

BULLETIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 2 / 2020

Verkkosaassa ennätysmäinen paalutus- urakka

**Maailman suurin
kuparintuottaja
valitsi Robitin**

**Robit & BIA: voimakaksikko
Länsi- ja Keski-Afrikkaan**

Robit

HYVÄ LUKIJA,

tätä kirjoitettaessa koronapandemia jatkuu edelleen vaikeana ympäri maailmaa, mutta valo kuitenkin jo hiukan pillkottaa tunnelin päässä. Puhtaan liiketoiminnallisesti katsoen virus ei ole kuitenkaan mainittavasti vaikuttanut Robitiin. Koronarajoitukset eivät ole juuri hidastaneet rakennus- ja kaivosteollisuuden toimintaa, mikä on pitänyt tuotteidemme ja palveluidemme kysynnän melko tasaisena.

Kannattavuus onkin kehittynyt edelleen positiiviseen suuntaan, mikä antaa meille vahvan pohjan kehittää yhtiötä kohti taloudellisia tavoitteitamme. Kolmannella vuosineljänneksellä Robit kasvoi 16 % kiinteillä valuuttakursseilla – varsin kelpo suoritus. Onnistuimme myös kasvattamaan markkinaosuuttamme, erityisesti kaivos- ja paalutussegmentissä.

Jakelijoidemme rooli Robitin myynnin kehittämisessä on kasvanut vuosi vuodelta tärkeämmäksi, ja näin on ollut tänäkin vuonna. Aivan erityisesti haluan tällä kertaa nostaa hattua Chilen jakelijallemme Full Safetylle, joka sai aikaan toimittajasopimuksen Codelcon, maailman suurimman kuparintuottajan kanssa. Full Safety ja Robit tekivät pitkään ja määrätietoisesti tiivistä yhteistyötä, jonka tuloksena asiakas saatiin vakuuttumaan tuotteidemme laadusta ja palvelukyvyistämme. Huikea suoritus! Lisää aiheesta seuraavalla aukeamalla.

Kulunut vuosi on sattuneesta syystä ollut etäkokousten ja virtuaalitapahtumien kulta-aikaa. Me järjestimme sekä syksyn kick-off-tilaisuuden että vuosittaisen jakelijatapahtumamme virtuaalisesti, ja palaute on ollut positiivista.

On ollut rohkaisevaa huomata, että asiat hoituvat sujuvasti myös etänä. Toivon silti, että ensi vuonna pääsemme taas normaaliin elämään ja tapaamaan asiakkaitamme ja jakelijoitamme fyysisesti paikan päälle.

Menestyksestä ja turvallista uutta vuotta kaikille!

Tommi Lehtonen, CEO



TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus	2
Maailman suurin kuparintuottaja valitsi Robitin	4
Ennätyksellinen porapaalutusprojekti Verkkosaarella	6
MIPL and Robit rakentamassa Intian infrastruktuuria	8
Robit ja BIA - Uusi voimakaksikko Länsi- ja Keski-Afrikan markkinoille	10
Testiraportti: Robit C51-102 mm dropcenter spherical -porakruunu	12
Syksyn kick-off pidettiin hybridinä	13
Uusia robittalaisia	14

Robit Bulletin on

Robit Oyj:n sidosryhmälehti.

Päätoimittaja: Jari Silver

Tekstit ja taitto: Mainostoimisto Värkäs Oy

Painosmäärä: 2 000

Painopaikka: Eräsalon Kirjapaino Oy

Seuraava numero ilmestyy

ensimmäisellä vuosipuoliskolla 2021.

Kuva:
Matti Tikkanen, Fingeo

Cerro el Plomon uljas lumihuippu
muutamien kilometrin päässä
Andinan kaivokselta etelään.

MAAILMAN SUURIN KUPARINTUOTTAJA valitsi Robitin

Kuparintuotanto on ollut Chilen talouden kulmakivi jo vuosisatojen ajan. Valtio-omisteinen kaivosyhtiö Codelco on toimialan kruununjalokivi. Se on suunnattomine mineraalivarantoineen maailman johtava kuparintuottaja, ja yksi koko maan kehityksen vetureista.

