

Laatukattila Oy

Tamperelainen Laatukattila Oy tunnetaan lämpöalalla innokkaaksi tuotekehittäjäksi ja uusien menetelmien kaupallistajaksi. Perheyrityksen tuotteita menee erityisesti energialaitoksille, kunnille, teollisuudelle, asuinkiinteistöihin ja maatiloille.

Vaikka energian hinta on vuosien varrella monesti puoltanut öljykattiloiden valmistusta, myös kotimaiseen kiinteään polttoaineeseen perustuva lämmöntuotanto on haluttu pitää kunniassa. Laatukattilan yli 50-vuotisen toiminnan ohjenuoriin kuuluvat myös pieni energiankulutus ja ympäristöystävällisyys; yrityksen kehittämä kaasutuspolttotekniikka on tästä erinomainen esimerkki.



Laatukattilan hitsaajien työn perusluonne oli 1960-luvun loppupuolellakin samantyyppinen kuin nykyään: pannujen teko luonnistuu vain järeällä kalustolla ja ammattitaidolla.

Laatua lämmöllä

Oli kylmä kuin mikä. Niin vilu, että insinööreiltä oli järkekin jäätyä. Ei rakennuksessa kai mitään suurempaa vikaa muuten ollut, mutta lämmityslaitteet olivat retupe-rällä.

Tarina ei kerro, kyllästyikö Kalevi Lampinen (1921–2002) heittämään pökköä pesään vai halusiko hän näyttää kollegoilleen, että nuorella miehellä riittää kekseliäisyyttä. Joka tapauksessa Lampinen alkoi innok-



Kalevi Lampinen viihtyi niin savukaasumittaus-ten kuin tuotekehityk-sen parissa. Hän ahersi perustamassaan yrityk-sessä vielä eläkepäivil-läänkin.

kaasti suunnitella työpaikalleen lämmitys-kattilaa, joka mahtaisi pakkasia vastaan.

Toimiston väen harmiksi kattila ei milloinkaan päätnyt lämmittämään kontto-ria, sillä keksijän ja kehittäjän persoona oli alkanut päästä valloilleen Kalevi Lampises-sa. Se merkitsi yrittäjänuraa.

Lampinen oli työskennellyt ennen hyiseen insinööritoimistoon menoaan muun muas-sa esimiehenä Tampellan höyrykattilaosastolla. Tampellasta hän lähti täydentämään konepuolen insinöörin tietoaan lukemal-la kemian insinööriksi. Samaan aikaan hän työskenteli Lokomon valimolla.

Lampisen heinäkuussa 1950 perustama yritys, Hyötylämpö Oy, oli nimensä mukaisesti lämmitysalan insinööritoimisto. Suunnittelun ja tutkimuksen lisäksi hän-tä kiinnosti käytäntö, lämmityskattiloiden valmistaminen. Alan tekijöille tarjoutui so-dan jälkeen runsaasti työmahdollisuuksia, sillä Suomea jälleenrakennettiin ja taloihin tehtiin uunilämmityksen sijaan keskusläm-mitysjärjestelmiä.

Kattilat olivat enimmäkseen vanhanmal-lisia kivihiilikattiloita, joissa puiden poltto ei ollut kovin taloudellista. Lampinen nä-ki markkinaraon: Suomessa tarvitaan koti-maiselle polttoaineelle, halolle, paremmin soveltuvia lämmityskattiloita. Näin näki

Laatukattila Oy päivänvalon vuonna 1953. Yrityksen muut puuhamiehet olivat Jaakko Kallio ja Aarne Sjögren.

Isä ja poika rinta rinnan

Yritys hankki oman verstaan vuonna 1954 Kyttälänkadun ja Aleksanterinkadun kul-masta, jossa toimi aiemmin yleinen sauna. Aivan naapurissa pihan toisella puolella aloitteli toimintaansa muuan Paavo V. Suo-minen, jonka yrityksestä Huurre Oy:stä tu-li sittemmin maankuulu. Hyvin pian Kalevi Lampinenkin huomasi, että Laatukattilassa on poltetta toimeentulon ykköslähteeksi.

