

# BULLETIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 1 / 2020

## M-Sense etenee Yhdysvaltain markkinoilla

Huipputuloksia  
Andien uumenissa

Kevät viruksen  
varjossa

**Robit**

# HYVÄ LUKIJA,

maailma muuttui muutaman maaliskuisen viikon aikana COVID-19-viruksen takia. Seuraukset ovat olleet raskaita monille maille, yrityksille ja ihmisille. Yritystoiminnassa vaikutukset tuntuivat välittömästi hallitusten asettaessa rajoituksia ja ihmisten pysytellessä kotona suojassa. Tästä on opittu paljon, ja vaikeista ajoista seuraa aina myös jotain hyvää. Olen varma, että maailma on varautunut mahdollisiin tuleviin epidemiariskeihin nyt paremmin ja pystyy rajoittamaan niitä tehokkaammin.

Robitin väki on joustavaa ja toimintakykyistä. Me reagoimme nopeasti, laadimme toimintaohjeita tiimin suojelemiseksi ja aloimme keskustella, miten muuttuvaan ympäristöön sopeudutaan. Olen todella onnellinen siitä, miten otimme tämän haasteen vastaan yhdessä, vahvana Robit-joukkueena. Työntekijämme ympäri maailmaa ovat pysyneet terveinä ja tehtaat toimivat aikatauluissaan. Onneksemme myös monet asiakkaamme kautta maailman ovat voineet jatkaa toimintaansa ja liiketoimintamme on pysynyt hyvällä tasolla.

Meidän oli löydettävä uusia tapoja jatkaa aktiivista vuoropuhelua asiakkaidemme kanssa – ja video-neuvottelusovellukset ovatkin olleet tehokkaassa käytössä. Käynnistimme myös uusia innovatiivisia palveluita, esimerkiksi Distributorsnet, mediapankki jälleenmyyjille, ja etäporamestaripalvelu Remote Drillmaster. Aloitimme myös Robit Online -pilotoinnin Suomen ja Australian asiakkaidemme kanssa.

Kirjoittaessani tätä, kesäkuun alkupuolella, maailma näyttää pikkuhiljaa taas avautuvan. Toivokaamme pikaista toipumista niin terveyden kuin taloudenkin näkökulmasta. On aika kääntää katse eteenpäin. Me selviämme näistä poikkeusajoista entistäkin vahvempana Robit-tiiminä ja meillä on uusia keinoja palvella asiakkaitamme tehokkaammin. Olen ylpeä tiimistämme ja sen sitoutuneesta palveluasenteesta. Me elämme arvojemme mukaisesti joka päivä – palvelemme nopeasti, edistämme muutosta, kunnioitamme jokaista.

**Tommi Lehtonen, CEO**



# TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus .....	2
El Tenientessä on kaivettu kuparia jo 200 vuotta .....	4
Työmatka sai yllättävän käänteen .....	6
M-Sense etenee Yhdysvaltain markkinoilla .....	7
Lapset mukaan töihin -päivänä aikuisetkin oppivat uutta ....	8
Robit Talent Program antaa alkuvauhdin työuralle .....	9
Uusi kumppani Hongkongin rakennussektorille .....	10
Lupaavaa potentiaalia Länsi-Afrikan kaivoksissa .....	11
Uusia robittaisia .....	12
Vegasin jättimessut koronan varjossa .....	14
Robitilla on tyytyväisiä asiakkaita .....	15

Robit Bulletin on Robit Oyj:n  
sidosryhmälehti.

**Päätoimittaja:** Jari Silver

**Tekstit ja taitto:** Mainostoimisto Värikäs Oy

**Painosmäärä:** 2 000

**Painopaikka:** Eräsalon Kirjapaino Oy

Seuraava numero ilmestyy joulukuussa 2020.



# El Tenientessä on kaivettu kuparia jo 200 VUOTTA

Rannikkovuoriston ja jylhien Andien välissä lepäävä keskuslaakso on Chilen sydänmaata. Siellä sijaitsevat paitsi maan pääkaupunki Santiago, myös kaksi kolmannesta maan asukkaista, monipuolista teollisuutta ja monet Chilen parhaista viini- ja hedelmätarhoista.

Chilen talouden tärkein veturi on kuitenkin vuosisatojen ajan ollut kaivostoiminta – ja erityisesti kupari. Osa valtavista kupariesiintymistä lepää syvällä Andien jyrkkien rinteiden uumenissa Keski-Chilessä. Yksi niitä

hyödyntävistä kaivoksista on El Teniente, joka sijaitsee Machalissa, noin 80 kilometriä Santiagosta etelään.

Valtijohtoisen kaivosyhtiö Codelcon omistaman El Tenienten avainluvut ovat monin tavoin huikeita. Pääsisäänkäynti on 2 300 metriä merenpinnan yläpuolella, kaivos on ollut toiminnassa yli 200 vuotta, maanalaisia käytäviä on yli 3 000 kilometriä. El Teniente onkin maailman suurin maanalainen kuparikaivos.

