



**Robit**<sup>®</sup>

# Bulletin

Robit Oyj:n sidosryhmälehti

1 | 2018



## Satamalle uusi ilme Bretagnessa

## Uusia kumppanuuksia eri mantereilta

**Koreassa siirryttiin  
huipputeknologiaan**

**Kohti yhtenäistä  
Robit-brändiä**

# ”Ilman tiimityötä ei mikään olisi mahdollista”

Hyvä lukija,

Robit on aina ottanut kasvu-urallaan rohkeita askelia, viimeksi yritysostoilla mm. Australiassa, Britanniassa ja Yhdysvalloissa. Robitin omistukseen siirtyi laadukkaita, omalla markkina-alueellaan arvostettuja tuotebrändejä, ja mikä tärkeintä, paljon mittamattoman arvokasta tietotaitoa ja kokemusta henkilöstön mukana.

Strategian seuraava vaihe on täydessä käynnissä. Sen yhtenä tärkeänä osana on konsernin eri osien toimintojen ja sen myötä brändien integroiminen ja Robit-brändin vahvistaminen. Toimintoja on jo uudelleenjärjestelty ja päällekkäisyyksiä vähennetty. Jatkossa käytämme kahta brändiä: Robit ja Halco. Asiakkaille ja partnereille tämä selkeyttää tarjontaamme, kun samalla varmistamme että tuki ja palvelut tulevat samalta osaavalta henkilöstöltä kuin aiemminkin. Tämä selkeyttää asemaamme markkinoilla ja vahvistaa tunnettavuuttamme entisestään. Lisäksi se auttaa ja tehostaa asiakkaidemme sekä jakelijoidemme työtä, ja vapauttaa aikaa heille olennaisiin päivittäisiin asioihin.

Tärkeänä osana strategiaa on myynnin kasvattaminen ammattimaisen jakelijaverkostomme kautta, sekä sen verkoston laajentaminen. Jakelijat ovat oman alueensa ammattilaisia ja näin ollen partnerina vahva voimavara. Olemmekin tänä vuonna allekirjoittaneet jo useita kansainvälisiä jakelusopimuksia, ja tätä työtä vain vahvistetaan ja nopeutetaan.

Tärkeä asia kasvun tukemisessa on Korean uuden tehdashankkeen valmistuminen, mikä olikin varmasti jonkinmoinen ennätys henkilöstöltä. Vielä viime vuoden elokuussa tontilla oli vain hiekkaa – ja valmiin tehtaan avajaiset pidettiin jo helmikuussa tänä vuonna. Sen lisäksi monet henkilöstöstämme muuttivat Robitin mukana viiden tunnin päähän aiemmasta lokaatiostaan. Täysin uusien prosessien käynnistäminen ja implementointi vie aina aikansa, mutta jo nyt tuotantomäärät ovat isommat kuin vanhassa tehtaassa koskaan.

Yllä olevat asiat ovat vaatineet paljon joustavuutta ja uusien toimintamallien omaksumista niin partnereilta kuin omalta henkilöstöltämme. Ilman tiimityötä ei mikään olisikaan mahdollista, ja sitä kautta menestymme varmasti yhdessä tulevaisuudessa.

Suuri kiitos kaikille ja nautittavaa aikaa Bulletinin parissa.

Terveisin

**Mika Virtanen**  
toimitusjohtaja





# Tässä numerossa

“Ilman tiimityötä ei mikään olisi mahdollista” .....	2
Huvivenesatama uuteen uskoon Bretagnessa .....	4
Kohti yhtenäistä Robit-brändiä .....	6
Intermat 2018: Kuusi kiireistä päivää Pariisissa .....	8
Robitille kumppani Brasilian kaivossektorille .....	10
Porametriennätykset uusiksi Phalaborwassassa .....	11
Uusi Korean tehdas nojaa huipputeknologiaan .....	12
Robitin Sense System suuntaa Jaavalle .....	13
Uusia robitlaisia .....	14
Capital Markets Day kiinnosti kuulijoita .....	16
Esittelyssä Robit DR43 RC -vasara .....	18

**Robit Bulletin on Robit Oyj:n sidosryhmälehti.**

**Päätoimittaja:** Jari Silver

**Tekstit ja taitto:** Mainostoimisto Värikäs Oy

**Painosmäärä:** 3 250

**Painopaikka:** Eräsalon Kirjapaino

Seuraava numero ilmestyy toisella vuosipuoliskolla 2018.







# *Huvivenesatama uuteen uskoon Bretagnessa*

Mathieu Pogam jakelee  
asennusohjeita laiturityömaalla.