Vähän myöhemmin Kyttälänkadulla alkoi pyöriä myös Simo Lampinen. Kalevin 10-vuotias poika sai aluksi käteensä harjan ja rupesi ahkeroimaan pikkuhommia. Päivät pitenivät sitä mukaa kuin vastuukin kasvoi, ja usein kotiin tultiin vasta myöhään illalla, isä ja poika rinta rinnan. Oppirahojakin pi-ti miesten töissä maksaa, kuten kerran yhtä maalausurakkaa tehtäessä.

– Miehet vitsailivat, että kävin maalaa-massa itseäni, ja siinä sivussa sain vähän roiskittua pannujakin. Niin sotkussa olin sen työn jälkeen. Naamani pesin sitten tär-pätillä ja tietenkin poltin nokkani pahasti, Simo Lampinen nauraa makeasti.

Hakelämmitys alkoi vauhdikkaasti 1950-luvun lopulla. Se oli kuitenkin kovin uusi asia ja yllätti valmistajat, kun kattilat eivät kestäneetkään hakkeen käyttöä. Simo Lam-pinen muistaa tämän ajan siitä, että hänestä tuli firman korjauserikoismies.

– Isolla miehellä ei ollut asiaa pienen kat-tilan sisään, joten minuthan sinne tunget-tiin hitsaushommiin.



Nekalan teollisuusalu-eella LAKA oli ensim-mäisiä yrityksiä vuonna 1958. Ensimmäinen ra-kennusvaihe oli noin 500 neliömetriä, nykyi-sin tilaa on liki 4 000 ne-liötä..

Tutkimushenkiselle yritykselle hake-lämmitys oli kiinnostava haaste, sillä jon-kun oli tässäkin asiassa oltava edelläkävi-jä. Hakkeesta tulevien kaasujen syövyttävää vaikutusta yritettiin ensiksi torjua käyttä-mällä tiiltä kattilalevyn suojana, mutta niin-hän siinä kävi, että tiilen sidosaineena ollut rauta syöpyi pois ja jäljelle jäi kasa tiilen-muruja.

Aikansa ongelmaa pyöriteltyään Kale-vi Lampinen onnistui löytämään kattilaan soveltuvan haponkestävän teräksen. Edellä-kävijyydessä on kuitenkin joskus se huono puoli, että kun jotakin on oivallettu ensim-mäisten joukossa, markkinat muuttuvat. Niin kävi nyt, sillä 1960-luvulla öljylämmi-tys nousi hallitsevaksi lämmitysmuodoksi.

Kuolinilmoitus lehden kannessa

Kasvava ja työllistävä firma rakennutti 1958 uuden verstaan Vihiojantielle Neka-laan. Bisnes jaksoi hyvin: Laatukattila pääsi muun muassa tekemään ensimmäisen ison, noin 1 000 kW:n lämpölaitoksen Tampe-reen Insinöörioppilastaloon. Öljyn esiin-marssissa haluttiin olla täysillä mukana, jo-ten keksittiin uudentyyppisiä tuotteita.

– Teimme aluksi yhdistelmäkatiloita, joi-ta saattoi lämmittää sekä puulla että öljyllä. Tällainen käytännöllisyys upposi kulutta-jiin, sillä öljy oli uusi juttu. Ei kukaan us-kaltanut alkuun jättäytyä pelkästään sen va-raan, Simo Lampinen muistelee.

Vuosikymmenen lopulla öljystä oli tul-lut lämmöntuotannon ykkösvaihtoehto, ja Laatukattilakin valmisti tuotteita pelkälle öljykäytölle. Kilpailuetua saatiin, kun kehi-tettiin kattila, jonka öljynkulutus oli 20–30



Presidentti Urho Kekkonen piipahti 1958 messuilla Laatu-kattilan osastolla tutustumassa uusiin pannuihin. UKK pani merkille nuoren Simo Lampisen (kuvasa vas.) touhut: ”Kuinka noin pieni poika voi tehdä noin raskasta työtä?”, Kekkonen tokaisi.

Messuista tuli Laatu-kattilalle jo 1950-luvun lopulla perinne ja hyödyllinen kaupallinen kanava, jota käytetään edelleen aktiivisesti.

