

Champion Door hakee kasvua vientimarkkinoilta

Nostoseinien ja ovituotteiden asiantuntija Champion Door on kovassa nosteessa. Yksittäisestä tilauksesta 90-luvulla alkanut ovien valmistus poiki lyhyessä ajassa lukuisia uusia tilauksia, ja kiritti toiminnan yhä jatkuvaan vahvaan kasvuun. Pohjois-Pohjanmaalla Nivalassa sijaitseva yritys on pärjännyt hyvin myös vientimarkkinoilla. Niiden kasvuun luotetaan yrityksessä myös tulevaisuudessa.

Ennen ovenvalmistusta Champion Door toimi kaihdinbisneksessä myyden esimerkiksi markiiseja ja sälekaihtimia. Kun ovenvalmistus pääsi vauhtiin, yritys vaihtoi nimensä toimintaansa paremmin kuvaavaksi Champion Door Oy:ksi. Nykyään yrityksen liikevaihdosta 95 prosenttia tulee nousevista ovista ja seinistä.

Varmakäyttöiset ovet soveltuvat moneen

Champion Doorin erikoisalaa ovat kangasnosto-ovien ja -seinien oviratkaisut. Mallistoon kuuluu yli kymmenen ovimallia. Tuotteet ovat kilpailukykyisiä, ja niiden erikoisvahvuuksina voidaan pitää tuotteen pitkää elinkaarta ja varmakäyttöisyyttä ja alhaista elinkaarikustannusta.

– Kangasnosto-ovet ja -seinät ovat paras vaihtoehto suuriin kohteisiin, joissa ovilta vaaditaan hyvää ääni- ja lämmöneristystä. Tuotteitamme toimitetaan esimerkiksi teollisuushalleihin, varastoihin ja lentokonehalleihin. Fyysisesti suurempien tuotteiden lisäksi valmistamme myös pienempiä tuotteita, kuten palorulla-ovia, pikarullaovia sekä liuskaverho-ovia, perheyriksen toimitusjohtaja **Pekka Hosio** kertoo.

Vahvuutena kestävyys

Korkean laatunsa vuoksi Champion Door-tuot-

teet soveltuvat hyvin erilaisiin maantieteellisiin olosuhteisiin arktisista pakkasista aavikon paahteeseen.

– Ovet on suunniteltu kestämaan likaa, pölyä ja muuttuvia sääolosuhteita, kuten voimakkaita tuulenpuuskia. Asiakas voi myös valita kohteeseensa esimerkiksi lämpöeristyksen, joka vastaa energiatehokkuudeltaan yli

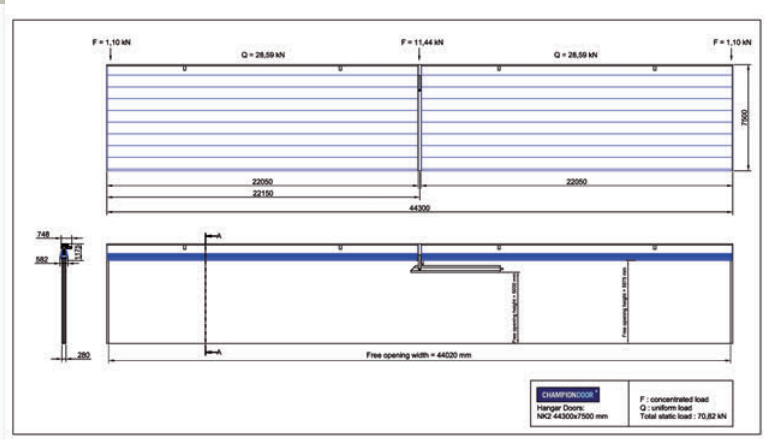
kymmenen sentin paksuista hirsiseinää, Hosio kehuu.

Yrityksen nosto-ovet ja -seinät valmistetaan standardisoiduista osista asiakkaan tarpeen mukaan. Champion Doorin toimitiloissa sijaitsee erillinen testilaboratorio, joissa tuotteiden kestävyys voidaan testata.



Pekka Hosio

Verteillä tehdyt piirustukset lähetetään asiakkaalle ja valmistajille pdf-muodossa.