1700-luvun lopulla Ranskan vallankumousohallitus oli voimiensa tunnossa. Napoleonin tähti oli nousussa ja armeija teki valloituksia pitkin Eurooppaa. Napoleonkin tajusi että armeija "marssii vatsallaan". Hallitus lupasikin 12 000 frangin palkkion keksinnöstä, jolla ruoka säilyisi sotaretkillä. Tällä oli myöhemmin kauaskantoiset vaikutukset pienelle Quiberonin kylälle Bretagnessa.

Pariisilainen kondiittori **Nicolas Appert** keksi vuosikausien kokeilujen jälkeen että kuumentaminen ja ilmatiivis pakkaaminen estävät ruokaa pilaantumasta. Säilyke oli näin keksitty – ja Appert kuittasi muhkeat 12 000 frangia.

Melko pian Bretagnessa hoksattiin, että peltipurkkiin oli kätevä säilöä myös sardiineja. Quiberonista tuli 1800-luvun mittaan Ranskan johtava sardiinikalasatama ja sardiinisäilykkeiden tuottaja.

Quiberonin tölkkisardiinia saa vielä tänäkin päivänä – jopa nettikaupasta – mutta elinkeinona sardiinikalastus on jo kauan sitten saanut tehdä tilaa turismille. Viehättävä Port Haliguenin venesatama onkin nykyään merkittävä huviveneilijöiden keidas Bretagnessa. Venepaikkoja on yli 1 100 ja yöpymisiä 11 000 vuosittain. Aivan venesataman vieressä on pitkä patkät upeaa hiekkarantaa.

Alun perin kalastusveneille rakennetussa satamassa ovat kuitenkin kasvun rajat alkaneet tulla vastaan. Satamainfra ja rakenteet ovat ikääntyneet, ja luontainen liettyminen on tehnyt satama-altaista liian matalia isommille aluksille.

Port Haliguenissa onkin aloitettu massiivinen uudistustyö. Molemmat satama-altaat ruopataan syvemmiksi, laiturit ja ponttonit suunnitellaan kokonaan

uusiksi ja venepaikkoja lisätään. Ensi vaiheen tavoitteena on nostaa ruoppaamalla altaista yli 50 000 kuutiometriä saviainesta, jota käytetään täyttömääräna muun muassa uuden parkkialueen tarpeisiin.

Urakoitsijana toimii VINCI Construction Maritime et Fluvial. Satamarakenteiden perustuksissa käytetään combi-seinätekniikkaa, jossa merenpohjaan porataan teräsraudoituksia kantaviksi rakenteiksi, ja niiden väliin asennetaan teräsraudoitusta yhtenäiseksi seinäksi. Robit huolehti combi-seinän teknisistä ratkaisuista Senior Specialist **Kari Juntusen** ja Distributor Business Manager **Taha Laissaouin** johdolla. "Suunnittelimme VINCI:n kanssa kustannustehokkaasti parhaan kokonaisratkaisun työkaluineen ja toimintatapoineen. Tässä onnistuimmekin: paalutus sujui erinomaisesti", Taha kertoo.

Keskimäärin 15–18 metrin pituisia raudoituksia porattiin kaikkiaan 460 kappaletta. Osan raudoitusta toimitti suomalainen SSAB. Robitin toimitukseen sisältyivät putkitusjärjestelmät (DTH-ROX SR 863/23), järeä 24 tuuman vasara ja iskuvaimentimet.

Mittavassa modernisointiprojektissa riittää urakkaa, ja vielä toistaiseksi satama-alueella lokkien kirkuna peittyi kaivureiden ja poralaitteiden jyrinän alle. Vuonna 2020 Port Haliguenin on määrä olla valmis ottamaan vastaan matkailijat uudessa loistossaan.



# Kohti yhtenäistä **Robit-brändiä**

**Robitin tarina on ollut alusta asti nousujohteista kasvua. Pienenä paikallisena toimijana aloittaneesta yrityksestä on tullut konserni, joka toimii kaikilla mantereilla.**

Robitin asema markkinoilla vahvistui parin vuoden takaisilla yritysostoilla, joissa Drilling Tools Australia (DTA) ja Bulroc UK siirtyivät Robitin omistukseen. Myöhemmässä yritysjärjestelyssä Robitista tuli myös Halco-brändin omistaja, mikä edelleen vahvisti Robitin jalansijaa etenkin Amerikassa.

Robitin strategisena tavoitteena on jatkaa kasvua globaalilla tasolla. Se edellyttää, että

- Robitin viesti markkinoilla on kirkas ja yhtenäinen,
- Robitin tuotteiden myyminen on jälleenmyyjille helppoa ja houkuttelevaa,
- ammattilpeyttä, kokemusta ja osaamista korostava Robitin yrityskulttuuri ("The Robit Way") on työntekijöiden saavutettavissa konsernin kaikissa osissa.