– Messuilla käymme ennen kaikkea siksi, että teemme kalliimpia tuotteita kuin kilpailijamme ja myymme niitä ominaisuuksilla sekä käyttötaloudella. Messuilla tätä tärkeää tuotetietoa on helppo jakaa varsinkin alan suunnittelijoille ja näin saada tuotteitamme myös isoihin kohteisiin, Simo Lampinen kertoo.

prosenttia pienempi kuin monella kilpailijalla.

Energian hinta ohjaa kysyntää voimakkaammin kuin mikään muu, mikä tuli todistettua 1970-luvun öljykriiseissä. Laatu-kattila oli haasteeseen valmis: se oli kehittänyt pienikulutuksisia öljykattiloita, joista tuli kysyttyjä, kun öljyn hinta nousi taivaisiin.

– Toinen hyvä asia oli se, että olimme 1960-luvun lopulla lähteneet rakentamaan



Järeä biolämpökeskus syntyy verstaalla hallitusti kokonaisuus kerrallaan. Tämä 1,5 MW:n tehoinen kattilalaitos päätyi Pornaisiin.

puuteollisuudelle kattiloita, jotka toimivat alan erilaisilla sivutuotteilla: purulla, lastulla, puupalikoilla... Kun öljykriisi iski 1973, meillä oli valmiina tuotteita, Lampinen toteaa.

1970-luvun lopulla julkisuuteen pöllähti ”varmoja tietoja”: öljy loppuu juhannuksena. Kansa ryntäsi klapiämmitykseen, ja moni haistoi bisnesmahdollisuuden. Lampinen muistaa laskeneensa Sitran isännöimässä kattilanvalmistajien palaverissa, että väkeä oli koolla noin 80 henkeä, vaikka aiemmin pannuja oli valmistanut vain muutama yritys. Yhteistä tulokasyrityksille oli, että ne kaikki katsoivat tulevaisuutta 45 asenteen kasvukäyrät silmissään.

– Se oli taloudellisesti hyvää aikaa Laatu-kattilallekin. Meillä oli silloin jo hyvä nimi, ihan firman mukainen, Laatu-kattilassa isänsä rinnalle vastuunkantajaksi kivunnut Simo Lampinen toteaa.

Vuonna 1986 öljyn hinta romahti puoleen, ja se oli menoa taas.

– Alalla oli ylitarjontaa, ja samaan aikaan ihmiset ajattelivat, ettei näillä öljyn hinnoilla ole väliä, millaisen kattilan hankkii, kunhan se vain on halpa. Huomasimme kilpailuvamme romukauppiaiden kanssa.

Yritysten varastot täyttyivät, ja niissä makasi pian koko maan parin vuoden tarve. Konkurssejakin nähtiin. Muutos kävi niin äkkiä, että Laatu-kattilankin piti pistää tilaamansa mainoskampanja täysin uusiksi.

– Alan lehden kansisivulla hehkutti turvekattilamainos: ”Mikään ei polta palaturvetta niin puhtaasti kuin Laka-kaasutuspoltto.” Sitä me sitten katselimme kuin kuolinilmoitusta – paikallisten kiälellä: saas nährä ny, kuinka laatu-paran käy!

– Kehitimme kuitenkin nopeasti uuden öljykattilan, jossa oli lämminvesivaraaja samassa paketissa. Tämä yhdistelmäkatila komistelikin jo seuraavan lehden kannessa.

Rivitaloille kehitetystä uutuustuotteesta tuli yhdenlainen pelastus. Toinen apu vaikeana aikana oli vienti, jota oli alettu virittää 1980-luvun alkupuolella. Elämänsä ensimmäisen kauppareissun Simo Lampinen teki vuonna 1982 Itävaltaan.

– Se oli muuten ainoa kerta, kun olen siinä maassa käynyt ilman laskettelusuksiani, hän letkauttaa.



Liettualaisen Svencionysin kaupungin 4,5 MW:n biolämpökeskuksen asennustöitä tehtiin lokakuussa 2003. Toimituksiin sisältyy asennuksen lisäksi myös laitoksen käyttöönotto ja käyttöhenkilökunnan koulutus.

Vienti on muodostanut Laatu-kattilan myynnistä tasaisen 30–40 prosentin osuuden 1980-luvun loppupuolelta lähtien.

