

Olenko koskaan
kertonut, kun...

Mikko Iivonen

Monet, jotka eivät ole koskaan tavanneet Mikko Iivosta, tuntevat hänet silti. He ovat kuulleet Rettig ICC:n tuotekehitys- ja tutkimusjohtajasta, lukeneet hänestä juttuja tai nähneet hänet uudessa 15 %:n kampanjassa. Hän on luultavasti kaikkein epätodennäköisin henkilö markkinointikampanjan keulakuvaksi. Hän puhuu hiljaisella äänellä, on rauhallinen ja vaatimaton, ja hänessä näytävät yhdistyvän akateeminen ja tekninen intohimo. Eikö uuden 15 %:n kampanjan keulakuvana oleminen vaivaa häntä?

“Ei haittaa, lähdin mukaan kun pyydettiin”, Mikko vastaa rauhallisesti. “Minun tehtäväni on tuoda faktoja markkinoille, ja tämä on eräs tapa jakaa tietoa. Se siis kuuluu työhöni”. Ajatus 15 %:n esiintuomisesta on hyvä, mutta asian kiteyttäminen yhteen lukuun on haastavaa. Kaikki rakennukset ovat erilaisia erilaisine eristyksineen, lämmitysvaatimuksineen ja niin edelleen. Tämä 15 % on vain suuntaa antava sääntö, sillä todelliset säästöt voivat usein olla suurempiakin. Päätimme kuitenkin astua esiin ja yrittää selittää lukuja eli tuoda teoriaa lähemmäs käytäntöä. Se taas kuuluu minun tontilleni. Ei siis haittaa yhtään, jos minun kuvani on esillä faktoja esiteltäessä.

TÄYDELLINEN TYÖ TUO KOKO MAAILMAN ULOTTUVILLESII

Oletko sinä etsimämme henkilö?

Purmo LVI on johtava, innovatiivinen ja monipuolinen lämmitysratkaisujen valmistaja, joka on aina kiinnostunut saamaan dynaamisia ja innostuneita ihmisiä tiimiinsä.

Etsitkö monipuolista työtä, jonka haasteiden parissa voit kehittää itseäsi ja ammattitaitoasi? Ota yhteyttä ja tarkista <http://www.purmo.com/fi/yritys/tyohakemukset.htm>, mitä voimme tarjota juuri sinulle.

Tervetuloa Purmo LVI:lle!

LVI
the hot alliance

PURMO
clever heating solutions



Lämmitysteollisuudessa lattialämmitys ja radiaattorit ovat aina "taistelleet" keskenään. Aiemmin asiakkaalle pystyttiin tarjoamaan vain jompaakumpaa ratkaisua, harvemmin molempia. Purmo Radson on toimittanut (ja nyt myös valmistaa) molempia järjestelmiä, mikä jossain vaiheessa aiheutti pientä hilpeyttä tai ainakin vilkasta keskustelua yhtiön sisällä. Koska nykyisin on järkevää tarjota molempia järjestelmiä ihanteellisena ratkaisuna, mitä kuuluu ansiokkaalle 15%:n kampanjalle ja ennen sitä tehdyille ProRadiator-tutkimukselle? "Faktat ovat faktoja", Mikko vakuuttaa. "Radiaattorit pystyvät edelleen hyödyntämään paremmin lämpösäteilyä, ja niiden lämpöhäviöt ovat pienempiä. Kuluttajia on aivopesty 30 vuotta uskomaan pelkästään lattialämmityksen etuihin. Sen mukanaan tuoma mukavuus on aina yhdistetty radiaattoreiden negatiivisiin puoliin. Matalaenergiatalojen myötä markkinointi on ottanut uuden suunnan, jossa energiatehokkuus on etusijalla".

