

Molok Oy vietti 20-vuotisjuhliansa huhtikuussa Nokiilla. Tuotantohalli oli koristeltu juhlatilaksi.

ELINA SAARINEN

Upouusi koulutustila Molok Oy:n Mojama-hallissa Nokian Nosturikadulla kylpee kevään valossa. Korkeiden ikkunoiden alla nosturin koukku nostaa pyöreän Molok-syväkeräysastian kantta, jonka mukana nousee astian sisäsäkki. On menossa tyhjennysdemonstraatio.

Kansainvälisten Molok-jälleenmyyjien ja myyntiedustajien ryhmä 20 maasta oli ensimmäisiä, jotka pääsivät opiskelemaan koulutuskeskukseen Molokin tuoteinformaatiota, työturvallisuutta ja jätehuollon toimintamalleja.

HILJAINEN TIETO SIIRTYY

Tästedes koulutuskeskus palvelee Molokin verkoston työntekijöiden perehdyttämiskeskukse-



Elina Saarinen

Molokin tehdas Nokiilla on maailman suurin syväkeräysastioita valmistava rotaatiovalukonetehdas, joka valmistaa vain yhtä perustuotetta. Polyeteenirunkokaivoiset pyöreät Molok-syväkeräyssäiliöt syntyvät täällä. Yhtiöllä on kaikkiaan seitsemän tuotetta, jotka kaikki perustuvat syväkeräykseen.

Entistä vahvempänä

Molok ei kavahda syväkeräysmarkkinoiden kovaa kilpailua, vaan luottaa originaaliin brändiinsä. Yhtiö aikoo tuplata myyntinsä tulevina vuosina perustamalla uusia tehtaita ja asennusyksiköitä ympäri maailmaa.

na. Myös asiakkaat, opiskelijat ja Molokin yhteistyökumppanit pääsevät kartuttamaan sinne tietouttaan jätteiden syväkeräyksestä.

Molok avasi koulutuskeskuksen 14. huhtikuuta. Samana päivänä yhtiö juhli 20-vuotis-syntymäpäiväänsä. **Veikko Salli** perusti Molok Oy:n huhtikuussa vuonna 1991.

Maaliskuun lopussa 75 vuotta täyttänyt Salli on yhä mukana yhtiön toiminnassa oman tuotekehitykseen keskittyvän yrityksensä kautta. Salli pitää tärkeänä, että 20 vuodessa kertynyt kokemus ja hiljainen tieto saadaan siirrettyä organisaation sisällä eteenpäin.

”Koulutuksen kehittäminen on yhtiön sisäisen haaste. Se on yhtä tärkeää kuin tuotekehitys”, Salli näkee.

100 000 SYVÄKERÄYSSÄILIÖTÄ

Salli työskentelee koulutuskeskuksen yläkerrassa samassa rakennuksessa, johon siirtyy tänä

vuonna myös Molokin uuden lippulaivan, MolokDominon, valmistus. Molokin toimitusjohtaja **Jukka Blom** uskoo, että kolme vuotta markkinoilla ollut betonirakenteinen Domino tulee olemaan se tuote, jolla yhtiö lopullisesti valtaa maailmanmarkkinat.

”Pyöreitä Molok-syväkeräyssäiliöitä on myyty nyt noin 100 000 kappaletta. Myynti on kasvanut tasaisesti 20 vuotta”, Blom sanoo.

Tänä aikana Molokista on tullut hyvin tunnettu brändi, joka on vakuuttanut asiakkaat ja kääntänyt pinta-astioihin perustunutta jätehuoltostrategiaa kohti syväkeräystä ympäri maailmaa. Molojeja on kaikkialla Kanadan luonnonsuojelualueilta Etelä-Afrikan sairaaloihin ja Sveitsin Alpeilta Lapin erämaahan.

KANADASTA KASVUA

Molok on kansainvälistynyt ja kasvattanut verkostoaan. Samalla sen liikevaihto on kasvanut tasaisesti.