Vuosien työlle tyyli, muttei tulokseton loppu

Talousahdinko iski 1990-luvun alussa asuntojen hintoihin, uudisrakentajiin ja lopulta lämpöalaan. Työtä ei aina ollut, mutta Laatu-kattilassa toimittiin kaukonäköisesti: väkeä ei pantu pysyvästi kilometritehtaalte ja pakolliset lomautuksetkin kierrätettiin, jotta kaikki saivat olla yhtä paljon töissä. Kenenkään ei haluttu putoavan keltasta.



Laatu-kattila Oy:n historian suurin biolämpökeskus käynnistettiin joulukuussa 2005 lämmittämään Loviisan kaupunkia. Kattilan nimellisteho on 7 MW. Paukkupakkasilla mentiin täysillä, ja lämpöä irtosi lähes 9 MW, kun taas kesäheleillä tarvittiin vain noin 0,6 MW:n pikkutehoja.

– Irtisanomiset olisivat olleet yritykselle juuri sillä hetkellä edullisinta, mutta katsoimme, että touhun oli jatkuttava jossakin vaiheessa. Olimme lähtökuopissa: heti kun jostain tuli töitä, väkemme palasi verstaalle, Lampinen toteaa.

Tuotekehityksestä ei luovuttu. Laatu-kattila perehtyi tiukasti muun muassa jätteenpolton mahdollisuuksiin, ja alaa kierreltiin tutkimassa yhdessä Valtion teknillisen tutkimuskeskuksen kanssa aina Kanadassa ja USA:ssa saakka. Taustalla oli VTT:n ympäristöministeriöltä saama tutkimuspyyntö: sen piti selvittää puuteollisuuden lastulevyn poltosta syntyvät päästöt. Kävi ilmi, ettei silloisia laitoksia pystytty korjaamaan uusien vaatimusten mukaisiksi – tarvittiin kokonaan uusi kattilasukupolvi jätteenpoltoa varten. VTT heitti haasteen Laatu-kattilalle, joka hyväksyi sen mielihyvin.

– Vaiheistettu kaasutuspolttomenetelmämme, jolle ovat ominaisia savukaasujen alhaiset typpioksid- ja hiukkaspäästöt, antoi parhaan lähtökohdan jätteenpoltto-kattilan kehittämiseksi. Onnistuimme vuosia kestäneessä kehitystyössä, sillä kattilamme alitti kaikki EU-direktiivissä vaaditut ja tulevaan direktiiviin suunnitellut päästöarvot, Lampinen kertoo.

Uusi EU-direktiivi 2000/76 EY (4.12.2000) oli kuitenkin ikävä yllätys: pieniltäkin polt-



Vienti on muodostanut jo 1980-luvun loppupuolelta 30–50 prosentin osuuden Laatukattilan liikevaihdosta. Svencionė-lain kaupunkiin Liettuahan toimitettiin 4 MW:n biokattilalaitos syksyllä 2001.

tolaitoksilta vaadittiin direktiivin mukaisen jatkuvatoimisen päästömittauslaitteiston lisäksi kalliit kolmen kuukauden välein toistettavat, ulkopuolisen tutkimuslaitoksen tekemät seurantamittaukset.

– Noin 150 000 euron vuosittaiset mittauskustannukset veivät kannattavuuden pieniltä paikallisilta jätteenpolttolaitoksilta, eli tuotekehitys onnistui hyvin, mutta tuotteelta katosivat markkinat. Jätteenpoltosta tuli hallinnollinen, ei enää polttotekninen ongelma, Lampinen määrittelee.

– Vuosien työ ei mennyt silti hukkaan. Sen ansiosta nykyinen kaasutuspolttokattilamme soveltuu monipuolisesti erilaisille polttoaineille ja niiden eri olomuodoille.

Yritys teki 1990-luvulla paljon myös öljykattiloita, sillä niille löytyi kysyntää. Kuitenkin jo vuosikymmenen puolivälissä alkoi kotimaisen polttoaineen uusi tuleminen. Se oli Lampisista jo periaatteessakin hyvä juttu: kotimaisuus pitää rahan paikkakunnalla, työllistää ja tuo hyvinvointia kansantaloudelle.