Kaiken tämän saavuttaminen on vaikeaa, jos yrityksen sisällä on neljä keskenään kilpailevaa brändiä. Siksi Robit-konsernilla on tästedes käytössään vain kaksi tuotenimeä: Robit ja Halco. Ulospäin muutos näkyy kaikkein selvimmin tuotteiden värityksessä: Robit-brändin alla myytävät tuotteet ovat joko valkoisia tai mustia, ja Halcon tuotteet pysyvät pääväriältään punaisina.

Ratkaisu selkeyttää Robitin brändikuvaa myös asiakkaidemme silmissä. Muutokset aiheuttavat usein aluksi epävarmuutta, mutta viesti asiakkaillemme on selvä ja rohkaiseva: käyttämämme tuotteet ovat samoja tai aiempaa parempia, ja teitä palvelevat samat ihmiset kuin tähänkin asti.

Yhdentyminen ei toki tapahdu hetkessä. Pallo on nyt laitettu liikkeelle.



# Intermat 2018:

## *Kuusi kiireistä päivää Pariisissa*

**Intermat on kansainvälinen rakennus- ja infra-alan messutapahtuma, joka pidetään kolmen vuoden välein Pariisissa. Robitin messutiimi vietti siellä kiireisen viikon 1 400 muun näytteilleasettajan seurassa huhtikuussa 2018.**

Intermattiin kokoontuvat laitevalmistajat, urakoijat ja jakelijat esittelemään rakennus- ja yhdyskuntatekniikan tuotteitaan, palveluitaan ja ratkaisujaan. Messuvieraista – joita tänä vuonna oli yli 170 000 – melkoinen osa saapuu paikalle isojen ja äänekkäiden koneiden houkuttelemana. Yksi messujen vetonauloista onkin valtava ulkoilma-alue, jossa laitevalmistajat esittelevät kaivinkoneita, poravaunuja, murskaimia ja muita koneita tositoimessa.

Sisätiloissa Halli 5a:ssa oli Robitin tuotevalikoima laajasti esillä. "Olin todella tyytyväinen osastoomme. Se oli tilava, tyylikäs ja hyvin organisoitu. Sijaintimme oli vähän sivussa vilkkaimmalta alueelta, mutta toisaalta ne kävijät jotka ovat tosissaan liik-

keellä, löytävät meidät kyllä sijainnista riippumatta", toteaa Kari Alenius, Robitin VP (EMEA).

Distributor Business Manager Ahmad Afridi teki pitkää päivää Robitin messutiimissä. "Meillä oli kaksi suurta näyttöä joissa pyöri tuotevideoitamme. Digitaaliselle S-Sense-mittausjärjestelmälle oli oma demopöytä, jossa sitä pääsi testaamaan omin käsin. Se herätti aika paljon huomiota, mutta eniten kävijöitämme taisi kiinnostaa putkitusjärjestelmämme ja sen toiminta. Meillä oli esillä 610 CDS-järjestelmä, ja sen valtava koko hämmästytti monia", Ahmad sanoo.

Mitä kuudesta kiireisestä päivästä Pariisissa jäi käteen?

"Intermat oli hyvä kanava Robitin viestin välittämiseen, etenkin sen, että meillä on tarjota kokonaisratkaisu moniin eri tarkoituksiin", Ahmad sanoo. "Edellisen Intermatin aikaan DTA, Bulroc ja Halco eivät vielä kuuluneet Robit-konserniin, joten tämä oli ensimmäinen tilaisuus esitellä koko tarjoomaamme Pariisissa", Kari lisää.



Mikko Vuojolainen, VP Robit Americas (vas.) ja Fabiano Buffon, President, Paraná Drill



# Robitille kumppani Brasilian kaivossektorille

**Betoni on monipuolisimmin ja laajimmin käytetty rakennusmateriaali. Tyypillisestä betoniseoksesta 60–80 % koostuu runkoaineeksi kutsutusta kiviaineksesta. Maailman mineraalituotannosta suuri osa meneekin rakennusteollisuuden runkoaineiksi. Tämä pätee myös Brasiliassa.**

"Brasiliassa betonin runkoaineen louhinta on kaivosalan tärkeimpiä tuotannonaloja. Viimeaikaisina laihoina vuosina tuotantomäärät putosivat, mutta talous on nyt toipumassa vaiheittain. Tämä koskee myös runkoainemarkkinoita. Tässä segmentissä Robit löysi Brasiliasta tärkeän yhteistyökumppanin, joka auttaa edistämään kasvustrategiaamme", sanoo **Alexei Albuquerque**, Robitin Distributor Business Manager Latinalaisessa Amerikassa.

