin uhrauksin kohti merkittäviä kokonaistaloudellisia säästöjä", mainitsee Jussi Kivistö määrittellessään lähivuosien suuntaviivoja.

"Lämmitysjärjestelmien valinnassa lukuisten erilaisten vaihtoehtojen, lämmitysjärjestelmien, erilaisten polttoaineiden kattiloiden, varaajien, säätölaitteiden jne. edessä on rakentaja ja saneeraaja joutunut hämmingin valtaan. Jopa LVI-alan ammattilaisillakin on vaikeata toimia asiakkaitensa asiantuntijoina, kun julkinen sana on riittämättömällä asiantuntemuksella ja liiallisella tunteella riepottanut muotivirtauksia tuulemaan milloin mistäkin suunnasta", muistuttaa Kivistö.

Katset kotimaisuuteen

Energiakysymyksissä on katset voimakkaasti käännetty kotimaisen energian hyväksikäyttöön. Öljyn suhteen vallitsee tietty epävarmuus. Hinnan nousemista ei pystytä lähivuosina estämään. Maailmanpoliittiset ristiriitatilanteet saattavat vaikeuttaa öljyn toimituksia, aiheuttaen näin tuontienergiasta riippuvaiselle Suomelle suuria vaikeuksia.

Kotimaisen energian hyväksikäyttö

tulee lähivuosina olemaan entistä merkittävämpi osa maamme energiataloudellista suunnittelua. Kun suurin osa vesivoimasta on jo käytössä, voidaan kotimaisen energian käyttöä nostaa lähinnä turpeen ja puun avulla. Niiden lisääntyvälle hyödyntämiselle on edellytykset olemassa. Miten on sitten käytännön edellytykset?

Ensimmäinen askel — polttoainekäsitteet selväksi

"Kotimaiset kiinteät polttoaineet tunnetaan tänä päivänä lämpöteknisiltä arvoiltaan, mutta kiinteiden polttoaineiden käyttö- ja käsittelykysymyksiä ei ole vielä lähes tulkoonkaan selvitetty", sanoo Timo Väli-Torala.

"On liian yleisesti puhuttu öljyä korvaavasta kotimaisesta kiinteästä polttoaineesta. Mikä on kiinteä polttoaine? Halko, puu, turve, hake? Minkälainen turve tai hake? Meiltä puuttuvat käytännöllisesti katsoen riittävän tarkat laatuluokitukset. Miten on eri kiinteiden polttoaineiden jakelu hoidettu? Ei vielä juuri mitenkään. Siis kotimaisen polttoaineen järkevän ja taloudellisen käytön perusedellytykset puuttuvat", sanoo Kivistö.

Käsitteet pitäisi selvittää, lakattaisiin puhumasta kotimaisesta kiinteästä polttoaineesta, puhuttaisiin kiinteästä polttoaineesta A, kiinteästä polttoaineesta B eli käsiteltäisiin hake, palaturve, turvebriketti, jyrshinturpe, puupala, puupilke, halko, runkopuu, oljet jne. erillisinä kiinteinä polttoaineina eikä niitä yleistettäisi — ei ainakaan kattiloiden polttotekniikan kannalta", korostaa Timo Väli-Torala.

Hannu Eerolan mielestä polttoaineluokitukseen on ainakin kaksi selvää tarkoituksiperää. "Polttoaine on kauppatavaraa, jolla täytyy olla selvät normit. Toiseksi, vakiokauppatavaraksi otetut laadut mahdollistavat lämmityslaitteiden suunnittelun määräytyille polttoaineille. Kaiken polttava kattila ei ole millekään polttoaineelle hyvä", sanoo Eerola.

Toinen askel — kotimaisen polttoaineen jakelu järjestykseen

Timo Väli-Torala toteaa, että vaikka kotimainen polttoaine ei olisikaan koko maata ajatellen mahdollista, mutta tietyn alueen sisällä se saattaa olla hyvinkin kannattavaa." Jos kaikki

polttoaineet voidaan hankkia kunnan rajojen sisältä niin silloin raha kiertää kunnassa ja asiaa täytyy katsoa eri näkökulmasta kuin mitä valtakunnallisesti katsotaan", sanoo Väli-Torala.

Missään taajamassa ei Väli-Toralan mukaan voida ajatella varastoitavaksi autokuormittain polttoainetta käyttöpäikalle ja pienissä kuljetuserissä se ei ole hänen mukaansa nykyisillä jake-lusysteemeillä kannattavaa.

"On olemassa jätteenkuljetusjärjestelmiä. Eikö samaan perusjärjestelmään sopisi, että kerran viikossa tai kerran kahdessa viikossa tuotaisiin säkillinen kotimaista polttoainetta jokaisen kiinteää polttoainetta käyttävän talon käyttöön. Se voisi olla kunnallinen velvoite luoda tällainen organisaatio. Kunta voisi määritellä mitä polttoainetta tai millä energiamuodolla lämmitys kunnan eri alueilla hoidetaan. Tämä luonnollisesti edellyttää pitkällä aikavälillä suunniteltua energiapolitiikkaa", ehdottaa Väli-Torala yhdeksi vaihtoehtoratkaisuksi jake-luongelmaan.

Kolmas askel — kenen kannattaa käyttää kotimaisia kiinteitä polttoaineita?

"Tänä päivänä kotimaista polttoainetta voi käyttää pienkattilassa talous, jolla on mahdollisuus hankkia omaa takaa polttoaine. Maanviljelys- tai metsätalalla lämmitykseen käytettävä polttoaine syntyy usein sivutuotteena. Omakotiasuja voi joissakin tapauksissa hankkia kotimaisen polttoaineensa ulkoilu- tai harrastusmielessä sopimalla metsänomistajan kanssa pikkupuuston puhdistusalueesta", määrittelee Timo Väli-Torala kotimaisen polttoaineen pientalokäyttäjän.