# TESTIRAPORTTI

- Testatut työkalut:** Robit: R32 45mm kruunut;  
T38-H35 14' tangot; T38-T38 holkit.  
Saman kaliiperin vastaavat osat  
kolmelta tunnetulta kilpailijalta.
- Testipaikka:** El Tenientes kuparikaivos, Machalí, Chile
- Testipäivämäärä(t):** 5.–13. helmikuuta 2020
- Testin tarkoitus:** Mitata Robitin työkalujen suorituskyky  
kolmeen kilpailevaan tuotemerkkiin nähden.
- Raportoija:** **Jose Antonio Rodriguez Collao,**  
Sales Manager, Robit SAC.

Viime helmikuussa Robitin chileläinen jakelija Full Safety järjesti poraustestin El Tenientesissä. Neljän eri valmistajan – Robit ja kolme muuta maailmanlaajuisesti tunnettua tuotemerkkiä – välisen testin toteutti Astaldi, El Tenientesin pääurakoitsija.

Testi suoritettiin Sandvik DD321 -jumbolla ja HLX5-porailteella. Testiolosuhteet vakioitiin kunkin valmistajan tuotteiden osalta. Kyseessä oli yksinkertainen kulutus-testi, jossa mitataan, kuinka pitkälle kukin työkalu poraa teroittamatta tai vaihtamatta. Valittuja työkaluja käytettiin useita kappaleita ja tulokset laskettiin kunkin työkalutyypin keskiarvona.

Voin ilokseni kertoa Astaldin julkistamat tulokset: Robitin kruunut porasivat keskimäärin 315 metriä ja tangot ja holkit keskimäärin 1 724 metriä. El Tenientesin kallioperässä tämä on erinomainen tulos. Astaldi vahvisti, että Robitin kulutusosat suoriutuivat testistä selvästi kilpailijoitaan paremmin.

Esitän täten lämpimät kiitokseni kollegoilleni Robit SAC:ssa sekä jälleenmyyjällemme Full Safetylle!





## TYÖMATKA SAI YLLÄTTÄVÄN KÄÄNTEEN

**James Keenan lähti maaliskuun alussa rutiini-työkeikalle Saudi-Arabiaan. Tai niin hän lähtiessään luuli.**

4. toukokuuta 2020. **James Keenan**, Robitin EMEA-S-alueen Business Development Manager, rentoutuu hotellin kuistilla Kyproksen vuorilla ja kuuntelee vehreistä puista kantautuvaa linnunlaulua. Tästä rauhaisasta näkymästä ei mitenkään voisi arvata, että hän on juuri palannut melkein kahden kuukauden eristyksestä Saudi-Arabiassa.

James lähti tavalliselle työmatkalle Kyproksesta Saudi-Arabiaan 9. maaliskuuta – aivan koronavirus-epidemia kynnysellä. Seuraavien päivien aikana maa toisensa jälkeen siirtyi rajoitustoimiin. Jamesin paluulento 16. maaliskuuta peruttiin.

James onnistui varaamaan uuden paluulennon maaliskuun 19. päiväksi. Siihen mennessä Saudi-Arabia oli kuitenkin jo sulkenut rajansa, joten tämäkin lento peruttiin. "Ensimmäisen peruutuksen jälkeen olin pettynyt, mutta toisen ja kolmannen jälkeen tajusin, että oli turhaa olla vihainen. Pandemia oli maailmanlaajuinen ja ihmisiä kuoli päivittäin. Lennon peruminen oli mitätön murhe sellaisiin kärsimyksiin verrattuna", James sanoo. Kuudennen peruutuksen jälkeen James hyväksyi kohtalonsa: tässä menisi jonkin aikaa.

Eristyksissä Jeddassa James pitäytyi jämpitissä kahdeksasta neljään -työajassa. Päivät vaihtuivat

viikoiksi. Ahkera työ kantoi hedelmää: James teki muutamat hyvät kaupat, muun muassa kaksivuotisen sopimuksen poratyökaluista Al Masane Al Kobra Mining -kaivosyhtiölle.


James sai käydä kaupassa tunnin ajan päivittäin klo 6–15 välisenä aikana. Paikallista englanninkielistä sanomalehteä ja arabiankielistä mediaa seuraamalla hän pysyi hyvin kartalla koronavirustilanteesta ja rajoituksista.

Vapaa-aika oli kaikkein vaikeinta. "Tuntui raskaalta, mutta kuten todettu, oli vain hyväksyttävä että muuta vaihtoehtoa ei ollut kuin pysyä rauhallisena", James muistelee. Säännöllisissä Skype-puheluissa perhe kertoi voivansa hyvin.