Paraná Drill on vuonna 2001 perustettu yritys, joka toimittaa laitteita, varaosia ja kulutusosia kaivosalalle. Sen päämaja on Paranán osavaltion pääkaupunki Curitiba, ja toimialue kattaa Brasilian eteläiset osavaltiot.

"Etsin jatkuvasti laadukkaita tuotteita, joilla on hyvä maine. Kun tiesin, että Robit etsii uutta jakelijaa näille

markkinoille, lähestyin heitä ja tutustutin heidät Paraná Drillin toimintaan", sanoo **Fabiano Buffon**, Paraná Drillin toimitusjohtaja.

"Päätimme sitten testata louhoksellamme Robitin työkalujen toimivuutta. Ensivaikutelmani niistä oli todella hyvä ja tulokset olivatkin positiivisia, kuten olimme odottaneet. Olemme tyytyväisiä Robitin työkalujen suorituskykyyn ja Robitin tiimiltä saamaamme tukeen."

Paraná Drill on arvostettu yritys kaivosalalla, etenkin Etelä-Brasiliassa. Markkinoilla on vahva kasvupotentiaali, mutta myös omat haasteensa.

"Kilpailijakentän lisäksi meidän on otettava huomioon tuontitullit, asiakkaiden rahoitustilanne ja valuuttakurssien voimakas vaihtelu. Tällaisessa tilanteessa on epäilemättä eduksi että meillä on kumppani jolla on tarjota kustannustehokkaita ja laadukkaita tuotteita", toteaa Fabiano Buffon.



# Porametriennätykset uusiksi Phalaborwassa

Maailmassa on melko vähän kaivostyömaita, joiden alueella voi törmätä vaeltaviin norsu- ja puhvelilaumoihin. Phalaborwan kaivoskompleksissa Etelä-Afrikan koilliskulmassa, mahtavan Krugerin kansallispuiston kyljessä, näky ei ole mitenkään harvinainen.

Valtavassa Phalaborwan kompleksissa louhitaan useita arvomineraaleja, kuten fosfaattia, kuparia, zirkoniumia, rautaa ja vermikuliittia. Fosfaatti on keskeinen ainesosa lannoitteissa. Ennen Phalaborwan kaivoksen perustamista vuonna 1951 Etelä-Afrikan maatalous oli riippuvainen tuontifosfaattikivestä. Nykyään Etelä-Afrikka vie fosfaattilannoitteita ympäri maailmaa.

Paikallinen perheyritys Venter Drilling on ollut porausurakoitsijana Phalaborwassa kymmenisen vuotta. Vuoden 2018 alussa Robit SA otti heihin yhteyttä ja ehdotti Robitin DTH-porakruunujen ja -vasaroiden testaamista. Venter Drillingin omistaja **Pieter Venter** ei ollut täysin tyytyväinen silloisen toimittajansa tuotteisiin, ja testiohjelma tuntui hyvältä ajatukselta. Sopimus oli molemmille osapuolille hyödyllinen, koska testeistä myös Robit saisi aitoa palautetta tuotteistaan.

Ensimmäiseen koe-erään kuului kymmenen DTH-kruunua ja yksi DTH-vasara. "Asetimme tavoitteeksi 800 metriä porakruunua kohti ja vasaralle 8 000 metriä", sanoo **Len Botha**, joka kehittää Robit SA:n liiketoimintaa Etelä-Afrikassa. "Ensimmäisessä testissä vasara saavutti 10 767 metriä. Porakruunujen keskiarvo oli 1 198 metriä, ja parhaalla kruunulla porattiin jopa 1 699 metriä. Edellisen toimittajan keskimääräinen tulos porakruunua kohti oli vain 811 metriä", Len kertoo.

Tämä oli tietysti erittäin lupaavaa, mutta Pieter Venterin vakuuttamiseksi järjestettiin vielä toinen testisarja. Tällä kertaa vasara porasi yli 12 000 metriä.

Porakruunujen suoritus oli samaa tasoa kuin ensimmäisissä testeissä.

"Robitin työkaluilla kokonaiskustannukset kruunujen osalta vähenivät 32 %. Tämä oli enimmäkseen DTA:ssa kehitetyn muotoilun ansiota: ulkokehällä 18 mm nastat, sisäpuolella 16-milliset ja keskellä kolme huuhtelureikää", Len kertoo.

Phalaborwan esiintymässä on noin 2,5 miljardia tonnia fosfaattikiveä, mikä on noin viisi prosenttia tunnetuista varannoista maailmassa. Onkin erittäin todennäköistä, että elefantit ja puhvelit jatkavat rauhanomaista rinnakkaiseloaan kaivosmiesten kanssa vielä hyvän aikaa jatkossakin.