"Kiinteiden polttoaineiden kattilat tulevat olemaan isoja kauko- tai alue-lämpölaitosten 1 MW:n kattiloita taikka pieniä kattilalaitoksia, jossa isäntä itse huolehtii lämmityksestä", sanoo Väli-Torala.

Ns. kirkonkylälaitokset tulevat Timo Väli-Toralan mukaan varmasti lähivuosina voimakkaasti lisääntymään. Näissä yli 1 MW:n kauko- tai aluelämpölaitoksissa tulee kiinteiden polttoaineiden käyttö jo tällä hetkellä kannattavaksi, laitokseen voidaan palkata toiminnan ja valvonnan kannalta tarvittava henkilökunta. Kotimaisten polttoaineiden lämpölaitoksilla on omat seurausvaikutuksensa esim. kunnan työllisyyteen, mikä on huomioitava.



Ns. kirkonkylälaitokset kiinteillä polttoaineilla tulevat lähivuosina voimakkaasti lisääntymään. Virtain kaupungin aluelämpölaitos on maasamme ensimmäinen pienpuuhaketta tai palaturvetta laitoksen peruslämpökuorman tuottamiseen käyttävä laitos.

”Kirkonkylälaitosten hankinnassa on energiakriisin myötä tapahtunut malttamattomuutta. On hankittu esim. 3 MW:n kattila, kiinteillä polttoaineilla, vaikka kaukolämpöverkostoa ei ole vielä rakennettu riittävän laajaksi. Näin ollen kattilalaitos on rajusti ylimitoitettu eikä sitä pystytä täysin hyödyntämään, koska kattilan takana ei ole riittävästi lämpökuormaa”, sanoo Väli-Torala.

Alue- tai kaukolämmön rakentaminen pitäisi Väli-Toralan mukaan lähteä siitä, että ensin rakennetaan verkosto, sitten hankitaan 1—2 MW:n öljykattila, jolla lämmitetään niin kauan, että verkoston taakse saadaan riittävästi lämmitettävää kuutiolavuutta. Kun tilavuudessa on päästy n. 200000 kuutiometriin saakka, silloin voidaan vakavissaan harkita siirtymistä kotimaisten kiinteiden polttoaineiden käyttöön ja kattilan hankintaan.

Neljäs askel — onko öljyllä tulevaisuutta pientalolämmityksessä?

”Minä en kyllä pitäisi öljyä enää pientalojen potentiaalisena polttoaineena, koska jo tällä hetkellä kevyen polttoöljyn ja sähkön hinta ovat samat tuotettuun energiaan nähden”, sanoo Väli-Torala. Hänen mukaansa vielä 4—5 vuotta sitten puhuttiin öljyn ja sähkön välillä 30 prosentin energiahintaerosta, mutta tällä hetkellä sitäkään ei enää ole olemassa.

”Ja kun ajatellaan sähkön tuottamisen kehitystä Suomessa, kun atomivoimalat saadaan käyntiin ja mahdollisesti uusia hankitaan, niin tuskinpa sähkön hintaa pystytään niin paljon nostamaan, että se tulisi öljyä epäedullisemmaksi. Kaiken kaikkiaan tällöin ollaan tariffikysymysten parissa”, sa-

noo Timo Väli-Torala.

Hannu Eerola toteaa Suomessa olevan sähköntuotantokapasiteettia yöaikaan niin paljon vapaana, että kaikki pientalot voitaisiin lämmittää yösaikolla. Pientalojen tavanomainen liitäntäteho edellyttää kuitenkin, hänen mukaansa, lisälämmitystä esimerkiksi kiinteillä polttoaineilla kylmimpänä vuodenaikana.

”Polttoaineen valinnan kannalta on kriittinen alue tällä hetkellä kiinteistökattilat eli tehoalueella 100 kW — 1 MW. Tälle kokoalueelle ei vielä ole olemassa mielekkäitä kiinteiden polttoaineiden käyttöratkaisuja. Raskas polttoöljy ei myöskään ole suositeltava ratkaisu, joten pyritään entistä enemmän siirtymään kaukolämpöön”, sanoo Väli-Torala.

Kaukolämmön osuuden kasvaminen tulevaisuudessa on Hannu Eerolan mukaan varmin asia. ”Kaukolämmön

ulkopuolelle jäävät erilliset kerrostalot, teollisuushallit jne., joiden lämmitys joudutaan hoitamaan vielä toistaiseksi öljyllä. Kiinteän polttoaineen hintaerolla ei vielä palkata hoitohenkilöstöä huolehtimaan lämmittämisestä. Tätä asetelmaa muuttaa ainoastaan mahdollinen kiinteiden polttoaineiden jalostus. Jos meillä kehitetään kiinteitä polttoaineita kuten esim. pelletit, joita voidaan käyttää automaattisesti, niin silloin kerrostalokokoluokka siirtyy kiinteiden polttoaineiden käyttöön”, sanoo Eerola.

Ratkaisuja kaivataan

Tämän päivän pientalorakentaja on lämmitysongelmiensa kanssa enemmän kuin hämillään. Puhutaan energian säästämisestä, puhutaan erilaisista lämmitysjärjestelmistä, puhutaan öljyn loppumisesta, puhutaan kotimaisista kiinteistä polttoaineista. Jo pelkästään lämmityskattiloiden valinnassa hänellä on melkoinen joukko mahdollisuuksia. Öljykattila? Kaksoiskattila? Vaihtopolttokattila? Alapalokattila? Yläpalokattila? Kiinteiden polttoaineiden kattila?