Paras tapa saada insinöörin kanssa keskustelua aikaan on heittää pöydälle perustelematon väite. Vuonna 2008 Mikko ja tuotekehitystiimi tutkivat radiaattoreihin kohdistettuja väitteitä. Tulokset on kirjattu ansiokkaaseen Pro Radiator -tutkimukseen, jossa käsitellään kentältä 2 vuoden aikana kerättyä 140 argumenttia. Lyhyesti: monet myytit murrettiin, ja esiin tuotiin monia merkittäviä eroja matalaenergiatalojen lämmittimissä, joissa käytettiin alhaista veden lämpötilaa. Tutkimuksen perusteella käynnistettiin 15 % energiansäästökampanja, "jossa asiat pelkistettiin myyntimiehille", kuten Mikko sanoo. "Olemme saaneet

paljon positiivista palautetta, että tutkimus on nyt helpompi sisäistää ja faktat helpompi tuoda esiin", Mikko jatkaa. "Ja se on tietysti hyvä asia. Jos asiakas haluaa lattialämmityksen, senkin voimme hänelle tarjota".

MYYNIN TARPEIDEN YMMÄRTÄMINEN

Rettig ICC:n organisaatorakenne on tyypillinen, kahtia jakautunut organisaatio, jossa myynti ja markkinointi ovat toisella puolella, osto, tuotanto ja logistiikka toisella. Talon ehkä ainoa molemmilla kentillä operoiva henkilö on pääjohtaja Markus Lengauer. Mikko livosella on kuitenkin myyntitaustaa varhaisilta opiskeluvuosiltaan.

"Olin 20-vuotias ja opiskelin Helsingin Teknillisessä korkeakoulussa LVI-alaa ja mekaanista tuotantotekniikkaa" Mikko kertoo. "Olin kesätöissä Lounais-Suomessa patteritehtaassa, jossa pattereita hitsattiin vanhanaikaisesti käsin. Auttelin myös myynnissä ja avustin lämmityssuunnitelmien teossa, josta sain erittäin hyvää perspektiiviä myyntimiesten työhön sekä siihen, mitä he tarvitsevat ja kuinka he ajattelevat. Olen aina arvostanut sitä, että myyjät haluavat selkeitä faktoja, ja

juuri siinä asiassa saatoin olla avuksi. Siirryin sitten tutkijaksi TKK:lle ja opettamaan LVI-alaa. Vuonna 1982 Lämpölinja Oy:n omistaja kutsui minut palvelukseensa. Pian sen jälkeen yritys myytiin Rettig ICC:lle, ja olen kuulunut kalustoon siitä pitäen", Mikko hymyilee. Kuinka tekninen ihminen ilmaisee itseään massatuotannon maailmassa? "Ei siinä mitään ongelmia ole. Nuorempana rakastin koneita,

kiinnostunut tällaisista design-kysymyksistä".

ELÄMÄN TÄRKEÄT VALINNAT

Mikon tie olisi voinut viedä myös aivan toisaalle, jos hänen toinen varhainen rakkautensa olisi saanut vallan. "Aivan", mies nauraa. "Musiikkiopisto". Asia näkyy vilauksena tämän vaatimattoman miehen muuten niin teknisessä ansioluettelossa. "Minusta piti tulla myös muusikko", hän

selittää. "Koskettimet, heavy rock ja hammond-urut... ja tietysti meillä oli bändi, josta piti tulla kuuluisa kuten idolini Uriah Heep ja Led Zeppelin. Se on kuitenkin ollutta ja mennyttä ja kuuluu aikaan, kun minulla vielä oli tukkaa. Emmekä me varmaan olleet edes kovin hyviä. Olen oikein tyytyväinen elämäni. Minulla on upea perhe ja kaksi poikaa, joiden käymme jokaisen suomalaisen perheen tavoin hiihtoretkillä ja

mökkeilemässä. Lisäksi purjehdin ja golffaan". Tutkimus- ja tuotekehitysjohdajan pinnan alle näyttää kätkeytyvän paljon enemmän kuin ensin uskoisi. "Juttuja olisi vaikka kuinka paljon", hän hymyilee. "Olenko koskaan kertonut, kun olin mukana todella onnistuneessa mainoskampanjassa?" ■

Tarina 15 %:n kampanjan takana

niiden purkamista ja kasaamista. Samaa logiikkaa ja uteliaisuutta olen soveltanut lämmityselementteihin. Lähdin opiskelemaan alaani, koska halusin tietää, kuinka asiat toimivat". Luonnollinen kehitys vei Mikon lämmityksen ja tuotekehityksen maailmaan, jossa design ja tekniikka lyövät kättä. "Olen ollut mukana suunnittelemassa integroituja venttiilijärjestelmiä ja radiaattorin evien muotoa ja sijaintia. Olen aina ollut