## 로비트코리아 신공장 준공식

Robit®



*Kuvassa arvovaltaista joukkoa avajaisissa, vasemmalta: Robitin hallituksen (2017-2018) jäsen Matti Kotola, Suomen suurlähettiläs Koreassa Eero Suominen, Hwaseong Cityn kaupunginjohtaja Gwang-Min Ahn, Robitin hallituksen puheenjohtaja Harri Sjöholm (nyk. hallituksen jäsen), Robit Korea Managing Director James Kwack, Gyeonggi-Don International Cooperation Bureauaun pääjohtaja Hyunsoo Kim ja Gyeonggi-Don parlamentin jäsen Gil-Sup Kim.*

# Uusi Korean tehdas nojaa huipputeknologiaan

**Gyeonggi-don provinssi luoteisessa Etelä-Koreassa ympäröi pääkaupunki Soulia. Se on maan teollisen tuotannon ydinaluetta, jonne on keskittynyt niin raskasta teollisuutta kuin tekstiili- ja elintarviketuotantoakin. Sinne ovat asettuneet myös Samsungin ja LG:n kaltaiset teknologiajätit. Vuonna 2018 joukkoon liittyi Robit, jonka uuden huippumodernin tehtaan avajaisia vietettiin helmikuussa Hwaseongissa.**

Onko uusi Korean tehdas merkittävästi erilainen vanhempaan Donghaen tehtaaseen verrattuna, Robit Korean tuotantojohtaja ja tehdasprojektin projekti-päällikkö **Mikko Tapaninaho?**

- Uusi tehdas suunniteltiin alusta lähtien virtaviivaisemman tuotantokonseptin mukaisesti. Kehitimme aivan uudentyypin automaattoratkaisun robottiryhmineen ja vihivaunuineen eli automaattitrukkei-

neen. Se ansiosta saamme laadukkaita tuotteita entistä enemmän ja nopeammin asiakkaiden tarpeisiin ympäri maailmaa.

### **Miten suunnittelu- ja rakennusvaihe sujuivat?**

- Suunnitteluvaihe oli pitkä, ja siinä käytiin monta iteraatiota ja toimittajaa läpi. Mielenkiintoisin vaihe oli se kun siirryttiin suunnittelusta rakentamiseen, ja omin silmin näki viikoittain kuinka tehdas nousi pystyyn pala palalta. Rakentamisen vauhti oli aivan huikea: työt alkoivat elokuun lopulla 2017, ja avajaisia juhliittiin jo helmikuun alussa 2018.

### **Miten tuotanto on lähtenyt käyntiin?**

- Toisen tuoteryhmän osalta jopa paremmin kuin odotimme. Toisessa tuoteryhmässä meillä oli aluksi haasteita, mutta ne saatiin joustavasti selvitettyä yhdessä paikallisten toimittajien kanssa.



Testiryhmä Citereupissa, vasemmalta: Benny Sofyan, Wijaya Surio, Frandy Widjaja (PT. Marton); Ronaldo Indra Putra, Andry Kurniawan (PT. Indocement); Sunyong Choi, Binn Lim (Robit Korea)



# Robit Sense System

## suuntaa Jaavalle

**Porausreiän poikkeamat ovat olleet kaivostoiminnassa yleinen ongelma viime aikoihin asti. Robitin uraauurtava Sense System -tuotelinja on kehitetty tämän ongelman ratkaisemiseksi. Sitä on kokeiltu ja testattu laajasti louhoksissa ja kaivoksissa ympäri maailmaa – nyt myös Indonesiassa.**

Kultakaivoksissa malmien pitoisuutta tutkitaan yleisesti porausreiästä nostettujen kiviäytteen avulla. Tarkalla näytteenotolla voidaan maaperästä paikantaa malmi- ja sivukivivyöhykkeet, mikä on olennaisen tärkeää tehokkaan kaivossuunnittelun kannalta.

Kun räjäytyskarttaa suunnitellaan näytteiden pohjalta, on yleensä tyydyttävä kaksiulotteiseen tietoon. Mitä syvemmälle porataan, reiällä on myös taipumus kääntyä halutusta suunnasta sivuun. Tämän poikkeaman seurauksena kerätty näytetieto saattaa olla epätarkkaa tai virheellistä.

Nämä ovat tuttuja ongelmia myös Indonesiassa Bumi Suksesindon omistamassa kultakaivoksessa, joka sijaitsee Banyuwangissa Itä-Jaavalla. Niinpä kaivoksella urakoitsijana toimiva porausyhtiö ja räjäytysurakoitsija tarttuivatkin mielellään tilaisuuteen testata

Robitin M-Sense-järjestelmää yhdessä PT. Martonin kanssa, joka on Robitin jakelija Indonesiassa.