Tämän päivän rakentaja haluaa tietoja erilaisista lämmitysratkaisuista. Hän on päätöstilanteen edessä, mutta hän ei tiedä mitä pitäisi tehdä. Julkinen sana ohjailee ostajia käyttämään kotimaisia polttoaineita, samoin tekee valtio. Kuitenkaan kiinteiden polttoaineiden käyttäminen ei ole parempi tai huonompi ratkaisu kuin öljyn käyttäminen. Kaikki riippuu käyttäjän tarpeista ja mahdollisuuksista.

Lämmitysongelman parissa pohtivan rakentajan pitäisi pystyä ratkaisussaan huomioimaan energiansäästöpyrkimykset kuin myös hänen omat resurssinsa parhaiten huomioonottava lämmitysjärjestelmä. Tärkein päätös on polttoaineen valinta. Senjälkeen voidaan tälle polttoaineelle valita tarkoituksenmukaisin lämmitysjärjestelmä.

Kotimaisten polttoaineiden käyttö tuskin koskaan tulee toteutumaan koko maassa, mutta haja-asutusalueilla se puolustaa paikkaansa. Etenkin, jos kiinteää polttoainetta on saatavissa omasta takaa taikka sitä on muuten edullisesti hankittavissa.

Kiinteisiin polttoaineisiin siirtymisen pientalolämmityksessä ei ole yhtä vaivatonta ja yksinkertaista kuin öljyn käyttö. Kiinteiden polttoaineiden kattilan valinnassa tulee kiinnittää huomiota tarvittavaan lämpötehoon, käytettävään polttoaineeseen, polttoai-



Kymi Kymmene Metallin tehdas on toimittanut useita turvekattiloita kotimaisille lämpölaitoksille. Ahveniston lämpökeskus Hämeenlinnassa käyttää polttoaineena mm. turvetta.

neen kätevään syöttöön kattilaan, polttoaineen varastointi- ja jakeluyksymyksiin, savupiipun vetokykyyn jne. Lämminvesivaraajan käyttö kiinteillä polttoaineilla lämmitettäessä tuo joustavuutta lämmitystyöhön. Varaajaan voidaan varastoida lämmitysenergiaa yötä varten ja lämpimänä vuodenaikana lämmintä käyttöväkettä moneksi päiväksi.

Taajamissa siirtyminen kotimaisiin polttoaineisiin pientalolämmityksessä on jo huomattavasti ongelmallisempi asia. Erityisesti kiinteiden polttoaineiden saannin, jakelun ja varastoinnin kannalta. Tällöin tulevat voimakkaammin esille öljyn ja sähkön käytön mahdollistavat lämmitysjärjestelmät, unohtamatta ”pienimuotoista” kotimaisten polttoaineiden käyttöä läm-

tykseen. Taajamissa on myös lähivuosisen selvä kehityssuunta entistä merkittävämpi siirtyminen kauko- ja alue- lämmön piiriin.

Mitään yksiselitteisiä lämmitysratkaisuja ei kukaan tänä päivänä pysty antamaan. Ensiksikin lämmitysratkaisut ovat pohjimmiltaan käyttäjän tarpeista ja mahdollisuuksista riippuvaisia ja toisaalta riippuvaisia lähivuosisen energiapolitiikastamme. Kotimaisten polttoaineiden käytön lisäämisen ensimmäinen perusedellytys on se, että kotimaisista mittavista raaka-aineista jalostetaan helposti ja automaattisesti käsiteltäviä kotimaisia polttoaineita lämmitykseen. Olemme tämän tien alussa ja energiaratkaisumme puoli- tiessä. □

Pekka Lonka

Kymintehtaan TPK toiminut 75 vuotta

□ ”Minuutissa ehtii joskus paljon: pukemaan keskellä yötä päälleen, kolmi-kerroksisesta talosta ulos ja vielä ajamaan autoakin kymmenkunta metriä.”

Kymintehtaan tehdaspalokunnan palokuntalainen, ruiskuesimies **Harri Laitinen** kiiruhtaa hälytyksen kuultuaan autolla palopaikalle. Kun Kymintehtaan TPK 75 vuotta sitten perustettiin, tultiin paloasemalle tai palopaikalle juoksujalkaa. Paloa sammuteltiin



Miehet ja välineet muuttuneet — palokunta-aate entisellään



Matkustajakoti Rauhan palon sammuttaminen yli 30 asteen pakkasessa heti palomiesuran alkajaisiksi sai Harri Laitisen ajattelemaan: olenko liittynyt oikeaan porukkaan.

vuosisadan alussa hevosvetoisten höyryruiskujen avulla tai käytettiin käsi-voimaruiskuja. Letkua oli yli kolme kilometriä; määrää pidettiin tehtailla suurena.

Tehtailla oli jo vuonna 1912 palonsammutukseen käytettävissä sähköllä käyvä pumppu, 50 hevosta, palolennätin, 14 hälytyskelloa, öisin suljettuna ollut telefoni ja 20 miehellä hälytyskellot kotona.

”Pieni jännitys tässä viehättää, palopillin ääni tekee vauhkoksi, saa sydämen läpättämään”, ovat ruiskuesimies Harri Laitisen, ruiskuesimies **Matti Karlssonin** ja palomies **Reijo Pehkosen** kuvauksia tunnelmista hälytyksen tapahduttua.

Kun vuosisadan alussa lähdettiin palopaikalle, päästivät tallimiehet hevoset valjaistaan tai pilttuistaan ja ratsastivat ilman satulaa ruiskuhuoneelle. Hevoset osasivat juosta yksinkin ruiskuvaunujen eteen. Hevosmiehet laskivat länget ja silat katosta hevosten selkään ja valjastivat hevoset. Konemiehet sytyttivät tulen höyryruiskujen onkapannun alla oleviin lastuihin ja sitten lähdettiin.



