

Kodin tekniikka

7

2003



**Tapio Sieviläinen
Electrolux:
Kaupan kannattaa
satsata integroitaviin
kodinkoneisiin**

**Teknisten ja Experttien
perinteiset idea- ja osto-
päivät sujuivat positiivis-
sa merkeissä. Kauppiaat
olivat hyvin mukana ja ta-
varaa myös myytiin hyvin.
s 6 - 13**



HYVÄÄ KAHVIA 30 VUOTTA



Moccamasterin kehittäjä Gerard Clement Smit on edelleen yli 70-vuotiaana vahvasti mukana. Hän omistaa Technivorm B.V.n, kehittää uusia malleja ja suunnittelee tehtaan laajentamista toiselle puolelle tien, jotta keittimiä riittäisi myös uusille markkinoille.

Moccamasterista on muodostunut käsite kahvinkeitinpuolella. Ensimmäiset Moccamasterit valmistettiin 1969. Suomessa keittimiä on myyty 30 vuotta. Tehtaan yhteistyökumppanina on koko ajan ollut Hedengren.

- Olemme alusta asti tehneet yhteistyötä Hedengrenin kanssa. Kun aloitin oli markkinoilla vain yksi tunnettu kahvinkeitin, Wigo. Designerina toimiesani olin yhteydessä kahvivyhtiöön ja siellä oltiin kiinnostuneita keittimistä. Wigo oli kuitenkin erilainen. Se käytti normaali-jauhettua kahvia. Markkinoilla oli jo suodatinjauhettua kahvia, mutta ei sille sopivia keittimiä. Samalla paperifiltrit yleistyivät ja niitä markkinoitiin voimakkaasti. Huomasin tämän ja selvän tarpeen keittimelle. Aloin 1969 suunnitella omaa kahvinkeitintä. Ensimmäisessä koneessa pystyi käyttämään sekä perinteistä että uutta hienoksi-jauhettua kahvia, muistelee Technivorm yhtiön perustaja ja omistaja Gerard Clement Smit alkuaikojia. - Eri-laiset jauhatukset tarvitsivat eri vedenlämpötilan ja vedensuodatusnopeuden. Onnistuin valmistamaan koneen joka oli vastaus ongelmaan.

- Liikkeelle lähtö oli nopea. Vuoden 1969 lopussa tuli yksi 25.000 kappaleen tilaus. Siinä ei ollut edes aikaa rakentaa tahdasta. Piti vuokrata tilat ja löytää sopivat alihankkijat. Suosio tuli tarpeesta. Kahvia juotiin, mutta sen valmistamiseen ei ollut koneita, jotka tekisivät sen automaattisesti. Saimme heti julkisuutta ja vahvan nimen.



Moccamasterin 30-vuotista taivalta todistamassa Risto Karimaa (vas.), Gerard Clement Smit, Ina ten Donkerlaar ja Harri Päiväniemi. Kaikki vannovat hyvän kahvin nimeen, jota valmistamaan tarvitaan laadukas ja kestävä keitin.

- Olemme koko ajan työskennelleet yhteistyössä kahvipaahittimoiden ja alan muiden ammattilaisten kanssa. Me emme tee vain keittimiä. Haluamme neuvoja ammattilaisilta, miten pystymme tekemään mahdollisimman hyvää kahvia. Valmiin kahvin maku ja laatu on vähintään yhtä tärkeää kun tekemämme keittimien kestävyys ja toimivuus.

Saumaton yhteistyötä

- Markkina-alueen laajentaminen toi meidät myös Suomeen. Siitä alkoi kestävä ja saumaton yhteistyö Hedoy'n kanssa. He toimivat kuin me. Kun he saivat koneita meiltä, menivät he Pauligille. Pauligilla oli silloin jo Melita, mutta sielläkin huomattiin Moccamaster tuotteeksi joka tuo kahvin kaikki aromit esiin. Siitä alkoi yhteistyö myös Pauligin kanssa, muistelee Smit.

- Markkinoita on rakennettu askel askeleelta. Emme ole koskaan painostaneet yhteistyökumppaneitamme tekemään enemmän ja enemmän. Työhön on annettava aikaa. Kun puhutaan hinnoista on Moccamaster pitkänpäälle halvin. Kestävyys on omaa luokkaansa ja sen lisäksi se tekee hyvää kahvia.

- Tähän kestävyyskeskusteluun on help-

po yhtyä. Kun tulin 25 vuotta sitten taloon ostin Moccamasterin, jolla keitin viimeksi tämä aamuna kahvia, kertoo Risto Karimaa.

- Kyllä Hedoy'n ihmiset ja kauppiat tietävät ettemme voi olla halvin. Kaikki komponentit keittimissämme ovat erilaisia kuin massamyytävissä tuotteissa. Jos emme tarjoa parasta se ei ole kyllin hyvää. Ja jos ajatellaan ihmisiä täällä Suomessa, käyttävät he keitintä monta kertaa päivässä, muistuttaa Smit.

- Yhteistyömme Hedengrenin kanssa on toiminut hyvin koska molemmat yritykset panostavat vahvasti laatuun. He ovat ymmärtäneet mitä me teemme ja mitä me haluamme tehdä. Olemme edelleen olemassa koska meillä tulee aina laatu ensin ei määrää.

Käsin tehty

- Edelleenkin voin oikeastaan sanoa että Moccamaster on käsin tehty. Kaikki koneet tehdään edelleen Hollannissa ja tuotantoon kuuluu monia käsin tehtäviä tarkastuksia, miettii Smit.

- Suomessa Moccamaster levisi yritysten kautta koteihin. Aluksi lähdettiin tietoisesti yrityksiin. Siellä haluttiin panostaa laatuun ja turvallisuuteen. Keittimet voi unohtaa huoletta päälle

ja ne olivat varmatoimisia. Henkilökunta maistoi kahvin maun ja näki laadun. Siitä keittimet alkoivat levitä myös koteihin ja edelleen suusta suuhun menetelmällä eteenpäin, kertoo Karimaa.

- Koulutamme myös yhteistyökumppaneitamme. Meillä on meneillään kahvikouluprojekti jossa koulutamme myyjiä kertomaan asiakkaille miten hyvää kahvia saadaan aikaan. Vuoden loppuun mennessä on koulutettu jo 300 alan ammattilaista, kertoo osastopäällikkö Harri Päiväniemi.

Nyt Moccamasterilla on 15 eri mallia kotitalouksiin ja 20 mallia suurkeittimiin. Suomessa on kautta aikojen myyty noin puoli miljoonaa Moccamaster-kahvinkeitintä. Moccamaster-kahvinkeittimien osuus myydyistä kahvinkeittimistä on yli 40 prosenttia arvossa mitaten.

- Uskomme asemamme edelleen vahvistuvan. Ihmiset haluavat hyvää kahvia sekä toimivia että pitkäikäisiä kodinkoneita. Kun ensimmäisenä vuotena Moccamartereita myytiin 257 kappaletta päästiin viime vuonna yli 50.000 kappaleen myyntiin, korostaa Karimaa.