Lopulta seitsemän viikon jälkeen näkyi valoa tunnelin päässä: Kyproksen ja Saudi-Arabian viranomaiset saivat järjestettyä evakuoitilennon. Huhtikuun 27. päivänä James ja hänen 60 maanmiestään laskeutuvat Larnacan kentälle. Sen pituinen se? Ei aivan.

Evakuoituja odotti kahden viikon karanteeni. Vuoristohotellissa ensimmäisen viikon jälkeen Jamesilla oli jo mieli korkealla: "Odotan kovasti että saan taas nähdä perheeni ja päästään kaikki yhdessä grillaamaan."

Toivotamme kaikki Jamesille hyvää vointia. Pidetään itsestämme ja toisistamme huolta!



Robert McClure  
ja M-System  
tositoimissa.

# M-SENSE ETENEE YHDYSVALTAIN MARKKINOILLA

**RAM Inc., nimetty perustajansa Robert A. McCluren mukaan, on erikoistunut räjäytys suunnitteluun ja -konsultointiin. Räjäytysten turvallisuuden ja tuottavuuden asiantuntijana yritys on niittänyt kansainvälisestä mainetta.**

RAM Inc. järjestää vuosittain laajoja seminaareja räjäytystekniikasta ja räjähteiden turvallisesta käytöstä. Osanottajia tulee monelta alalta panostajista palomiehiin ja tutkijoista tarkastajiin.

Yritys tuottaa myös uusimman tiedon mukaisia palveluita louhintaprofilointiin ja panostussuunnitteluun, jotka ovat kehittyneet viime vuosina nopeasti digitaalisten menetelmien myötä. Kun Robit lähti ottamaan ensiaskeleita USA:n markkinoille M-Sense-järjestelmänsä kanssa, he tiesivät kenen puoleen kääntyä.

M-Sense on käsikäyttöinen versio S-Sensestä, digitaalisesta laitteistosta jolla voidaan mitata porareian suoruus nopeasti ja luotettavasti. Sen tuottamaa tietoa voidaan käyttää louhintaprofilien ja panostuksen optimoinnissa.

Vuonna 2017 tuotiin markkinoille M-Sensen ensiversio, ja Robitin R&D Manager **Joonas Sokka** esitteli tuotteen työmaalla **Robert McClurelle**. "Robert kiinnostui, mutta löysi heti myös muutamia parannuskohtia", Joonas muistelee.

"M-Sense tarjoaa asiakkaillemme ainutlaatuisia ominaisuuksia. Robitin tekninen tiimi oli erittäin vastaanottavainen kun teimme kehitysehdotuksia", kertoo Robert McClure.

"Järjestelmä poikkesi monella tapaa edukseen markkinoiden muista porareian suoruutta mittaavista ratkaisuista. Näitä ovat mm. etädiagnostiikka, systeempäivitysmahdollisuus etänä, ja etenkin gyropohjaisuus, joka estää magneettiset häiriöt."

Kun M-Sensen kakkosversio julkaistiin loppuvuodesta 2019, RAM Inc. ja Robit allekirjoittivat jakelusopimuksen. "M-Sense sopii erinomaisesti yhteen 3GSM BlastMetrix -panostussuunnitteluohjelmamme kanssa. Kun panostuskuvio on suunniteltu ja porattu, M-Sensellä voidaan nopeasti mitata reikien suoruus. Tämä osaltaan ohjaa BlastMetrixin kallioseinämän kartoitusta. Panostaja voi panostaa reiät tarkasti, minimoida paineaalto- ja irtokivirikit ja optimoida räjäytyksen tehon", Robert toteaa.

Robit Sense Systemin kehitystyö jatkuu edelleen. "Illoksenne Robit on edelleen kiinnostunut järjestelmän kehittämisestä. Olemme esittäneet useita parannusehdotuksia ja tulemme tekemään niin jatkossakin", sanoo Robert.

# LAPSI MUKAAN TÖIHIN

## -päivänä aikuisetkin oppivat uutta

**”Mä kysyin isältä eilen, että mitä ne robotit oikein siellä teidän töissä tekee ja isä sanoi, että kruunuja. Mä ihmettelin, että tekeekö ne oikeasti niitä prinsessakruunuja?”**

Lapsilla ei välttämättä ole aina kristallinkirkasta käsitystä mitä vanhemmat työpaikallaan tekevät. Tämä päti myös yllä mainitun kysymyksen esittäjä **Elleen**, 9 v. Arvoitukseen löytyi kyllä vastaus viime marraskuussa, kun Elle osallistui kolmentoista muun lapsen kanssa Robitin Lapsi mukaan töihin -teemapäivään.