”Hyvän mielen palokuntatyöstä saa, koska autetaan lähimmäistä”, sanoo ruiskuesimies **Matti Karlsson**, joka on toisen polven palokuntalainen. Isä oli palokunnassa 30 vuotta, Matilla on 40 sammutusvuotta takana.



70-miehin Kymintehtaan tehdaspalokunta kokoontui yhteiskuvaan ennen lähtöään harjoituksiin 8.12.1980. Palokunnan päällikkönä toimii Kymiyhtiön suojelupäällikkö Pentti Nieminen (kuvassa kolmas oikealta).

Reijo Pehkonen Kuusanniemen kunnossapit-osastolta on ollut palokuntamiehenä vuodesta 1977 lähtien. Hänen, kuten myös Karlssonin ja Laitisen mielestä ei palokuntaan lähdetä hankkeet mielessä, vaan harrastuksesta.

Rattailla istuivat vain kuski, joskus myös päällikkö. Miehet juoksivat perässä pidellen kiinni köydenpätkistä, jotka helpottivat juoksua. Ylämäessä vastaavasti autettiin hevosta ja työnnettiin.

Tällä tavoin palokunta juoksi mm. Voikkaan ensimmäiseen suurpaloon vuonna 1906. Vuonna 1910 paloi suuri puuvarasto, seuraavana vuonna oli suuri tulipalo Kymin selluloosatehtaalla ja vuonna 1919 paloi samassa tulipalossa kiisuvarasto ja Kymintehtaan kansakoulu.

40 vuotta "palokunnan hommissa" ollut Matti Karlsson sanoo mieleensä elävimmän jääneen naistensairaalan tulipalon: "Palo kesti koko yön, oli kova pakkas ja savua paljon." Myöskään natriumperoksiditehtaan tuhoutuminen ei hevillä unohdu Karlssonin mielestä.

Harri Laitinen puolestaan muistaa ensimmäisenä ja raskaana sammutustyönään matkustajakoti Rauhan palon Kymin asemalla. Liekkejä hillittiin tuolloin yli 30 asteen pakkasessa. "Silloin ajattelin olenko liittynyt oikeaan porukkaan."

Reijo Pehkosen, palokuntaan vuon-

na 1977 liittyneen palomiehen mieleen on jäänyt suuren navetan palo Keltisä. Palon vaikuttavuutta lisäsivät öljytynnyreiden räjähdykset.

Kilpailua polkupyöristä

Hevoskalusto ja höyryruisku säilyivät palokunnan pääkalustona 1930-luvun alkuun asti. Vielä 1933 oli höyryruisku mukana Voikkaan suurpalossa, jossa 93 rakennusta tuhoutui ja 47 perhettä jäi kodittomiksi.

Ensimmäinen autoruisku saatiin kuitenkin jo vuonna 1924. Autoruiskua päästiin kokeilemaan Saksanahon paperivaraston palossa ja seuraavana vuonna Voikkaalla elokuvateatteri Iltatähden palossa.

Autokalustoon siirryttäessä oli palokunnalla välivaiheessa myös seitsemän punaista polkupyörää. Tarinoiden mukaan kilpajuoksu paloasemalle oli valtava, sillä hävinneet saivat juosta edelleen palopaikalle asti.



Talvisodan aikana Kymintehtaan TPK:lla oli neljän kuukauden aikana 138 hälytystä ja jatkosodan aikana käytiin sammuttamassa myös Helsingin suurpommituksessa syttyneitä paloja. Matka tehtiin nykyään Juankoskella olevalla avomalli-Sisulla. Palokunta koostui vanhoista miehistä ja nuorista pojista.

1950-luvun paloista suurimmat olivat naistensairaalan palo, Ojaputki Oy:n tehdaspalo Koriolla, Voikkaan työväentalon palo, iso metsäpalo Kirjokivessä ja Hölsän asuinliiketalon palo nykyisessä kaupungin keskustassa.

1960-luvulla palokunta sai uudet säännöt ja nimekseen Kymin Osakeyhti-

ön Kymintehtaan tehdaspalokunta. Tuolloin 56 vuotta palvelleen repaloituneen lipun tilalle saatiin taiteilija Topi Valkosen suunnittelema uusi lippu. 1960-luvulla mainittavimmat palot olivat Natriumperoksidin, Kukkolan, Yhdystalon sekä mestarikerhon palot.

Perinteitä

Kymintehtaan tehdaspalokunnalla on runsaasti perinteitä. Miten ne näkyvät nykyisessä toiminnassa? Palopäällikkö Pentti Nieminen sanoo perinteiden säilyvän mm. siten, että innostus palokuntatyöhön periytyy. "Perinteisessä soihtumarssissamme on ollut mukana joskus kolmekin polvea. Harlinit, Haimit ja Koskiset ovat eräitä tällaisia palokuntasukuja."

Soihtumarssin perinnettä kertoo Nieminen jäljitetyn varmuudella vuoteen 1908 saakka. "Perinteet elävät myös vanhoissa titteleissä. Niin kauan kuin itse olen päällikkönä, ei ruiskuesimiestä muuteta ryhmänjohtajaksi." Nieminen kertoo perinteeksi muodostuneen myös tanssi ym. tilaisuuksien järjestämisen.

Aate yhdistää

Aate yhdistää yli puoluerajojen: "Palomiespuvussa ei puhuta politiikkaa," sanoo palomestari Kauko Haimi. Oman yhtenäistävän piirteen palokuntaan luo myös se, että kaikilla palokunnan jäsenillä päälliköstä palomieheen saakka on sama tuntipalkka.