"Havaitsimme, että M-Sense auttoi parantamaan malminäytteenottoa. Normaalisti räjäytyskentät suunnitellaan kaksiulotteisen datan pohjalta, mutta M-Sensen ansiosta porausreiästä ja koko porauskentästä saa välittömästi 3D-näkymän tablettitietokoneen näytölle. Kaikki poikkeamat malmi- ja sivukivivyöhykkeiden välillä on helppo havaita", selittää PT. Martonin Sales Manager **Frandy Widjaja**.

"Ja kun porausreiän poikkeaman voi mitata, voidaan myös välttää ylipanostukset, mikä parantaa turvallisuutta avolouhoksella", Frandy lisää.

M-Sense-järjestelmää on testattu myös Citereupin sementtikaivoksella Länsi-Jaavalla yhtä lupaavin tuloksien.

"Molemmilla työmailla olemme saaneet testiryhmiltä erinomaista palautetta: M-Sense on käyttöliittymältään yksinkertainen, painoltaan kevyt ja helposti yhden henkilön käytettävissä. Tämä säästää mitaustyössä paljon aikaa ja vaivaa", Frandy summaa.

# Uusia robitlaisia



## **Tomi Sydänmaa**

Tomi Sydänmaa (KTM) on toiminut Distributor Business Managerin roolissa tammikuusta 2017. Ennen Robitia Tomi oli myyntitehtävissä urheiluvälinekaupan alalla. Huippu-urheilutaustaisen Tomin vapaa-aika kuluu mm. golfin, vapaaottelun ja kuntosalin piirissä. Lenkipolulla mukana juoksee myös borderterrieri Alma.

### **Tulet ihan toisenlaiselta alalta. Millaiselta tuntui hypätä Robitin yrityskulttuuriin?**

Toimenkuvana nykyinen työ poikkeaa melkoisesti urheiluvälineiden face-to-face-myyntistä. Roolini Robitissa rakentuu asiakassuhteiden ylläpitämisen sekä jakeluverkoston ja myynnin kasvattamisen varaan. Kontaktoin asiakkaita useimmiten verkon, puhelimen tai sähköpostin välityksellä.

### **Olet titteliltäsi Distributor Business Manager. Mitä vastualueeseesi kuuluu konkreettisemmin?**

Jakeluverkoston aktivoiminen ja myynnin kasvattaminen, toimialueena Pohjoismaat ja saksankielinen Keski-Eurooppa. Pidän päivittäin yhteyttä tärkeimpiin asiakkaisiin, konsultoin tuotteiden ja palveluiden parissa sekä vastaan asiakaskohtaisesta hinnoittelusta. Pidän huolen siitä, että jakelijoilla on kaikki edellytykset kasvattaa liiketoimintaansa.

### **Miltä alan tilanne näyttää sinun näkökulmastasi?**

Euroopan tasolla aika tasaiselta, ei suurta heilahtelua. Pohjoismaissa on enemmän aaltoliikettä, ja nyt mennään aallonharjalla: infrapuolen ja suurempien rakennushankkeiden kasvu vauhdittaa mahdollisuuksiamme voittaa isoja projekteja.



## **Ekaterina Salo**

Ekaterina Salo aloitti Sales Coordinatorin tehtävissä Robitilla toukokuussa 2018, tehtyään pitkän päivätöiden toimisto- ja vientitehtävissä isoissa rakennusyrityksissä. Vapaa-ajasta leijonanosan vievät lasten urheiluharrastukset ja omakotitalo kotipuutarhoineen sekä matkailu.

### **Olet titteliltäsi Sales Coordinator. Mitä vastualueeseesi kuuluu konkreettisemmin?**

Tuotteiden sujuvan vientiprosessiketjun järjestäminen: tilausten vastaanotto ja käsittely, tiivis yhteistyö asiakkaiden, tuotannon, pakkaamon, kuljetusyhtiön, kuljettajien, huolitsijoiden kanssa sekä vientidokumenttaation valmistaminen ja järjestäminen. Vedän näitä kolmella kielellä. Tilauksia riittää ja niistä useita on auki samaan aikaan. Jatkovaa "moniajoa" siis!

### **Olet ollut isoissa infrafirmissä aiemmin töissä. Millaiselta tuntui hypätä Robitin yrityskulttuuriin?**

Mukavalta. Iso yritys ei ole toiminnassaan aina kovin dynaaminen ja nopea. Pienemmän yrityksen etuna on olla toiminnoissaan aktiivisempi ja ketterämpi. Paljon mielenkiintoisia tehtäviä, mukava aktiivinen työympäristö, kestävä kehitys ja suunta yrityksen kasvuun motivoivat minua Robitissa.