Päivä alkoi yhteisellä aamupalalla, jossa käytiin läpi päivän ohjelmaa ja pelisääntöjä. Process Development Manager **Daniel Palander** piti vieraille napakan esittelyn Robitin tuotteista ja käyttökohteista. Pääkohdeyleisön ikähaarukka oli 3–12 vuotta, mutta esittely oli selkeydessään yllättävän hyödyllinen myös niille työntekijöille, joille tuotantopuoli ei ole kovin tuttu. Jännittävimpiä olivat videot, joissa nähtiin isoja koneita työn touhussa pinta- ja tunnelinporauksessa.

Päivän varsinainen hitti taisi kuitenkin olla tehdaskierros, jossa vieraat pääsivät tutustumaan tuotantoon ja eritoten robotteihin lähietäisyydeltä. Halukkaat pääsivät taivuttamaan osan kierroksesta trukin kyydissä.

Tehdaskierroksen jälkeen palattiin pöytien ääreen. Nuoret vieraat saivat askarrella ja värittää paperisia poraletkoja asiaankuuluvista osista eli teristä, tangoista ja niskoista. Toiset kokeilivat orastavia designerin taipumuksiaan tuunaamalla Robitin valkoisia porakruunuja eri väreillä kuten pinkillä ja mustalla sekä sydäntarroilla.

Aamupäivän kestänyt vierailu tuntui olevan kaikille kävijöille jännä ja mieluinen – siinä määrin ettei Elleäkään jäänyt lainkaan harmittamaan prinsessakruunujen puute.

Ensi syksynä tullaan uudestaan!





# ROBIT TALENT PROGRAM

## antaa alkuvauhdin työuralle

**Robit Talent Program on vastavalmistuneille tai opintojen loppuvaiheessa oleville suunnattu kiihdytyskaista työelämään. Ohjelman kautta on avautunut teknisen tai kaupallisen alan lupaaville ja lahjakkaille tulevaisuuden tekijöille työuria Robitilla vuodesta 2015 alkaen.**

Ohjelman tarkoituksena on valmentaa, ohjata ja kehittää osallistujien taitoja kansainvälisessä liike-elämässä ja tarjota työkokemusta Robitin markkina-alueilla. Ohjelma alkaa vuoden mittaisella harjoittelujaksolla, johon kuuluu käytännöllinen perehdytysvaihe. Harjoittelun jälkeen osallistujat siirtyvät ensimmäiseen 'oikeaan' tehtäväänsä Robitilla. Sen luonne määräytyy paitsi oman osaamisen ja kiinnostuksen, myös Robitin kulloistenkin tarpeiden kautta.

Talent Program on suosittu ohjelma – vuonna 2020 hakemuksia tuli satakunta – eikä sisäänpääsy ole läpihuutojuttu. Hakemuksen, esittelyvideon ja ensihaastattelun jälkeen jäljellä oli kuusi hakijaa, joille annettiin itsenäistä perehtymistä edellyttävä ennakkotehtävä. Kuusikko kutsuttiin Robitille esittelemään tehtävänsä tulokset raadille, ja viimein esimiesten haastattelun ja soveltuvuusarvion jälkeen neljä onnellista talenttia tulivat valituiksi.

### **Vuoden 2020 Talentit**

**Gabriel Maciel de Maraes** aloitti huhtikuun alussa Sales & Offering -tiimissä Lempäälässä. Gabriel viimeistelee opintojaan Leadership for Change -maisteriohjelmassa Tampereen yliopistossa. Koronakevät löi leimansa Talent-ohjelmaankin: "Vaikka uuden työn

aloittaminen etänä oli haastavaa, oli todella positiivinen kokemus päästä Robitille töihin. Odotan tulevaisuutta innolla", Gabriel kertoo.

**Maria-Teresa Vuotari** aloitti työt huhtikuussa EMEA North -alueen myyntitiimissä Lempäälässä, tähtäimenään myyntijohto. Maria-Teresa toivoo löytävänsä Robitilta sopivan aiheen opinnäytteeseensä Vaasan yliopiston International Business -maisteriohjelmassa. Hänkin odottaa kovasti uusiin kollegoihin tutustumista kunhan "normaaliaikoihin" voidaan palata.

**Ilmari Siikasen** työt alkoivat Sales & Offering -tiimissä. Hän paneutuu Sales Support Engineerin toimeenkuvaan, tähtäimenä myyntitehtävät saksankielisillä markkinoilla. Ilmari on valmistunut konetekniikan diplomi-insinööriksi Tampereen yliopistosta. Hänellä on jo työkokemusta alalta mm. projekti-insinöörinä. "Ensivaikutelmani Robitista on, että työntekijöitä arvostetaan suuresti. Olen tosi onnellinen että pääsin liittymään Robit-perheeseen".