"Harrastus tämä on, ei tätä hankkeen kannalta tee", toteavat myös Matti Karlsson, Harri Laitinen ja Reijo Pehkonen. "Luonnevika", lisää Matti Karlsson, joka itse on ollut palokunnassa 40 vuotta 5 joukkueenjohtajan alaisena ja jonka isällä oli palokuntavuosia 30.

Palokunnan työhön äskettäin virallisesti liitetty pelastuspalvelu edellyttää miesten mukaan tietopiiriin laajentamista. Pelastustehtävän, kuten myös sammuttamisen onnistuminen, ihmisten ja omaisuuden pelastaminen antaa palokuntalaisille hyvän mielen.

Vikahälytykset, joita nykyisten automaattisten hälyttimien aikakaudella silloin tällöin sattuu, toteavat palokuntalaiset eräällä tavalla järjestelmään kuuluviksi. "On hyvä että hutta on hutta eikä tulipalo, kerran sattuu niinkin, että hälytys ei ole turha", sanoo Karlsson. □

Teksti: Reijo Virta

Kuvat: Tuomo Pitkänen ja Kalevi Pihkala

Väinö Ahlroth monessa mukana Kymiyhtiön metsäosastolla

● Vast'ikään eläkkeelle siirtynyt metsäteknikko **Väinö Ahlroth** on vuodesta 1933 lähtien Kymiyhtiön palveluksessa oltuaan nähnyt metsätalouden muuttumisen. Hevos- ja pokasahakaudesta on siirrytty moottorisahoihin ja prosessoreihin.

● Ennakkoluulottomana ja peräänantamattomana miehenä hän on itse ollut viemässä tätä kehitystä eteenpäin: ottanut käyttöön maan ensimmäiset caterpillarit metsäteiden tekoon ja keksinyt itse keinoja, joilla puun kulku metsästä tehtaalle tehdään entistä sujuvammaksi.

Väinö Ahlroth kertoo, miten hän mm. 1950-luvun alussa toi moottorisahan metsätyömiehen apuvälineeksi:

"Silloinen moottorisaha oli niin raskas, että sitä käyttämään tarvittiin kolme miestä. Oli selvää, ettei sahaaminen kolmen miehen voimin kannattanut, joten vähensin määrän kahteen. Eihän sahaus kannattanut vielä silloinkaan. Viimein sain yhden miehen käyttämään sahaa siten, että maksoin hänelle justeerimiehen palkan. Tällä tavalla töitä tehtiinkin useita vuosia."

Väinö Ahlroth muistelee kuluneen kymmenkunta vuotta ennen kuin moottorisahan käyttöön metsissä uskottiin. "Kaiken uuden omaksuminen vie aikansa."



Metsäautoteiden, nykyaikaiselle metsätaloudelle elintärkeiden yhteyksien luomisessa Väinö Ahlroth oli pioneeri.

"Kun hevoset vähenivät metsätöissä ja maataloustraktorit tulivat niiden tilalle, tarvittiin metsäautoteitä. Erityisesti oma Mäntyharjun alueeni oli vaikeamaastoista ja teitä oli vähän. Siksi, kun Saksalan teknillisestä toimistosta kysyttiin mitä uusia koneita kannattaisi hankkia, vastasin: Caterpillareita."

"Näillä, virallisesti koeajossa olleilla koneilla tein sitten nopeasti metsäteitä Mäntyharjun alueelle."

Kokeiluja

Kokeiluista puunkorjuun tehostamiseksi Ahlrothille on jäänyt selvästi mieleen ns. keskuskäsittelimösuunnitelma. Menetelmän tarkoitus oli pyrkiä käsittelemään puu vain yhdessä pisteessä ja tuoda metsästä niin pitkänä kuin mahdollista.

"Oma osani kokeilusta oli puun ulosotto metsästä ja kuljetuksen järjestely. Mm. Vuorelan 260 ha:n palstalta otettiin 16 000 kuutiometriä puun koosta riippumatta kokorunkosysteemillä ja hinattiin tien varteen maataloustraktorilla ja timberjackilla.

Kymijoen alueella tehtiin myös ui-

tossa kokorunkosavotta: uitettiin jopa 16 metriä pitkiä runkoja.

Saatuja kokemuksia käsiteltäessä todettiin, että kuutiota kohden olisi säästetty kolme markkaa kustannuksissa. Hanke tyrehtyi kuitenkin siihen, että Kymiyhtiön ei yksinään olisi ollut mielekästä tehdä kaikkia menetelmän vaatimia investointeja."

Mäntyharju — oma alue

Mäntyharjulla, jossa Ahlroth toimi sekä piirityönjohtajana että piiriesimiehenä, omistaa Kymiyhtiö runsaasti metsiä. Niinpä Kuusanniemen sellutehdasta rakennettaessa "15 000 hehtaaria otettiin miljoonas kuutiometri."

Tämän miljoonan kuutiometrin otossa käytti Ahlroth jälleen uutta tekniikkaa. Ensimmäisistä Suomeen tulleista timberjackeista yksi saatiin lähes sattumalta juuri Mäntyharjulle eikä Ahlroth ennakkoluulottomana epäröinyt, vaan lähti uutta konetta kokeilemaan.

"Vaikka koneesta ei ollut minkäänlaista ohjekirjaa lähdimme nopeasti metsään. Teetin koneella kaikkea mahdollista, erinomaisesti se osoittautui järeän puun juontamisessa."

Myös istuttamisessa timberjack auttoi, kun sen perään laitettiin laikkuri. "Mäntyharjulla oli 6 000 hehtaaria paljaana. Kuokkapelillä sitä oli vaikea istuttaa, mutta timberjackilla syntyi laikkuja. Itse asiassa timberjackista muodostui yksi metsäosaston parhaimmin tuottavista välineistä."