Molok Oy

Toimitusjohtaja Jukka Blom luottaa Molokin brändin pärjäävän syväkeräysmarkkinoiden kilpailussa myös jatkossa. 20-vuotishistoriikki tiivistää yhtiön kilpailuedut.

”Toiminta alkaa kunnolla avautua Suomesakin nyt kunnallisten tarjouskilpailujen kautta. Täällä hyviä kohderyhmiä ovat myös taloyhtiöt, pientalot, sairaalat, ravintolat, kaupakäytöt ja teollisuus. Myös omakotiyhdistyksiä on lähestytty”, Blom listaa.

Markkinointipäällikkö **Katri Savijärvi** muistuttaa, että jätteenkeräystä voisi pohtia jo asuinalueiden kaavoitusvaiheessa samalla tavalla kuin vesi- ja viemärihuollon infraa.

”Olen tehnyt töitä sen eteen, että esimerkiksi Jyväskylän tulevalle asunomessualueelle piirrettäisiin paikat jätesäiliöille jo nyt, alueen suunnitteluvaiheessa”, Savijärvi sanoo.



Elina Saarinen

maailmalla

”Vuoteen 2020 mennessä on tavoitteena yli kaksinkertaistaa liikevaihtoa nykyisestä 35–40 miljoonaan euroon”, Blom kaavailee.

Kasvuun on nyt paremmat eväät kuin koskaan, sillä Molok on laajentamassa tehdasverkostoaan Suomen Nokian tehtaan lisäksi. Suomi tulee Blomin mukaan säilymään aina Molokin tärkeänä tuotekehitys- ja testilaboratoriomaana.

Brasilian lisenssivalmistussopimus uudistettiin vuonna 2008. Molok on sopinut Cargotecin kanssa valmistusyhteistyöstä, jonka avulla Molok pääsee myös laajoille Kiinan markkinoille.

Viime vuonna Molok sopi kumppanuudesta jättyhtiö Waste Managementin kanssa, joka osti Molok North American tyhjennysyksikön Kanadassa. Paikallisen kumppanin kautta Molokille avautuvat nyt paitsi Kanadan, myös Yhdysvaltojen markkinat.

”Myynti kasvoi Kanadassa viime vuonna 70 prosenttia”, Blom kertoo.

JÄTESÄILIÖILLE PAIKAT KAAVAAN

MolokDominon valmistus alkoi viime syksynä myös Tanskassa. Blom uskoo, että Pohjoismaiden markkinat tulevat kasvamaan räjähdysmäisesti.

Suomessa on nyt noin 35 000 Molokia, mutta lisäpotentiaali on yhä valtava.



Elina Saarinen

Molokin tehdas pyörii kolmessa vuorossa suurimman osan vuotta. Huhti-toukokuussa alkaa kiireinen sesonki, joka jatkuu lumen tulon saakka. Viime talven pakkasissa yhtäkään Molokia ei asennettu maahan Suomessa.



Elina Saarinen

Pirjo Ylitalo valmistelee verhoilua Norjaan matkaaville syväkeräys-säiliöille. Verhoilumateriaalina käytetään painekyllästettyä puuta, kierrätysmuovilautaa, UPM:n valmistamaa puumuovikomposiittilautaa ja alumiinia.

Toukokuussa Molok aloittaa MolokDomino-tuotteen valmistuksen Pohjois-Espanjassa ja Pietarissa Venäjällä. Espanjasta runkokaivot matkaavat myös Ranskan markkinoille. Venäjän tehdas puolestaan vahvistaa läsnäoloa Moskovan ja Pietarin seudun markkinoilla.

Blomin mukaan avainasemassa Venäjällä on ollut löytää hyvä paikallinen yhteistyökumppani. Molok on opetellut yhteistyötä pietarilaisen tyhjennysyhtiö Petro Waste Econ kanssa viitteen vuotta.

Finpron kautta Molok on päässyt kiinni

myös projekteihin Afrikassa. Molokeja löytyy Etelä-Afrikasta, Tunisiasta, Angolasta ja Algeriasta. Käyttävimpä Molokeja jopa taannoiset jalkapallon MM-kisavieraat.