**Sami Mansikkala** aloitti toukokuussa Lempäälässä Production-tiimissä hankintoihin liittyvissä tehtävissä. Sami onkin jo tuttu kasvo tuotannon puolella: hän oli vuonna 2019 siellä kesätöissä. Samin konetekniikan opinnot Tampereen yliopistossa jatkuvat vielä. Sami kehuu Robitilla tekemisen meininkiä ja uusien työntekijöiden lämmintä vastaanottoa.

Robitin väki toivottaa talenttinelikon sydämellisesti tervetulleeksi!



*Talentit vm. 2020, vasemmalta: Sami, Maria-Teresa, Ilmari ja Gabriel.*

# UUSI KUMPPANI

## Hongkongin rakennussektorille

**Vuonna 2000 perustettu Million Base palvelee Hongkongin rakennusurakoitsijoita korkealaatuisten työkalujen ja koneiden jälleenmyyjänä. Siitä on kahdessakymmenessä vuodessa kasvanut yksi alan johtavista yrityksistä Hongkongissa.**

Tammikuussa 2020 Million Base teki Robitin kanssa sopimuksen Down-The-Hole-paalutustuotesarjan jälleenmyynnistä Hongkongissa.

“Million Basen perustaja **Samuel Wong** oli kuullut Robitin tuotteiden laadusta jo uransa alkuaikoina. Muutama vuosi sitten ilmaisimme kiinnostuksemme ryhtyä Robitin jälleenmyyjäksi Hongkongissa. Viime vuonna **Juha Niskanen** otti meihin yhteyttä keskustellakseen DTH-tuotteiden jälleenmyynnistä. Vastasimme tietysti myöntävästi”, muistelee Million Basen Manager **Joseph Wong**.

“Hongkongissa on rakennussektorin perustustöissä paljon kysyntää DTH-tuotteille. Robit on alalla tunnettu tuotemerkki ja ansainnut hyvän maineen Hongkongissa, joten oli helppo saada yhtiömme hallituksen jäsenet vakuutettua”, Wong sanoo.

Liiketoiminnan kannalta perustustyöt ovat Million Baselle uusi aluevaltaus. Yritys on perinteisesti keskittynyt yhdyskuntatekniikkaan ja tunneleihin. Työmenetelmät ovat sen sijaan varsin tuttuja, koska Samuel Wongilla on muttava kokemus DTH-työkalujen myynnistä.

Hong Kongin rakennusmarkkinoilla kilpailu on sangen tiukkaa. “Pyrimme kasvattamaan markkinaosuuttamme tehostamalla jälkimyyntiä ja parantamalla tuotteiden saatavuutta. Jotta kypsillä markkinoilla voi menestyä, on pystyttävä toimimaan muita toimijoita paremmin”, Joseph Wong toteaa.



# LUPAAVAA POTENTIAALIA Länsi-Afrikan kaivoksissa

**Kulta on ollut Ghanan talouden tärkein veturi keskiajalta lähtien. Alueen kansoilla oli kukoistava kullan varaan rakennettu talous jo 1200-luvulla – kauan ennen eurooppalaisten saapumista.**

Nykyään Ghana on sadan tonnin vuosituotannollaan maailman kymmenenneksi suurin kullan tuottaja. Maassa on myös mittavat varannot timantteja ja erilaisia teollisuusmineraaleja, kuten bauksiittia ja mangaania. Liiketoimintapotentiaali Robitin näkökulmasta on siis huomattava.

“Koko läntisessä Afrikassa – Ghana, Senegal, Mauritania, Mali, Nigeria, muutamia mainitakseni – meillä on paljon tarjottavaa kaivos- ja rakennussektoreille”, sanoo Rasmus Sokura, Robitin EMEA-alueen Sales & Distributor Business Manager.

“Kaupungistuminen jatkuu vahvana esimerkiksi suurissa rakennus-, infrastruktuuri- ja kasteluhankkeissa, ja meillä on ratkaisuja kaikkiin näihin. Nyt panostamme erityisesti kaivosalaan: yksistään Ghanassa on lähes kaksikymmentä aktiivista kultakaivosta. Ei ihme, että sitä ennen kutsuttiin Kultarannikoksi”, Rasmus selittää.

Jalansijan saaminen uusilla markkina-alueilla edellyttää aina tiivistä yhteistyötä paikallisen jakelijan kanssa. Vuonna 2016 Münchenin Bau-ma-messuilla robittilaiset tapasivat ensi kertaa APT Ghanan tiimin. Siitä sai alkunsa kiinteä kumppanuussuhde.

“APT on kasvava yritys Ghanassa ja Länsi-Afrikassa. Kaivostoiminnassa on paljon tutkimatonta potentiaalia, ja kulutusosien tarve poraustoiminnassa on valtava.