Tukkirautatien kehittämistä

Honkataipaaleen kuuluisa tukkirautatie on sekin aikanaan kuulunut Väinö Ahlrothin alaisuuteen. Orraintaipa-



leen, Honkataipaleen ja Mäntyharjun väylä tuli Ahlrothille hyvin tutuksi jo piiriesimiesaikoina. Aluksi uitto kuitenkin kangerteli.

”Tilanne kaikessa karmeudessaan oli se, että jo vuonna 1942 veteen pantuja tukkeja kuljetettiin vielä vuonna 1950. Niiden uintikyky oli luonnollisesti jo mennyt, ja siksi 95 prosenttia sodanjälkeisistä Saimaan puista jouduttiinkin tuomaan Hallaan rautateitse.”

Kun aikaisemmin vain Hallan tukeille tarkoitettua Honkataipaleen—Orraintaipaleen väylää tarvittiin turvaamaan myös Voikkaan puuhuoltoa, jouduttiin menetelmiä kehittämään. Asialla oli luonnollisesti Väinö Ahlroth.

”Honkataipaleelle ei aluksi päässyt kuin vesitse ja siksi jouduin rakennuttamaan sinne tien. Honkataipaleen vaunustoa ei tarvinnut paljon muuttella, mutta Orraintaipaleen vaunusto rakennettiin uudentyypiseksi. Suurena apuna muutostöissä olivat paikalliset sepät **Feliks Paasonen** ja **Väinö Tikka**.”

Irtoutusta nippu-uittoon siirtymisen aiheutti runsaasti hankalia henkilöjärjestelyjä: useasta sadasta uitta-

jasta vähennettiin väki ensiksi sataan, lopulta vielä 25:een. Viimeisen vähennyksen aiheutti siirtyminen höyrykalustosta dieselisiin nippujen vetäjinä ja ennen kaikkea siirtyminen mekaaniseen nippujen käsittelyyn.

Kun Pyhäjärven ja Kuusaanlammen välillä vuonna 1962 siirryttiin nippu-uittoon, tarvittiin Väinö Ahlrothin Mäntyharjulla hankkimaa kokemusta; nippu-uittokokemusta omaavia henkilöitä ei ollut muualla.

”Kuukausi annettiin aikaa hankkia ihmiset ja laittaa paikat kuntoon. Pestasin sekä tuttuja miehiä Mäntyharjulta että muita miehiä ympäri Suomea. Aluksi mm. Pessankosken järjestelyt tehtiin Kymi-yhtiön omana työnä ja kesti useita vuosia, ennen kuin muut yhtiöt tulivat nippu-uittoon mukaan.”

Takaisin Kuusankoskelle

Väinö Ahlroth, joka vuonna 1933 oli tullut töihin Eerolaan, oli näin palannut Kuusankoskelle, vaikka asuikin vielä seitsemisen vuotta Mäntyharjulla. Eerolan ja Kuusankoskelle paluun väliin mahtui propsinvuolua, Voikkaan

Väinö Ahlroth johti kuvassa taustalla olevan, Sääksniemen pihtakuusikon istutusta vuonna 1935. Hän on ollut laittamassa kasvun alkuun yhteensä noin 9000 metsähehtaaria.

tehtaan rakentamista, työskentelyä Kuusaan sahalla, ”pikkupomona” olemista metsäosastolla sekä raivaus- ja ojitushommia. Sotien jälkeen Ahlroth oli aluksi Mäntyharjulla ostoasiamiehenä, sittemmin piirityönjohtajana, vt. piiriesimiehenä ja lopuksi piiriesimiehenä. Aikaan liittyi myös useita Mäntyharjun kunnan luottamustehtäviä.

Vuodesta 1969 lähtien Ahlroth on asunut Kuusankoskella hoidellen erikoisteknikkona puun kuljetuskysymyksiä laidasta laitaan. Vaikka sekä kuljetus ja mittaustoiminta onkin kehittynyt, ja uitto on Ahlrothin aloitteesta ulotettu Kuusanniemeen, on yksi asia jäänyt Ahlrothia vaivaamaan. Sylometrisysteemiä ei ole vielääkään toteutettu tehtaalle saapuvan puun mitauksessa. ”Kuitenkin tämä Arkhimedeiden lakiin perustuva menetelmä on ainoa oikea.” □

Teksti: Reijo Virta
Kuvat: Kalevi Pihkala

Hyvä lukija!

Nämä rivit jäävät tämän lehden viimeisiksi, sillä ensi vuonna ryhdytään julkaisemaan kokonaan uutta yritysjulkaisua, johon sulautuvat tämä *Kymiyhtiö-lehti* sekä sen sisarjulkaisu *Uutislehti*.

Kymiyhtiö (aik. Kymi-Yhtymä) kuuluu maamme vanhimpiin henkilöstölehtiin. Se perustettiin jo v. 1936, jolloin ainoastaan Ensolla ja Yhtyneillä Paperitehtailla oli teollisuuden piirissä oma lehtensä.

Lehtemme ensimmäinen numero ilmestyi 28.4.1936. Toimituksen alkupuheessa todetaan hieman arkailevaan sävyyn: ”julkaisun toimittamista aiotaan jatkaa, jos huomataan, että se kykenee lukijoitaan kiinnostamaan ja että siitä tosiaan on tarkoitustaan vastaava hyöty.”



Tänään tiedämme, että kiinnostusta lehteä kohtaan on ollut sekä julkaisijan että lukijoiden puolella, koska Kymiyhtiön toimittamista on jatkettu lähes keskeytyksettä yli neljän vuosikymmenen ajan. Vuosina 1940—1944 lehti ei ilmestynyt lainkaan. Sen sijaan toimitettiin julkaisua nimeltä *Kuusankoskelainen kotona rintamalla*, jonka kustansivat yhdessä Kymiyhtiö ja Kuusankosken kunta. Näin ollen Kymiyhtiö-lehden tämänvuotinen vuosikerta on 40:s.