Suurin Codelcon kaivoksista on El Teniente, "Luutnantti", joka on maailman laajin maanalainen kuparikaivos. Se on ollut toiminnassa jo 200 vuotta ja sen kapasiteetti on tällä hetkellä 400 000 tonnia.

Toiseksi suurin kaivos on satavuotias Chuquibambilla eli tuttavallisemmin "Chuqui". Kun avolouhinta näytti olevan tulossa tiensä päähän, Codelco alkoi vuonna 2019 investoida massiivisesti maanalaiseen louhintaan. Chuquin kapasiteetti on tällä hetkellä 377 000 tonnia.

Andina, kolmanneksi suurin Codelcon kaivoksista, sijaitsee päätähuimaavalla 3 700–4 200 metrin korkeudella keskellä Andea. Se koostuu Rio Blanco maanalaisesta kaivoksesta ja Sur Surin avolouhoksesta.

Loppuvuodesta 2020 alkaen Codelco käyttää prioriteetti 1- ja 2-tason tuotteina Robitin Top Hammer- ja Down-the-Hole-kulutusosia. Tähän päästiin Robitin ja sen chileläisen jakelijan Full Safetyn sinnikkäällä yhteistyöllä.

Vuonna 2010 perustettu Full Safety keskittyi alun perin myymään vaatteita ja jalkineita erityisryhmille kuten armeijalle, poliisille, terveydenhuollon ammattilaisille – ja kaivosteollisuudelle. Viimemainittu vaikutti lupaavalta alalta uutta liiketoimintaa kartoittaessa. Vuonna 2015 Full Safetystä otettiin yhteyttä Robitiin.

Vasemmalta: Alberto Castillo (Sales Manager, Full Safety), Rafael Rojas (Drillmaster, Full Safety), José Antonio Rodríguez (Sales Manager, Robit), ja Cesar Cornejo (General Manager, Full Safety).



"Haimme uutta strategiaa ja tapasimme Robitin oikeaan aikaan. Neuvottelimme heidän kanssaan ja aloimme vähitellen uudistaa liiketoimintamalliamme. Avasimme uuden toimiston ja rekrytoimme myyntihenkilöstöä ja poramestareita kenttätöihin. Robit puolestaan tarjosi meille koulutusta sekä teknistä ja kaupallista tukea asiakastyössä. Esiinnyimme myös yhdessä alan messuilla", kertoo Full Safety'n General Manager **Cesar Cornejo**.

Codelcon kaltaisen globaalin jättyrityksen ovet eivät aukene helposti. Sinnikkäistä yrityksistä huolimatta keskustelut testien järjestämisestä, joissa Robitin kulutusosien laatu voitaisiin todistaa, eivät tuottaneet tuloksia. Niinpä Full Safety muutti suunnitelmaa ja lähestyi Astaldia, El Tenienten pääurakoitsijaa – ja saikin sovitua vertailutestin Robitin ja sillä hetkellä käytössä olleiden tuotemerkkien välille.

Helmikuussa 2020 suoritettut testit eivät tuottaneet pettymystä: Robitin porakruunut, tangot ja holkit voittivat kilpailijansa noin 30 prosentilla eliniällä ja poranopeudella mitaten. Astaldilta saatu suosituskirje avasi vihdoin oven Codelcon tarjouskilpailuun. Full Safety ja Robit SAC:n Sales Manager **José Antonio Rodríguez** laativat tarkkaan hiotun tarjouksen, joka osoittautui kilpailukykyisimmäksi.

Tämäkin mittava saavutus on silti vain jäävuoren huippu, sillä Chilen kaivosala tarjoaa valtavat kasvumahdollisuudet Robitin ja Full Safety'n kumppanuudelle. Lukuisia muita tarjouskilpailuja ja tuotetestejä on jo käynnissä eri puolilla maata.