*Elie Malak (vas.) ja Amidu Abdul-Razak, Justmoh Constructionin Production Manager, vastaanottamassa sertifiikaattia Robitin Top Hammer-workshopista.*

Robitissa olemme löytäneet täydellisen kumppanin, jolla on sama näkemys ja energiataso kuin meillä. Uskon että meidän paikalliskokemuksellamme ja kontakteillamme sekä Robitin laadukkailla tuotteilla ja palveluilla voimme kasvattaa markkinaosuuttamme ja mainettamme”, toteaa **Elie Malak**, APT Ghanan toimitusjohtaja.

Vuonna 2020 koronavirus laitto nopeasti Rasmusen ja APT:n myyntisuunnitelmat uusiksi Länsi-Afrikassa. Synkän pilven hopeareunuksena voitaneen pitää sitä, että taloudellisesti epävarmoina aikoina kullan hinta lähtee aina nousuun. Onkin oletettavissa, että rajoitusten poistuttua APT:n palveluille ja Robitin tuotteille tulee olemaan vankasti kysyntää Ghanan kultakaivoksissa.





*Esittelyssä*

## VILLE PELTONEN

**Ville Peltonen aloitti helmikuussa Group Controllerina ja on nyt Head of Finance. Hänellä on myynti- ja rahoitusalan kokemusta toistakymmentä vuotta. Vapaa-aika kuluu omakotitalon askareissa perheen kanssa ja urheiluharrastuksissa Pelikassit ry:n perustajajäsenenä.**

### **Mitä vastuualueeseesi kuuluu?**

Vastaan konsernimme ulkoisesta laskennasta, jota määrittävät mm. lakisääteiset ja pörssi-yhtiöiden standardit, ja luvuista, jotka annetaan

talon ulkopuolelle, kuten tilinpäätös ja osavuositarkastukset. Kehitän sisäistä raportointia ja kansainvälisen talousorganisaation koordinoitua. Tärkein ajuri on myynnin ja johdon tukeminen.

### **Tulet myynti- ja rahoitusosalta. Millaiselta Robitin kulttuuri tuntuu aiempiin verrattuna?**

Robitilla on yrittäjähenkisyys vahvasti läsnä ja asioita hoidetaan sen mukaisesti. Siksi toivon itselleni ja muille pitkää uraa Robitilla: haluan pitää yrittäjämäisen otteen ja rakentaa yhtiötä seuraavaan kokoluokkaan.

### **Miten työnteko on sujunut koronaviruksen aikaan?**

Oman haasteensa ovat tuoneet 2- ja 5-vuotiaat pojat, joilla on kultakalan muisti, mitä tulee häiritsemiseen kesken Teams-palaverin. Etätöiden alettua työskentely haki hieman muotoaan, mutta nyt on hihat kääritty ja kova tohina päällä koko talousosaston porukalla. Olen katsellut aikoja hierojalle, koska etätyöpisteinä toimineet keittiön pöytä, saunan lauteet, rakennustikkaat sun muut ovat laittaneet kropan aika jumiin.



*Esittelyssä*

## OSKARI SIVULA

**Oskari Sivula aloitti helmikuussa 2020 Sales Managerina Robit Finlandissa. Hänellä on vuosien kokemus vastaavista tehtävistä. Kotiväkeen kuuluu avovaimo, tokaluokalle menevä tytär sekä pitkäkarvaiset colliet Cora ja Piina (nimensä veroinen, mutta mahtava agility-koira). Oskari harrastaa toiminnallista ammuntaa SM-tasolla, jääkiekkoa ja moottoripyöräilyä.**

### **Olet "paluumuuttaja": olit kymmenisen vuotta sitten jo ensi kertaa Robitin leivissä. Mikä sai palaamaan?**

Kaipasin uusia haasteita, ja Robitilla aukesi kiinnostava paikka. Tiesin tiimihengen hyväksi ja organisaation ketteräksi. Erikseen on mainittava ainutlaatuinen palveluhenkisyys ja asiakaslähtöisyys – niitä varten elän!

### **Millainen on Sales Managerin toimenkuvasi?**

Tapaan asiakkaita ympäri Suomea, puhun paljon puhelimesta, teen kauppaa ja tarjouksia koko tuoterepertuaarillamme. Tämä on puhdas palveluammatti: on pystyttävä tarjoamaan toimivia ratkaisuja asiakkaan tarpeisiin.

### **Miten työnteko on sujunut koronaviruksen aikaan?**

Yllättävän hyvin, pelkäsin että olisi vaikeampaa. Rajoitusten alettua meni kuusi viikkoa niin ettei tullut lähdettyä ruokakauppaa kauemmas. Sittemmin olen päässyt jo asiakkaita tapaamaan, varmuuden vuoksi ulkoilmassa. Etätyökin on sujunut, vaikka ekaluokkalaisen samanaikainen etäkoulu aiheutti välillä "tilanteita".