Tutkimushenkistä yrittäjyyttä

Laatukattilan toiminnassa on säilynyt periaate, jonka mukaan yritys kilpailee tuotteen ominaisuuksilla ja käyttötaloudella, ei niinkään hinnalla. Yksi yrityksen kantavimpia innovaatioita on puhdas kaasutuspoltto, jota lähdettiin ideoimaan jo 1960-luvulla – aikana, jolloin luonnonvarojen haaskaamisesta tai energian säästämistä keskusteltiin vielä varsin vähän.

Vuosikymmenten tuotekehitys johti vaiheistettuun kaasutuspolttoon perustuvan Bio-kattilan keksimiseen. Kattilan hyöty-

suhde on yli 90 prosenttia, ja savukaasujen päästöt jäävät erittäin pieniksi. Puhtaan palamisen ansiosta nuohousta tarvitaan yleensä vain kerran vuodessa.

Laatukattila on perheyhtiö, jossa uudet sukupolvet ovat kasvaneet vastuuseen vanhempiensa valvovan silmän alla. Kattilayrittäjäsuvussa valmistetaan lämmöntuottajia kolmannessa polvessa, neljäskin polvi jo harjoittelee.

Vuonna 2003 Markku Lampisesta tuli Laatukattilan toimitusjohtaja, ja Simo Lampinen jäi hallituksen puheenjohtajaksi. Simon nuorempi poika Mikko Lampinen peri käyttöpäällikön tehtävät veljeltään Markulta.

Laatukattilaa on rakennettu rauhassa, eikä pikavoittoja ole haikailtu. Useampia yritystotarjouksia on torjuttu suoralta kädeltä. Sukupolvia yhdistää kokeilunhalu ja polte tehdä työtä, josta nauttii. Merkittävä siivu liikevaihdosta, käytännössä kaikki liikevä, suunnataan tuotekehitykseen.

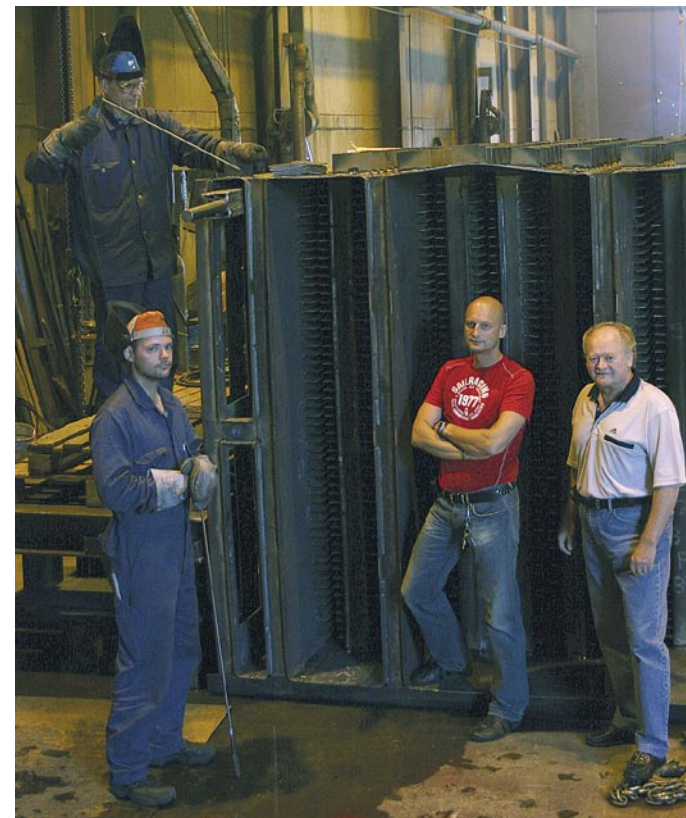
– Olemme aina tykänneet tutkia uutta, eikä verstaita ole suunniteltu sarjatuotantoa varten, Simo Lampinen huomauttaa.