Matti Tikkanen (Fingeo),
pilottiterä 8 km porausurakan jälkeen,
tuliterä pilottiterä,
Sami Paavola (Robit).
Kuva: Tuomas Perkiö



ENNÄTYKSELLINEN PORAPAAALUTUSPROJEKTI VERKKOSAARESSA



*Paalutusurakka Verkkosaaressa
jatkuu pitkälle ensi vuoteen.
Kuva: Matti Tikkanen, Fingeo*

Kasvava Helsinki teollistui kovaa vauhtia 1800-luvun loppupuolella. Tämä näkyi etenkin Sörnäisten rannassa, jonne sataman ja rautatien rakentamisen myötä syntyi vähitellen kaupungin laajin teollisuusalue. Nyt satama ja tehtaat ovat historiaa, mutta tulevaisuudessakin alue – nyt nimeltään Kalasatama – on keskeinen osa merellisen kantakaupungin ilmettä. Tuota tulevaisuutta rakennetaan nyt myös Verkkosaaressa Kalasataman pohjoispäässä.

Eteläistä Kalasatamaa on rakennettu uuteen uskoon jo kauan, mutta Verkkosaari sai odottaa pitkään joutilaana. Nyt tuolle 13 hehtaarin kokoiselle alueelle on suunniteltu asuinalue 3 600 asukkaalle, suuri päiväkotitoiminta ja pienvenesatama. Ensi alkun poistettiin pilaantunutta maata yli 200 000 tonnia. Ennen rakennustöihin pääsyä maaperää on vahvistettava. Uutta tonttimaata myös tehdään meren päälle, jonne osa taloista rakennetaan.

Tällä hetkellä Verkkosaaressa kaivetaan, louhitaan, täytetään maata ja porataan paalutuksia täyttämään. Pääurakoijana toimii GRK Infra, jonka kanssa yhteistyössä Fingeo Oy poraa pienpaaluja tienpohjien tueksi. Työmaa on vaativa.

”Haasteita syntyy eniten maaperässä olevista vanhoista rakenteista, betonipaaluista, puupaaluista ja

täyttöistä. Alue on ennen ollut merta, jota on täytetty 1900-luvun alusta lähtien”, kertoo Fingeon työnjohtaja **Tuomas Perkiö**.

Paitsi vaativa, työmaa on myös todella mittava. ”Tämä on tiettävästi Suomen suurin pienpaalutusurakko. Fingeon urakkana on peräti 6 000 paalua, yhteensä 110 kilometriä”, Tuomas toteaa.

Fingeo aloitti pienpaalutustyöt vuoden 2020 alussa yhdellä porakoneella. Marraskuussa käytössä oli jo viisi poraysikköä, ja paaluja oli maassa noin 3 800 kappaletta, yhteensä 63 kilometriä. Loput 2 200 paalua porataan maahan syksyyn 2021 mennessä.

Fingeo käyttää porapaalutuksessa Robitin pilottikruunuja ja avartimia. Kokemukset ovat olleet myönteisiä. ”Robitin pilotit ja avartimet ovat toimineet erittäin hyvin. Parhaimmillaan yhdellä pilotilla on porattu jopa yli 8 km paalua. Yhteistyö Robitin edustaja Sami Paavolan kanssa on myös ollut erinomaista. Toimitukset ovat toimineet moitteitta, ja Robitissa on reagoitu nopeasti pyyntöihimme ja annettu apua aina tarvittaessa”, sanoo Tuomas Perkiö.

Muutkin infratyöt Verkkosaaressa saadaan näillä näkymin valmiiksi vuoden 2022 aikana, ja vasta siitä alkaa varsinainen rakennusvaihe. Kalasatama-alueella on Helsingin suurimpia rakennettavia alueita, ja sen valmistumista lopulliseen asuunsa saadaan odotella vielä pitkälle 2030-luvun puolelle.

Karnaprayag sijaitsee huikaisevan kauniilla paikalla Alaknanda- ja Pindar-jokien liittymäkohdassa.