*Esittelyssä*

## ARTO HALONEN

**Arto Halonen aloitti Robitin COO:na tammikuussa ja toukokuusta myös CFO:n roolissa. Hänellä on viidentoista vuoden kokemus johtotehtävistä isossa teollisuuskonsernissa. Perheeseen kuuluu vaimo ja kaksi alakouluikäistä lasta; vapaa-ajalla Arto harrastaa monipuolisesti urheilua, mm. tennistä, sulkapalloa ja lenkkeilyä.**

### **Millainen on Robitin CFO:n toimenkuva?**

Vastuullani on yhtiön taloushallinto, toimitusketju ja valmistus. Voisi ajatella, että minun vastuullani on paljolti se mitä tapahtuu yrityksen sisällä ja toimittajarajapinnassa, kun CEO Tommi ja myyntiä vetävä Jorge Leal vastaavat enemmän asiakasrajapinnasta ja kasvuhankkeista.

### **Miten työnteko on sujunut koronaviruksen aikaan?**

On ollut mielenkiintoista aloittaa työ uudessa yrityksessä, kun työskentely on tapahtunut pääosin etänä. Nykyiset etätöiden työkalut ovat niin hyvät, että olen päässyt videopalavereiden avulla tutustumaan yritykseen ja ihmisiin yllättävänkin hyvin. Toimintamme on pyörinyt lähes normaalisti. Isoimmat vaikutukset ovat tulleet sitä kautta, että asiakkaita ei ole mahdollista tavata samalla tavalla kuin ennen koronaa. Olemme ottaneet videopalaverit ja -koulutukset käyttöön myös asiakasrajapinnassax\$ ja kehittäneet esim. Remote Drillmaster -palvelukonseptin tukemaan asiakkaitamme myös korona-aikana.



*Esittelyssä*

## STEVE LANDRETH

**Steve Landreth aloitti VP Australasian tehtävissä helmikuussa 2020. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus myynnin johtotehtävistä. Perheeseen kuuluu vaimo ja kaksi lasta (neljä, jos labradorinnoutajat lasketaan mukaan) ja neljä hurmaavaa lastenlasta. Steve pelaa golfia ja fanittaa australialaista jalkapalloa ja rugbya.**

### **Mitkä ovat päävastuitasi VP Australasian roolissa?**

Ensinnäkin varmistaa, että tiimimme voi hoitaa työnsä turvallisesti ja tuottavasti joka päivä ja palata kotiin terveenä. Luoda ympäristö, jossa kaikki tiimin jäsenet tuotannosta ja suunnittelusta tekniseen tukeen, asiakaspalveluun ja myyntiin voivat tähdätä yhteiseen maaliin ja tulla töihin hyvillä mielin. Pyrin kasvattamaan Robitin markkinaosuutta Australaasiassa, kehittämällä nykyisiä asiakkuuksia ja tekemällä meitä aktiivisesti tunnetuiksi markkinoilla. Teen päättäväisesti töitä liiketoiminnallisten tavoitteidemme saavuttamiseksi ja pyrin tekemään Australaasiasta keskeisen alueen koko Robit-konsernille.

### **Miten työt ovat sujuneet koronavirustilanteessa?**

Meillä Australiassa on mennyt suhteellisen hyvin koska rajoitukset ovat olleet melko tiukkoja ja tehokkaita. Kaivosteollisuus luokiteltiin kriittiseksi palveluksi ja olemmekin voineet jatkaa toimintaa melkein keskeytyksettä. Tuotannossa on rikottu jopa ennätyksiä, tilauskertymäme on ollut erinomainen ja myyntitiimimme on pystynyt tehokkaasti palvelemaan asiakaskuntaamme ja kommunikoimaan uusien potentiaalisten asiakkaiden kanssa. Tiedostamme kyllä miten hyvin meillä asiat ovat kun olemme saaneet pitää työmme tällaisena aikana, kun monet kollegoistamme maailmalla ja täällä Australiassa ovat olleet vähemmän onnekkaita.

# Robit

THE WIDEST OFFERING IN  
DRILLING CONSUMABLES



## VEGASIN JÄTTIMESSUT koronan varjossa

**Las Vegasissa kolmen vuoden välein järjestettävä CONEXPO on Pohjois-Amerikan massiivisin rakennusalan messutapahtuma. Tänä vuonna se ennätettiin onnekaasti pitää juuri ennen koronarajoitusten käynnistymistä – yhdellä päivällä lyhennettynä.**

Maaliskuun 10. päivä valkeni Vegasissa aurinkoisena mutta – kymmeniätuhansia kaupunkiin saapuneita messuvieraita ajatellen – miellyttävän viileänä. Messualueelle saapujia oli tervehtimässä lähes kuusimetriäinen, maailman suurin 3D-tulostettu patsas. Se esitti naispuolista rakennustyöntekijää ja symboloi naisten kasvavaa roolia rakennusalamalla.