Isoimmat tuotteet kootaan paikan päällä

Esimerkiksi lentokonehallien ovista puhuttaessa tuotteiden kokoluokat ulottuvat helposti kymmeneen metriin. Suuret tuotteet toimitetaan asiakkaille osissa, jotka kootaan vasta paikan päällä.

– Tuotteemme ovat rakennettu niin, että ne voidaan pystyttää työmaalla. Se luo kustannustehokkuutta meillä ja työmaalla, toimitusjohtaja sanoo.

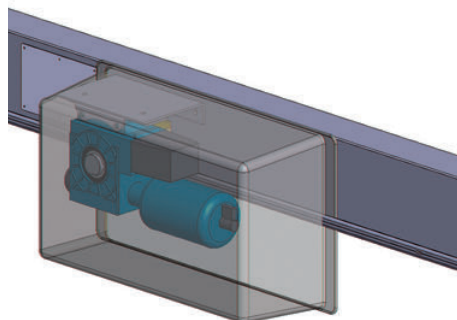
Yrityksen näyttävää kasvua on jatkunut jo kymmenen vuotta. Viime tilikaudella Champion Door kasvatti liikevaihtoaan yli miljoonalla eurolla, ja myös täksi vuodeksi asetettu 5 miljoonan budjettitavoite näyttää tässä vaiheessa vuotta realistiselta. Tulosta kasvattaa muun muassa tänä keväänä solmittu mittava kauppa lentokonejätti Airbusin kanssa.

Vaikka talouslama on näkynyt yrityksen kotimaan toiminnassa, on sitä onnistuttu paikkaamaan viennin avulla. Tätä nykyä yrityksen tuotteista noin 40 prosenttia menee vientiin. Toimitusjohtaja uskoo lukeman kasvavan 60 prosenttiin jo lähivuosina.

Valmistuksen apuna vahva alihankkijaverkosto

Yrityksellä on käytössään kaksi tuotantohallia, tuotannossa alihankkijat ovat merkittävässä asemassa.

– Haluamme keskittyä ydinosaamiseen eli tuotteiden kehittämiseen, suunnitteluun, markkinointiin ja myyntiin sekä projektien hallintaan, Pekka Hosio kertoo.



Copterlinen halli Helsingissä



Best-Hall Kruunupyysässä



Nivala tarjoaa hyvät mahdollisuudet alihankintaverkoston kasvattamiseen, sillä merkittävistä yhteistyökumppaneista leijonanosa löytyy läheltä.

Suunnitteluun käytetään Vertexiä

Yritys käyttää suunnittelussa Vertexin ohjelmia. Ne valittiin taloon kuutisen vuotta sitten. Yrityksen pääsuunnittelija **Mika Maijala** ja suunnittelija **Vesa Vuoti** ovat tyytyväisiä käytössä olevaan G4-ohjelmaan.

– Käytämme Vertexiä tuotteiden, komponenttien ja osien suunnitteluun. Ohjelmasta saatavat 3D-kuvat ovat vähentäneet virheiden määrää suunnittelussa. G4:n lisäksi otimme tämän vuoden alussa käyttöön myös Vertexin ED-sähkösuunnitteluohjelman, Mika Maijala kertoo.

Myös asiakkaat arvostavat 3D-kuvien tuomaa lisäarvoa.

Tuoteautomaatti tehostamaan toimintaa

Tulevaisuudessa Vertexin käyttöä on tarkoitus tehostaa entisestään. Parhailtaan Vertex rakentaa yritykselle tuoteautomaattia. Ensimmäiset koeversiot on jo saatu testaukseen, ja toimintaa automaatti on tarkoitus saada käyttöön syksyllä 2009.

– Kaikkia erikoistuotteita automaatti ei luonnollisestikaan voi tehdä, mutta vähän räätälöintiä tarvitseviin perusmalleihin siitä on varmasti suuri apu. Pitkällä tähtäimellä idea on, että suunnittelijoiden aikaa vapautuisi entistä enemmän projektisuunnittelusta varsinaiseen tuotekehitykseen, Mika Maijala tuumaa. ■