MIPL ja Robit RAKENTAMASSA INTIAN INFRA- STRUKTUURIA

Machino International (MIPL) on Intian johtavia rakennusalan ja tunnelilouhintatuotteiden toimittajia. Viime vuosien mittaan Robit ja MIPL ovat kehittäneet vahvan kumppanuussuhteen, joka palvelee maan kaivosteollisuutta ja infrastruktuuria. Tässä jutussa muutama näyte tuoreista menestystarinoistamme Himachal Pradeshin ja Uttarakhandin osavaltioissa.

Rishikesh–Karnaprayag -rautatien tunnelit
Badrinath on hindujen pyhä kaupunki ja merkittävä pyhiinvaelluskohde Himalajalla, lähellä uljasta Nanda Devin vuorenhuippua. Rishikesh ja Karnaprayag ovat tärkeitä välietappeja miljoonille Badrinathissa vuosittain vieraileville pyhiinvaeltajille. Tyypillisesti matka Rishikeshistä Karnaprayagiin kestää maanteitse seitsemisen tuntia.



Valtion omistama rautatieyhtiö RVNL on aloittanut mittavan rautatiehankkeen näiden kahden kaupungin yhdistämiseksi. 125 kilometrin pituiselle radalle tulee 12 asemaa, 17 tunnelia ja 35 siltaa. Valmistuttuaan rautatielinja lyhentää Rishikeshin ja Karnaprayagin välisen matka-ajan kahteen tuntiin.

Rakennushanke on jaettu useampaan "pakettiin". Navayuga Engineeringin urakoima paketti 5 sisältää kaksi tunnelia: Lachmolista Malethaan (2,8 km) ja Malethasta Ranihatiin (4,1 km).

RVNL hyväksyi tuentaporausjärjestelmän Robitin pilotti- ja rengasterillä ja MIPL:n tuentaputkilla paketti 5:n poraukseen. Tunneleiden maaperä on enimmäkseen pehmeää kiveä, hiekkaa ja soraa, mutta haastavimmilla osuuksilla on isoja fylliitti- ja kvartsiittilohkareita. Navayuga on käyttänyt valittua järjestelmää varsin menestyksekkäästi ja edennyt noin 6 metriä päivässä.

Valtatie 21:n levennys

Kansallinen tielaitos NHAI ylläpitää yli 50 000 km pituista valtatieverkostoa (National Highways, NH). Yksi NHAI:n keskeisistä tehtävistä on valtateiden leventäminen nelikaistaisiksi. Maaliskuussa 2018 aloitettiin vanhan NH 21 -valtatie (nytemmin osa NH 3:a) muuttaminen nelikaistaiseksi Pandohin ohitustien ja Takolin välillä Himachal Pradeshissa.

Projektiin kuuluu kymmenen tunnelia, yhteensä mitaltaan 21 kilometriä, maaperältään pääasiassa karkeaa hiekkaa. Marraskuuhun 2020 mennessä 15 km tunnelia oli jo valmistunut. Urakoija Afcons Infrastructure on käyttänyt Robitin pilotti- ja rengasteriä ja MIPL:n tuentaputkia. Työ on edennyt sujuvasti ja sen odotetaan valmistuvan vuoden 2021 alussa.

Machino International järjesti projektissa myös peränporaustestejä Robitin kulutusosilla. Testit olivat menestys: Robitin tuotteet voittivat kilpailijat porametrihinnalla mitattuna. Asiakas on siirtynyt koko projektissa pääosin Robitin kulutusosiin.

Bhanupali–Bilaspur–Beri -rautatielinjan tunnelit

Uusi Bhanupali–Bilaspur–Beri -rautatie on Himachal Pradeshin osavaltiohallinnon kärkihankkeita. 63 km pituiselle rautatielle rakennetaan useita siltoja ja seitsemän tunnelia.