Näytteilleasettajia oli yli 2 000, ja luvassa oli jälleen näyttäviä esityksiä ja demoja rakennusalan uusimmista laitteista ja teknologioista. ”CONEXPO on alan edelläkävijä ja varsinkin uusien suhteiden edistämiseen hyvä tapahtuma”, toteaa Mikko Vuojolainen, Robitin VP Americas.

”Tapasimme messuilla lähes kaikki edustajamme USA:sta ja Kanadasta ja saimme tehtyä sopimukset kahdesta uudesta edustuksesta. Pääsimme palvelemaan myös useita loppukäyttäjiä, jotka olivat kiinnostuneita heitä koskevista yksityiskohdista”, Mikko kertoo.

Robitin osastolla riitti kävijöitä tasaiseen tahtiin. Vetonaulana oli ihmisenukke, joka piteli M-Sense-järjestelmän tablettitietokonetta. Porareian suoruutta mittaavan digitaalisen M-Sense-järjestelmän myynti USA:ssa on kasvanut lupaavasti.

CONEXPON historia ulottuu aina vuoteen 1909 asti. Tänä vuonna megatapahtuma jouduttiin lopettamaan päivän verran etuajassa, kun koronavirusrajoitukset kolkuttelivat jo kannoilla. On varsin epätodennäköistä että sama toistuisi ensi kerralla vuonna 2023 – ”tulemme olemaan silloinkin mukana”, sanoo Mikko.



# Robitilla on TYTYTYVÄISIÄ ASIAKKAITA

**Robit toteutti vuoden 2020 alussa tuotteita ja palveluja koskevan loppukäyttäjien tyytyväisyyskyselyn yhteistyökumppanin kautta. Vuoteen 2019 verrattuna asiakkaamme vaikuttavat nyt paljon tyytyväisemmiltä!**

Puhelinkysely kattoi 93 haastattelua Suomessa, Australiassa, Perussa, Etelä-Afrikassa ja Etelä-Koreassa.

Net Promoter Score (NPS) -luku on selvästi parantunut ja on nyt tasolla *melko hyvä*. NPS-tuloksissa on myös vähemmän variaatiota. 44 % asiakkaista suosittelisi Robitia ja 10 % ei – viimeainittu luku on laskenut edellisvuoteen verrattuna.

Tulokset ovat selvästi parantuneet Suomessa, Etelä-Koreassa ja Australiassa. Etelä-Afrikassa ja Perussa NPS-tulokset ovat edelleen hyvällä tasolla. Asiakastyytyväisyys on parantunut erityisesti kaivonporaus- ja louhossegmenteissä.

Customer Effort Score (CES) on parantunut ja on nyt *erittäin hyvä*. Robitin kanssa on helppo asioida; 43 % mielestä Robit palvelee nyt paremmin kuin vuosi sitten. Kaikki asiakkaat kokevat että palvelussa on tapahtunut enemmän parannuksia kuin vuonna 2019.

57 % mielestä Robitin tuotteet ovat markkinoiden kustannustehokkaimmat. Yhä useampi asiakkaista (78 %) sanoo, että Robitin palvelut tuottavat kustannussäästöjä tuovaa lisäarvoa. Suomessa ja Australiassa

tuotteiden suorituskyky on nyt viimevuotista paremmalla tasolla.

Uudistetun organisaation ja myyntihenkilöstön määrän kasvun ansiosta kriittisiä kommentteja palvelusta ja tarjonnasta kuultiin vähemmän kuin viime vuonna. Tulokset ovat parempia erityisesti Suomessa ja Etelä-Koreassa.

Näiden positiivisten trendien perusteella on helppo päätellä, että koko Robit-tiimin omistautuminen tuottaa tulosta – olemme tosiaankin toteuttamassa asiakaslupaustamme. *Further. Faster.*

”

## ASIAKASPALAUTETTA


**Myyntiin saa helposti yhteyden ja tuotteet saapuvat ajallaan.**

**Nopeat vastaukset, hyvä ammattitaito.**

**Palvelu, asiakastuki ja johtaminen ovat parantuneet paljon.**

**Tilauksiin vastataan välittömästi.**

**Tuotteiden suorituskyky on myös parantunut.**



Pulmia poraustyömaalla? Kaipaako tuotetukea tai ohjeistusta?  
Huoli pois. Apu on kätesi ulottuvilla.

# PORAMESTAREIDEN TUKIPALVELU

antaa asiantuntija-apua aina kun tarvitaan.

---

Kysy lisää! Ota yhteyttä:  
Jorge Leal, Director, Global Sales  
[jorge.leal@robitgroup.com](mailto:jorge.leal@robitgroup.com)  
+358 40 487 8154

**Robit**

Robit Oyj, Vikkiniityntie 9, FI-33880 Lempäälä  
Puh. +358 3 3140 3400 // [robitgroup.com](http://robitgroup.com)