Laatukattila on tehnyt jo 1950-luvulta lähtien tuloksekasta yhteistyötä Valtion teknillisen tutkimuskeskuksen kanssa. Teknologijahtaja, professori Kari Larjava VTT:stä kuvailee Laatukattilaa harvinaiseksi yritykseksi sen pitkän iän ja vakauden vuoksi:

– Meillä on ollut useita yhteisiä tuotekehityshankkeita, jotka ovat monesti liittyneet tavallista hankalampiin polttoaineisiin. Yhteistyö on kantanut hedelmää, sillä



Laatukattila toimitti Hauhon kuntaan 2 MW:n biokattilalaitoksen vuonna 2004.



Laatukattilassa toimitaan kuin perhepiirissä, sillä luottamus johdon ja työntekijöiden välillä pelaa kaikissa arjen askareissa. Simo (oik.) ja Markku Lampinen verstaalla Mauri Laineen (vas.) ja Jouni Kauhasen juttusilla.

esimerkiksi biopolttoaineen käytössä on menty eteenpäin, Larjava kertoo.

– Tulevaisuudessa bioenergiaa hyödynnetään entistä enemmän lämmöntuotannossa, ja pienten sekä keskikokoisten lämpökeskusten merkitys kasvaa. Polttoainekustannusten noustessa pitkät kuljetusmatkat eivät ole järkeviä päästöjen ja talouden kannalta.

”Ollaan kuin perhepiirissä”

Laatukattilan tehdassalissa Vihiojantiellä tuhdin kokoiset hitsauspillit räiskyvät, laitteet käyvät kovilla tehoilla. Työ ei ole näpertelyä.

– Ei, se on vähän ”gruuvimpaa”, huikkaa Mauri Laine hitsausmaskinsa takaa ja nap-paa kouraansa pikku vasaran, siis 12 kilon lekan.

Vuonna 1974 Laatukattilan hommiin tulut hitsari työskentelee pääasiassa isompien laitteiden parissa, kuten talon muutkin kokeneet miehet. Nuoremmat aloittelevat pienistä pannuista ja opettelevat hiljalleen vaativampiin töihin.

– Täällä ollaan kuin perhepiirissä, eikä työntekijöiden ole vaikea lähestyä johtoa. Se on luottamusta ja rehtiä peliä. Asioiden hoitaminen sujuu hyvin luonnikkaasti, ja omiakin juttuja saa askarrella, kunhan työt tulevat tehdyiksi. Lama-vuosina, kun oli aikaa, rakensin itselleni täällä rautaveneen, Laine kertoo.

– Takavuosina meillä oli paljon myös erilaista kerhotoimintaa: kalaporukka Laka-Kalan lisäksi meillä oli moottorikerho, jossa harrastettiin autosuunnistusta ja rallia. Saarisen Jouko oli jopa voittamassa autosuunnistuksessa meille SM-mitalia.

Osa Laatukattilan väestä käy toisinaan reissuhommissa, kun uusia laitoksia toimitetaan tai vanhaa kalustoa korjataan. Matkustaminen on tuttua Mauri Laineellekin, vaikka

hän on vanhemmalla iällä alkanut jo vähän jäähdytellä ja jättää reissaamista nuoremmilleen.

– Koko Suomi on kierretty Inarista Hankoon ja maailmallakin oltu. Olemme firman käyntikortteja asiakkaiden luona, vaikkei siellä kravatti kaulassa tarvitsekaan liikkua. Kohtelias ja fiksu pitää olla, hän luonnehtii.

Liki 40 lämpöeksperttiä työllistävä Laatukattila toimii vaativalla alalla, jolla asiakkaan kertainvestoinnit ovat yleensä huomattavat. Yritykseltä odotetaan korkeaa laatua ja toimitusvarmuutta. Tyypillinen Laatukattilan nykypäivän tuote on bioenergialaitos, joka tulee esimerkiksi kunnan käyttöön. Tehokaimmilla kattiloilla lämmittää jopa pieniä kaupunkeja.

Vaikka yritys valmistaa moderneja tuotteita, tehdashallista huokuu aito vanhan ajan verstashenki. Markku Lampisellekaan ei tee tuskaa tarttua rälläkkään ja hitsauskoneeseen – hän on kasvanut kattilantekijän työhön vanhemman polven Lampisten tavoin intohimoisesti.

Laatua syntyy, lämmöllä.