Tunnelointityöt urakoi Max Infra India. Tunneleiden kokonaispituus on 3,5 km, ja maaperä on pääasiassa hiekkaa ja pehmeää kiveä. Marraskuuhun 2020 mennessä on valmistunut 1 200 metriä tunnelia kuuden jumbon voimin, pääasiassa Robitin pilotti- ja rengasterillä sekä MIPL:n tuentaputkilla.

Urakoitsija on edennyt kolmen metrin päivävauhtia. Projekti on edennyt sujuvasti ja ongelmitta.



Kuvassa vasemmalta: Tommi Lehtonen (CEO, Robit Group), Kari Alenius (VP EMEA, Robit Group), Vincent Bia (CEO, BIA Group), Alain Vandenplas (General Manager ESB and ACCB, BIA Africa), Eric Perben (General Manager, BIA Africa), Jorge Leal (Director of Global Sales, Robit Group) and Rasmus Sokura (Sales & Distributor Business Manager, Robit Group).

ROBIT JA BIA

Uusi voimakaksikko Länsi- ja Keski-Afrikan markkinoille

Robit solmi strategisen kumppanuussopimuksen belgialaisen BIA Groupin kanssa. BIA on palvellut kaivos-, louhinta- ja rakennusalan asiakkaita Afrikassa jo yli vuosisadan ajan.

BIA:n tarina alkoi vuonna 1902, kun nuori belgialainen kaivosinsinööri Georges Bia avasi Brysseliin pienen kaivostyökalujen myyntitoimiston Belgian ja Kongon markkinoita varten. Pian Georges kuitenkin kiinnostui aivan toisesta aiheesta: Amerikasta oli alkanut kiiriä uutisia Wrightin veljeksistä, jotka olivat ensi kertaa onnistuneet lentämään moottoroidulla lentolaitteella.

Eurooppalaiset eivät purematta nielleet sensaatio- maista uutista, ja monet kutsuivat Wrightin veljeksiä huijareiksi – kunnes Wilbur Wright saapui Ranskaan vuonna 1908. Hän teki sarjan onnistuneita lentoja, hurmasi väkijoukot ja käänsi kritiikotkin ihailijoiksi. Myös Georges Bia oli varsin vaikuttunut. Hänestä tuli peräti Wrightin edustaja Belgiassa, ja hän julkaisi kuvitetun kirjan tämän Euroopan-lennoista vuonna 1909.

Ennen pitkää Wrightin veljesten huumaa kuitenkin hiipui, ja Georges palasi arkeen myymään kaivostyökaluja. 1930-luvulle tultaessa hän oli saavuttanut johtavan aseman Belgian markkinoilla ja aloittanut toiminnan Kongossa.

1940-luvulla Georges Bian poika Jacques otti ohjat ja laajensi perheyrittystä perustamalla uudet jakelu- ja huoltoyritykset. 1950-luvulle tultaessa BIA toimitti Belgiassa ja Kongossa työkaluja ja laitteita jo useille toimialoille: infrahankkeisiin, kaivoksiin ja louhoksiin, maatalouteen, liikenteeseen ja konepajoille.

Tähän vankkaan perustaan nojaten BIA on viime vuosikymmeninä vakiinnuttanut asemansa suosituimpana jakelijana useimmille Länsi- ja Keski-Afrikan kaivosyrityksille ja urakoitsijoille. Toimintaa on yli 20 maassa. BIA Group on edelleen perheyrittys, ja sitä johtaa nyt **Vincent Bia** neljännessä polvessa.

Robit oli jo jonkin aikaa tavoitellut vahvempaa jalansijaa Länsi- ja Keski-Afrikassa. "Olimme etsineet

BIA Burkinan tiimi, yksi BIA Groupin teknisistä osaamiskeskuksista.



partneria, joka voisi vastata toiveisiimme ja kasvutavoitteisiimme. Isoa pelaajaa, jolla on vankka maine ja kyky vastata loppukäyttäjän tarpeisiin ja kasvun vauhdittamiseen nopeasti", kertoo Robitin VP EMEA South **Kari Alenius**. Tätä taustaa vasten katseet kääntyivät BIAan.