EETTISESTI AFRIKKAAN

”Yhteydenottoja Afrikasta tulee joka viikko, mutta meillä on eettinen vastuu ajatella kohteen koko jätehuoltoketjua. Emme voi vain myydä astiaa ja häipyä, jos tiedämme, että jätteet tyhjenetään jonnekin takapihalle. Koko jätehuoltoketjun on oltava kunnossa, jotta syväkeräysjärjestelmä kannattaa ottaa käyttöön”, Savijärvi pohtii.

Jälkimarkkinointi ja asiakaspalvelu ovatkin Molokin strategian kulmakiviä. Ne ovat myös tärkeä myyntivaltti erittäin kilpailuilla syväkeräysmarkkinoilla.

Molok on joutunut vuosien mittaan monta kertaa oikeuteen asti taistelemaan tuotoikeuksistaan. Vastustajina on ollut sekä ulkomaisia että kotimaisia firmoja.

”Olemme antaneet patenttien raueta, koska tarvitsimme jatkuvasti lakimiesarmeijan suojelemaan niitä. Olemme päättäneet olla kärjessä originaalilla, laadukkaalla tuotteella ja parhaalla palvelulla”, Savijärvi kuvailee.

”Kilpailijat ovat joutuneet huomaamaan, ettei oman valmistuksen ja koko myynti- ja tuotanto-organisaation luominen tapahdu noin vain. Me olemme metrin edellä kilpailijoita”, Savijärvi tiivistää.

Savijärvi pitää kilpailua myös hyvänä asiana. ”En usko, että olisimme näin hyviä ilman



Elina Saarinen

Molokin perustaja Veikko Sallin 75. syntymäpäivä oli vain muutama viikko ennen kuin Molok vietti 20-vuotisjuhlansa.

Markkinointipäällikkö Katri Savijärvi uskoo, että Molokin uudelle koulutuskeskukselle on käyttöä. Nyt tyhjennysnäytökset, perehdytykset ja tuotetietokoulutukset voidaan pitää keskitetysti yhdessä tilassa.

jatkuvaa kilpailua. Näin asiakkaat näkevät, että on vain yksi Molok ja että tuotteissa on todellakin eroja.”

KOLMEN KOPLASSA

”Meiltä saa aina varaosia, toimitusaikamme ovat lyhyet, polyeteenirunkokaivoimme valmistetaan yhdestä kappaleesta ilman saumoja ja tuotteet ovat laadukkaita. Verhoilu on meille kilpailuetu, koska se auttaa maisemoinnissa ja suojaa runkokaivoa esimerkiksi aura-auton kolhaisuilta. On paljon helpompi vaihtaa verhoilu kuin runkokaivo”, Savijärvi listaa.

Jukka Blom luottaa, että Molok päihittää päiväperhomaiset kopioijat, joita kasvavat syväkeräysmarkkinat vetävät.

”Kopioita mahtuu aina markkinoille, mutta uskon, että loppupeleissä tulee olemaan kolme tasavahvaa toimijaa. Kaksi niistä tulee luultavasti Saksa-Ranska-akseliilta, mutta yksi kolmesta tulee olemaan suomalainen Molok Oy.”



Elina Saarinen

TYRANNOSAURUS® valmistaa jätteistä kierrätyspolttoainetta

TYRANNOSAURUS® on BMH Technology Oy:n kehittämä prosessi, jossa

- teollisuuden jätteestä
 - kaupan jätteestä
 - yhdyskuntajätteestä ym
- valmistetaan kansainvälisen SRF-standardin mukaista polttoainetta.

SRF-polttoaine on pääasiassa uusiutuvaa ja vähähiilidioksidipäästöisenä soveltuu korvaamaan fossiilisia polttoaineita voimalaitoksissa ja sementtiteollisuudessa.

TYRANNOSAURUS®-laitokset toimitetaan avaimet käteen -valmiina sisältäen jätteen murskaus- ja erottelulaitteet, polttoainekuljettimet ja automaattiset varastointijärjestelmät.



BMH Technology Oy
PL 32, 26101 Rauma
Puhelin 020 486 6800