Välittömästi sodan jälkeen lehti alkoi taas ilmestyä. Kesäkuun 15. päivänä 1945 julkaistun numeron esipuheessa yhtiön silloinen toimitusjohtaja, vuorineuvos **K.E. Ekholm** toteaa: ”Kymi-Yhtymä -lehden alkaessa sota-vuodet kestäneen keskeytyksen jälkeen jälleen ilmestyy, haluan esittää terveh-

dykseni kaikille yhtymäämme kuuluvien eri tehtaiden ja osastojen palveluksessa oleville henkilöille. Toivon lehden antavan lukijakunnalleen mahdollisimman valaisevan kuvan siitä teollisuusyhtymästä, jonka palveluksessa me suoritamme jokapäiväisen työme, ja siten muodostuvan luottamuksellista yhteistoimintaa edistäväksi yhdysiteeksi työssämme yhteisen edun hyväksi.”



Vuosina 1946 ja 1947 lehti ilmestyi neljä kertaa vuodessa, 1948—1950 viisi kertaa vuodessa ja vuodesta 1951 lähtien lehtemme on ilmestynyt joitakin kaksoisnumeroita lukuun ottamatta kuusi kertaa vuodessa.

Kymi-Yhtymän ensimmäisenä päätoimittajana oli varatuomari **Ingmar Horelli**. Hän toimi samanaikaisesti myös yhtiön huoltokonttorin päällikkönä ja v:sta 1938 lähtien lakiasiainosaston päällikkönä aina v:een 1946 saakka.

Lehden ensimmäisenä toimittajana ja toimitussihteerinä työskenteli ammattikoulun opettaja **Akseli Ylikangas**, joka hoiti toimitustehtävät aluksi oman työnsä ohella, kunnes v. 1945 siirtyi päätoimisesti Kymi-Yhtymän toimitussihteeriksi. Hän palveli tässä tehtävässä aina eläkkeelle siirtymiseen v. 1959 asti.

Tuomari Horelli, joka nykyisin viettää eläkepäiviään Helsingissä, kertoi puhelinhaastattelussa, että lehden perustamisen antoi hänen tehtäväkseen vuorineuvos **Einar Ahlman**.

”Kävin tutustumassa silloin Enson lehteen, josta otimme mallia. Varsinaisen toimitustyön lehdessä hoiti kuitenkin opettaja Ylikangas, jolta vanhana lehtimiehenä työ sujui vaivattomasti. Jos tästä alkuvaiheesta nyt jotakin kunniaa jaetaan, niin Ylikankaalle se ilman muuta kuuluu”, tokaisi Horelli puhelun päätteeksi.



Varatuomari Horellin jälkeen tuli v. 1945 päätoimittajaksi sosiaalipäällikkö **Åke Launikari**, joka hoiti tätä sivuvirkaa aina v:een 1951 saakka. Hän muistele lehden toimitustyötä tähän tapaan:

”Välittömästi sotien jälkeisinä vuosina lehden sisällön pääpaino oli sosiaalisen toiminnan kentällä johtuen kahdesta syystä. Lehden toimittaminen kuului yhtiön pääkonttorin yhteydessä toimivalle sosiaaliosastolle ja oli selvää, että tämän sektorin toimintaa, joka muutenkin oli tärkeää toimintaa nimenomaan siihen aikaan, oli suhteellisen runsaasti lehdessä.”

”Toinen syy tähän oli se, että tuotantotoimintaa selostavia avustuksia oli melko vaikeata saada. Teknillinen henkilökunta ei ollut helposti houkuttavissa tuotantotilaisuuksien artikkelien kirjoittamiseen ja toimitus taas puolestaan tunsu puutteensa tässä suhteessa.”

”Mutta edistymistä tapahtui tässäkin suhteessa alan ammattimiesten innostuttua asiasta. Ehkä tähän osaltaan saattoi olla vaikuttamassa toimituksen aloittama sarja Miehiä työnsä ääressä, jossa yksityisen ammattimiehen työ esiteltiin ja hän sai itse kertoa kokemuksiaan työstä ja työnteosta. Sarja alkoi 1946 ja jatkui useita vuosia.”

”Samoin aloitettiin vuoden 1946 joulunumerossa sarja Perheenäitejä kotioloissaan. Tällä pyrittiin arvostamaan perheenäidin työtä ja toisaalta esittelemään yhtiöläiskoteja ja korostamaan kodin merkitystä yhteiskunnallisena tekijänä. Tämän lisäksi näiden kuvausten kautta pyrittiin levittämään kotitaloudellista valistusta yhtiöläisten piiriin.”



Launikarin jälkeen nimitettiin Kymi-Yhtymän vastaavaksi toimittajaksi sekä samalla yhtiön tiedotustoiminnan hoitajaksi fil.maisteri **Veikko Talvi**, joka hoiti näitä tehtäviä aina v:een 1974.

Tällöin hän siirtyi kirjoittamaan päätoimisesti yhtiön uusinta historiateosta.

Opetusneuvos Talven työ yhtiön henkilöstölehtien sekä koko tiedotustoiminnan hyväksi on poikkeuksellisen mittava. Hän loi pohjan Kymi-yhtiön nykyiselle tiedotustoiminnalle, jonka toimintamuodot ovat vuosien mittaan muuttuneet ja kasvaneet, mutta jonka perustavoitteet ovat säilyneet Talven viitoittamilla linjoilla.