"Koronapandemian takia liikeneuvottelut olivatkin mielenkiintoinen prosessi. Minä ja **Rasmus Sokura** tapasimme BIA:n edustajat vain kerran kasvotusten. Jo tuossa ensimmäisessä palaverissa huomasimme ajattelevamme samansuuntaisesti, ja saimme jo siinä luotua luonnoksen toimintasuunnitelmasta koko alueelle", Kari muistelee.

Se oli kuitenkin vasta alkua. "Istuttiin yhdessä alas ja käärittiin hihat. Järjestettiin testejä työmaille, neuvottiin hinnoista ja ehdoista ja jaettiin tietoa puolin ja toisin kunnes yksinoikeussopimus jälleenmyynnistä oli lopulta valmis allekirjoitettavaksi", sanoo Rasmus Sokura, Robitin Sales & Distributor Business Manager, EMEA. "Uskoakseni tämä kumppanuus on Robitin historian isoin jakelusopimus, ottaen huomioon montako maata se kattaa. Markkina-alue on täynnä mahdollisuuksia ja molemmilla osapuolilla on vahvat kasvuodotukset."

Myös BIA:n näkökulmasta ajoitus oli kohdallaan. "Poratyökalut ovat olennainen osa kaivos-, louhos- ja rakennusalan tarjoomaamme, ja olimme etsimässä tasokasta kumppania liiketoiminnan kehittämiseksi", sanoo **Aymeric Manteca**, Group Marketing Manager, BIA Group.

"Meidän tähtäimemme on paljon korkeammalla kuin tavallisessa valmistaja-jakelija-suhteessa. Tavoitteena on aito kumppanuus: yhtenäiset strategiset tavoitteet ja yhteiset toimintasuunnitelmat, joita molemmat osapuolet aktiivisesti kehittävät ja lujittavat samalla toistensa vahvuuksia."

"Meillä on yhteinen intohimo ja tahto parantaa asiakastytytyväisyyttä parhailla tuotteilla. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi meidän on tehtävä tiivistä yhteistyötä Robitin kanssa, opittava toistemme kokemuksista ja hyödynnettävä kummankin asiantuntemusta", Manteca linjaa.

BIA edustaa nyt Robitia näissä Länsi- ja Keski-Afrikan maissa: Senegal, Mali, Burkina Faso, Kongon demokraattinen tasavalta, Sambia, Mauritania, Guinean tasavalta, Sierra Leone, Liberia, Norsunluurannikko, Togo, Benin, Niger, Tšad, Kamerun, Keski-Afrikan tasavalta ja Kongon tasavalta.

TESTIRAPORTTI

Testatut työkalut:

Robit: C51-102 mm dropcenter spherical porakruunu;
vastaava kruunu tunnetulta kilpailijalta

Testipaikka:

Özkoyuncun avoulouhos, Kayseri, Turkey

Testipäivämäärä(t):

Heinäkuu 2020

Testin tarkoitus:

Measuring performance of Robit C51-102 mm bit vs. competitor

Raportoijat:

Ahmet Oguz Dikmen, Mining Equipments Service Engineer,
GÜRIŞ İş Makinaları Endüstri

James Keenan, Distributor Business Manager, Lähi-itä ja Turkki, Robit

Raportti:

Heinäkuussa Robitin turkkilainen jakelija GÜRIŞ İş Makinaları Endüstri A.S. järjesti Özkoyuncun avoulouhoksella Turkissa poraustestin Robitin ja maailmanlaajuisesti tunnetun toisen tuotemerkin porakruunujen välillä.

Testi suoritettiin Sandvik DX800 -jumbolla ja HL700-poralaitteella. Testiolosuhteet olivat molemmille tuotemerkeille identtiset. Vaativa ja kuluttava maaperä oli pääasiassa varsin piioksidipitoista (90 %) kvartsiittia sekä rakeistunutta kiveä ja vettä.