## Janne Matinaho

Janne Matinaho tuli elokuussa 2017 Robitin leipiin Drillmasteriksi. Sitä ennen hän oli toiminut toistakymmentä vuotta vastaavissa tehtävissä suuressa alan yrityksessä. Kotiväkeen kuuluu vaimo sekä koira, "rodultaan moropi". Janne on myös radioamatööri ja viihtyy elektroniikan parissa.

### Miten ja miksi päädyit Robitille?

Motiivina oli ammatillinen kehitys. Halusin laajentaa osaamistani, näin mielenkiintoisen postin ja päätin hakea.

### Olet ollut vastaavissa tehtävissä isossa alan yrityksessä. Millaiselta tuntui Robitin yrityskulttuurin jälkeen?

Se oli suorastaan shokki – positiivisessa mielessä. Suuryritys on hitaasti liikkuva juna, ja byrokratiaa riittää. Robitissa päätöksenteko kulkee nopeita polkuja ja asiat järjestyvät mutkattomasti.

### Olet titteliltäsi Drillmaster. Mitä työhösi kuuluu konkreettisemmin?

Vähän kärjistäen: kaikki se mikä ei kuulu kellekään muulle. Olen eräänlainen "universal soldier": sammutan tulipaloja, ratkaisen teknisiä ongelmia, koulutan, seuraan testejä, rakennan simulaattoreita, ja ties mitä. On oltava valmis kaikkeen – lähtö voi tulla ex tempore jonnekin päin maailmaa.

### Miltä alan tilanne näyttää sinun näkökulmastasi?

Nyt on vahva kasvuvaihe menossa. Metallien kysyntä on nousussa, ja laitetoimittajilla on tilauskirja täynnä ainakin vuodeksi eteenpäin. Tekemistä riittää niin paljon kuin suinkin ehtii!



## Kati Kulma-Bremer

Kati Kulma-Bremer tuli Robitiin Customer Service Manageriksi kesäkuussa 2018. Katilla on monipuolinen työkokemus niin teollisuusyrityksistä kuin opetustehtävistäkin. Työajan ulkopuolellakin Kati viettää monipuolista elämää, johon kuuluvat mm. islanninhevoseet ja moottoripyöräily pitkin Eurooppaa perheen kanssa. Kaiken lisäksi Kati opiskelee islanninhevosten askellajikilpailujen tuomariksi.

### Miten tulit päätyneeksi Robitille töihin?

Ystävä vinkkasi avoimena olevasta paikasta. Päädyin hakemaan, koska mielenkiintoinen tehtävä ja uudet haasteet houkuttelivat vaihtamaan työpaikkaa.

### Olet vastikään aloittanut. Millaisen vaikutelman olet Robitista saanut?

Robit vaikuttaa todella mielenkiintoiselta kasvuyritykseltä. Uskon että minulla on paljon annettavaa juuri sen takia, että minulla on pitkä kokemus teollisuuden palveluksessa.

### Olet titteliltäsi Customer Service Manager. Mitä vastualueeseesi kuuluu konkreettisemmin?

Olen osa Customer Service -tiimiä ja teen vientiä tiimini kanssa. Lisäksi hoidan tiimissäni esimiestehtäviä.

# Capital Markets Day kiinnosti kuulijoita

**Capital Markets Day (CMD)** eli pääomamarkkinapäivä on yksi pörssiyhtiöiden vakiintuneista tavoista pitää yhteyttä sijoittajiin ja analyytikoihin. Robitin ensimmäinen CMD pidettiin 3. toukokuuta 2018 Robit Technology Centerin tiloissa Lempäälässä.

CMD oli houkutelut paikalle sijoittajia sekä fyysisesti että virtuaalisesti verkkolähetyksen kautta. Tilaisuuden avannut **Mika Virtanen** (CEO) valotti Robitin liiketoimintaa ja kasvustrategiaa ja nosti esiin tuoreita tärkeitä tapahtumia, kuten Korean uuden tehtaan käyttöönoton (siitä lisää tämän lehden sivulla 10). Merkittävänä uutisena hän kertoi myös tulevasta brändimuutoksesta, jossa näkyviksi brändeiksi jäävät vain Robit ja Halco (aiheesta lisää sivulla 6).

**Ilkka Miettinen** (CFO) kävi puheenvuorossaan läpi osakekurssin kehitystä ja yhtiön markkina-arvoa, ja

**Tommi Lehtonen** (EVP) puolestaan avasi myynnin kehitystä ja Robitin tarjoaman uusia kehitysaskelia. Sitä täydensi **Daniel Palanderin** (Product Manager / Digital Services) esitys Robitin digitaalisista ratkaisuista, erityisesti Sense Systemsistä.