Talvi ryhtyi välittömästi taloon tultuaan kehittämään muun tiedotustoiminnan ohella myös *Kymi-Yhtymää*. Kokeneena lehtimiehenä hän havaitsi, ettei kuusi kertaa vuodessa ilmestyvä henkilöstölehti voisi tyydyttää yhtiöläisten tiedonnälkää kuin osaksi. Niinpä hän perusti vuonna 1952 *Kymi-Yhtymän Tiedotuslehden*, joka saman vuoden helmikuusta lähtien alkoi ilmestyä kerran kuussa. Mainittakoon, että kysymyksessä on maamme ensimmäinen tiedotuslehti teollisuuden piirissä.



Tiedotuslehden ykkösnumerossa Talvi kirjoittaa: ”Lehti on toimitettu Sinua varten, jotta pysyisit paremmin tilanteen tasalla. Lehtemme synnyn on sanellut käytännöllinen tarve. Kokemus on osoittanut, että tiedottaminen on monin kohdin ollut puutteellista. Kaikki eivät tule tutkineeksi ilmoitustauluja, suullinen tiedottaminen ei aina tule tarpeeksi täsmällisessä muodossa viimeisen miehen kuultavaksi, ja myös muilla tähänastisilla tiedotustavoilla on ollut se paha taipumus, että viesti on pyrkinyt matkan varrella juuttumaan tai tullut muunnetussa muodossa perille.”

Saatesanoissa jatketaan vielä tähän tapaan: ”Toimituksella on se vakaa käsitys, että kunhan saadaan hieman kokemusta ja osastot sekä muut asianomaiset oppivat käyttämään hyväseen tätä lehteä, tulee siitä kehittymään erinomainen tiedotusväline. Toiveik-

kain mielin lähemme taipaleelle.”

Ennustaminen on yleensä vaikeaa, mutta tässä johdantokirjoituksessa on oivallisella tavalla nähty pitkälle lehden tulevaisuuteen. Tiedotuslehdessä, joka v. 1976 sai nimen Uutislehti, on kasvanut vuosien mittaan julkaisu, joka Kymi-yhtiö-lehden sisarjulkaisuna on saavuttanut vakiintuneen aseman ei yksin yhtiön omassa piirissä vaan laajalti myös talon ulkopuolella.



Nyt on lehden toimitus jälleen uuden kokeen edessä: kahdesta perinteellisestä julkaisusta ollaan muodostamassa uutta lehteä, missä yhdistyisivät kummankin kantalehden parhaimmat ja mielenkiintoisimmat puolet.

Tämän ratkaisun taustalla on pyrkimys lukijakuntamme entistä parempaan palveluun. Tänä päivänä myös henkilöstölehdeltä odotetaan nopeutta, vireyttä, ajankohtaisuutta ja tiivistettyä ilmaisuja. Näitä ominaisuuksia emme vanhalla ja kieltämättä hieman kankeaksi käyneellä lehtisysteemillä enää pystyneet saavuttamaan.

Ensi tammikuussa sitten nähdään, mitä Kymi-yhtiön ja Uutislehden tilalle tarjotaan. Muutoksen yhteydessä lehti saa myös uuden nimen, mutta jääköön sekin vielä uudenvuoden yllätykseksi.

Ja kun uudistamaan on ryhdytty, vaihdetaan lisäksi vielä lehden vetäjää. Allekirjoittanut keskittyy jatkossa yhtiön kansainvälisen asiakaslehden toimitustyöhön sekä muihin tiedotustehtäviin. Uuden yritys-julkaisumme päätoimittajaksi tulee tammikuusta lähtien yhtiömme tiedotussihteeri **Reijo Virta**, jolla on jo viiden vuoden kokemus yhtiön lehtien toimittamisesta ja vielä pidempi rupeama sanomalehtien teosta.

Omasta puolestani uskon, että nyt tehtävä lehti-uudistus koituu pienen alkuhämmennyksen jälkeen lukijoidemme parhaaksi. Uusi lehtemme tulee ilmestymään 16 kertaa vuodessa eli keskimäärin joka kolmas viikko, kesäl-

lä kuukauden välein. Lehden koko muuttuu nykyistä Uutislehteä hieman suuremmaksi ja sivumäärä tulee niin ikään kasvamaan. Uusi lehti jaetaan kaikille yhtiöläisille suoraan työpaikoille. Yhtiön eläkeläiset sekä muut ulkopuoliset lukijat saavat lehden entiseen tapaan postitse.



Hyvät lukijat, kiitän teitä kaikkia omasta puolestani lehtiämme kohtaan osoitetusta mielenkiinnosta. Aivan erityisen kiitoksen haluan osoittaa *henkilöstölehtien neuvottelukunnalle* (nyk. tiedotustoimikunta), joka on tuonut selvästi julki lukijakuntamme ojentamat risut ja ruusut. Toivon, että lehden toimituksen ja sen taustaryhmän välillä vallitsisi myös tulevaisuudessa yhtä lämmin ja vapautunut ilmapiiri kuin on ollut tähänkin saakka.

Reilut kiitokset ovat tietysti paikallaan myös lehtemme toimituksen jäsenille, entisille ja nykyisille. Ketään unohtamatta haluaisin tässä yhteydessä tuoda esille pitkäaikaisen toimitussihteerimme **Heli Kyllösen** työpanoksen lehtiemme kehittelyssä. Hänen ansiotaan on lehtiemme ilmeen muuttuminen monipuolisemmaksi ja värikämmäksi. Heli on tuonut lehtiimme myös kipeästi kaivattua kevennyttä ja huumoria omilla palstoillaan.



Jos laskemme yhteen tähän saakka ilmestyneiden Kymi-yhtiö-lehtien sekä Uutislehden yhteisen sivumäärän, päädyimme lukemaan 10 241. Jatkoa seuraa ensi vuonna.

Kuusankoskella 11.12.1980



Eero Niinikoski