Menetelmänä oli suoraviivainen kulutustesti: kuinka syvälle kumpikin kruunu poraa teroittamatta ja vaihtamatta.

Asiakkaamme vahvasti seuraavan tuloksen: Robitin C51-102 mm drop center spherical kruunu saavutti **1 269 metrin** käyttöiän, joka ylitti vastaavan kilpailijan tuloksen **300 metrillä**, mikä on erinomainen suoritus vaativissa olosuhteissa.



Syksyn kick-off pidettiin HYBRIDINÄ

Vuoden 2020 Robitin johdon Kick-Off pidettiin syyskuun kymmenentenä. Koska koronarajoitusten vuoksi koko globaali joukkoa ei voitu kerätä yhteen paikkaan, piti keksiä muuta.

Tänä vuonna Kick-Off järjestettiin ns. hybriditapahtumana: kolmisenkymmentä osallistujaa saapui paikan päälle Museokeskus Vapriikkiin Tampereelle ja noin 50 henkeä oli mukana verkon välityksellä.

Tilaisuus – nyt nimeltään Robit Hybrid Event 2020 – keräsi Robitin johto- ja myyntitiimit ympäri maailman virtuaaliselle foorumille keskustelemaan yrityksen lähitulevaisuuden suuntaviivoista.

"Päivä oli pitkä, yhdestätoista iltayhdeksään, ja aikataulu todella tiukka, ohjelma tiivis ja fyysiset välimatkat pitkiä. Robit-perhe sai siitä huolimatta aikaan tärkeää, arvokasta ja hedelmällistä keskustelua siitä miten brändiämme ja kasvuumme voitaisiin edistää.

Suurkiitos kaikille osallistujille omistautumisesta, aktiivisesta osallistumisesta, innostuksesta ja positiivisesta energiasta. Erityisen kiitoksen ansaitsevat myös puhujamme erinomaisista esityksistään!", sanoo IR & Communications Manager **Violetta Silver**.

Jakelijatapahtuma meni myös verkkoon



Koronarajoitusten vuoksi Robitin vuosittainen jälleenmyyjätapahtuma järjestettiin sekin verkossa, nyt nimellä "Rokit Family Goes Virtual 2020". Kaksipäiväiseen tilaisuuteen osallistui joulukuussa noin 200 jakelijaa ympäri maailmaa. Ensi numerossa lisää asiasta!

Uusia robitlaisia

GEORGE APOSTOLOPOULOS

Appointed VP, Global Sales

George Apostolopoulos on nimitetty Robitin globaalien myynnin johtajaksi joulukuusta 2020 alkaen. Georgella on yli 20 vuoden kokemus ja vaikuttava ansioluettelo raskaan kaluston ja kaivosteollisuuden myynnin johtotehtävistä Euroopassa, Länsi-Afrikassa ja Keski-Aasiassa.

Mikä sai sinut vastaamaan myönteisesti työtarjoukseen? Halusin globaalimpaa ja strategisempaa roolia. Oli tavannut Tommin (Lehtonen, Robitin CEO) Ghanassa vähän ennen kuin hänestä tuli CEO. Meille syntyi silloin jo keskinäinen arvostus, ja sitten ajoitus osui kohdalleen!

Robitilla oli ammattimainen, luotettava ja ripeä ote. Minua kiehtoi tietynlainen dynaamisuus. Olen todella innostunut tästä mahdollisuudesta ja siitä että voin asettua Tampereelle ja tutustua suomalaisiin ihmisiin ja kulttuuriin!

Vastaat globaalista myynnistä. Mitkä ovat päätavoitteitasi? Meillä on tiettyä liikevoimaa joka on pidettävä yllä. Strateginen tavoitteemme on kasvaa vähintään 15 % vuodessa – ja se on realistinen tavoite! Toisin sanoen pyrimme markkinaosuuden kasvattamiseen jakelijaverkostoa laajentamalla.