Kaiken kaikkiaan osallistujat saivat perusteellisen kuvan Robitin toiminnasta aina lattiatasoa myöten, sillä ohjelmaan kuului myös kierros tehtaalla. Yritys ja sen tulevaisuus selvästi kiinnostivat kuulijoita: keskustelu isäntien kanssa jatkui vilkkaana vielä puolitoista tuntia virallisen päättymisajan jälkeen.

Verkkolähetyksellenne tilaisuudesta on katsottavissa osoitteessa [vimeo.com/268534859](https://vimeo.com/268534859).

**Esiintymässä:**

**Ilkka Miettinen** (vas), **Tommi Lehtonen**,  
**Daniel Palander** ja **Mika Virtanen**





# Stop, hammer time!

## Esittelyssä Robit DR43 RC -vasara

**RC-poraus (reverse circulation eli käänteishuuhdelporaus) on laajalti käytetty menetelmä malmin pitoisuuden tutkimiseen ja näytteiden ottoon. DR43 RC on Robitin uusi innovaatio RC-tekniikan saralla.**

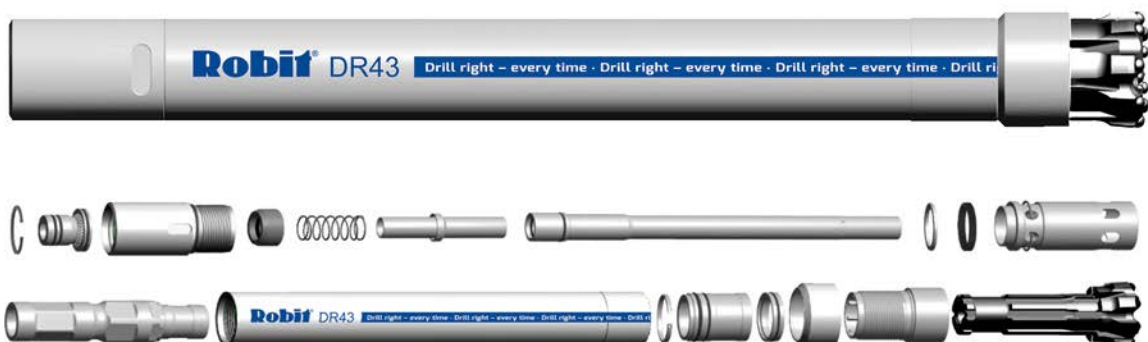
DR43 RC -vasaran kokonaispituus on 1 105 mm ja paino vain 45 kg ilman porakruunua, minkä ansiosta sen manuaalinen käsittely on helpompaa ja turvallisempaa. Vasaran sylinterin ulkohalkaisija on 107 mm ja porakruunun halkaisija voi olla 114–127 mm. DR43 on suunniteltu toimimaan tehokkaasti 350–500 psi:n paineella.

Vasaran innovatiivinen rakenne tehostaa näytteenottoa vaikeissa maaperäolosuhteissa ja mahdollistaa sovituskappaleen, takaiskuventtiilin jousen ja männän sekä liitinputken ja näyteputken irrottamisen top sub -liittimen kautta. Vasaraa ei siis tarvitse purkaa kokonaan näiden osien vaihtamiseksi. Komponenttien vaihto on turvallisempaa ja nopeampaa,

eikä porarin tarvitse purkaa vasaraa läheskään niin usein kuin aiemmin.

DR43 täydentää Robitin RC-vasaroiden valikoimaa, johon kuuluvat DR38 (porakruunun halkaisija 102–114 mm), DR44 (130–140 mm), DR53 ja DR53 Retention (133–143 mm) sekä DR55 and DR55 Retention (137–149 mm).

Robit on ylpeä pitkästä innovatiivisesta historiastaan RC-porausessa. Robit-konserniin kuuluvat Remet Engineers ja Bulroc ovat RC-tekniikan edelläkävijöitä. Remet kehitti maailman ensimmäisen kaksiseinäisen poraputken mineraalien etsintäporaukseen, ja Bulroc toi markkinoille maailman ensimmäisen aidon RC-vasaran. Tämä kokemus yhdistettynä jatkuvaan innovointiin takaavat Robitin RC-vasaroilla, porakruunuilla ja poraletkoilla otettujen näytteiden korkean laadun kerrasta toiseen.





# Robit Summer Party 2018:

*kuuma futiskesä Robitin tyyliin!*



# Robit®

**Robit Oyj**

Vikkiniityntie 9, FI-33880 Lempäälä

puh. 03 3140 3400

[robitgroup.com](http://robitgroup.com)