Miten kuvailisit itseäsi johtajana? Annan tilaa, kannustan aloitteellisuuteen, sallin virheet ja rakennan luottamukseen perustuvia suhteita. Voisiko sitä sanoa "liberaaliksi" johtamiseksi? Samalla odotan sitoutumista, ammattimaisuutta ja tuloksia. Jos "tervettä järkeä" on olemassa, haluan sitä!

Missä päin maailmaa näet Robitilla eniten myyntipotentiaalia? Totta puhuen kaikkialla. Meillä on toki päämarkkinoita, joissa voisimme tehdä paljon enemmän asioita kuin nyt teemme, vaikkapa Kazakstan, Ukraina, Länsi-Afrikka, Pohjois-Amerikka ja Australia, muutaman mainitakseni.

Miltä alan näkymät yleisesti näyttävät? Mitkä ovat isoimmat haasteet? Lukuunottamatta muutamaa vaikeaa kuukautta ja joitakin pandemian kovimmin kurittamia maita, kaivosteollisuus on osoittautunut äärimmäisen sitkeäksi ja toimintakykyiseksi. Rakennusalanakin on pärjännyt hyvin. Kaiken kaikkiaan olosuhteisiin nähden tilanne on hyvä ja olen optimistinen, että se myös paranee nopeasti vuonna 2021.

Suurin haaste on epävarmuus, ja se tulee olemaan uusi normaali. Siksi yritysten, toimialojen ja talouksien on opittava elämään sen kanssa ja tultava ketterämmiksi kuin koskaan.

Esittelyssä Uusia kasvoja Australian myyntitiimissä



ANNEMAREE HOLMAN

Annemaree Holman aloitti Business Development Managerin työt Australian Perthissä joulukuussa 2020. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus vastaavista töistä alalla. Hänellä on kaksi lahjakasta aikuista tytärtä sekä kolme lastenlasta, jotka ovat hänen elämänsä valo. Hän jumaloi myös Amerikkalaista lyhytkarvakissaansa Mr. Binxiä. Annemaree harrastaa juoksua, SUP-lautailua, pyöräilyä, ja patikointia sekä mukavia hetkiä hyvän kirjan parissa.

Mitkä ovat työsi päävastuualueita? Kulutusosien liiketoiminnan kasvattaminen ja ylläpitäminen, pääpainona DTH-tuotteet.

Aloitit työt aivan äskettäin; millaiset ovat ensivaikutelmasi? Ainakin perehdytysvaiheesta päättellen tulen varmasti viihtymään hyvin. Etätyö ja työvälineiden asentaminen valmiiksi voi olla haastavaa. Robitissa perehdyttäminen on ollut erittäin ammattimaista ja kannustavaa. Haluan esittää saumattomasta ja osaavasta tuesta kiitokset HR:lle, johdolle, IT:lle ja kaikille muille.



JOANNE CANCI

Joanne Canci aloitti Robitin Perthin toimistossa kesäkuussa 2020 tittelillä Customer Service Representative. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus vastaavista töistä eri toimialoilla. Joanne nauttii rantaelämästä, patikonista ja puutarhanhoidosta. Hän on jo pitkään ollut australialaista jalkapalloa pelaavan Fremantle Dockers -joukkueen jäsen.

Miten päädyit Robitille töihin? Ennen Robitia olin perheyrittäjä Freo Groupissa myynti- ja hallinto-tehtävissä. Yritys myytiin, minkä jälkeen päätin seurata unelmaani matkailualan työstä Flight Centre -ryhmässä. Kolmen vuoden jälkeen haikailin taas muutosta – ja löysin itseni Robitista, jossa tarjottiin kolmen kuukauden sopimusta, joka sittemmin muuttui kokopäiväiseksi.

Mitkä ovat työsi päävastuualueita? Myyntitiimin tukeminen ja toimiston päivittäiset tehtävät. Avustan myös varasto-osastoa rahti- ja logistiikka-asioissa.

Miten vertaisit Robitia aiempiin työpaikkoihisi?

Tämä on ihan erilaista, koska en ole koskaan ollut näin globaalissa ja moniarvoisessa yrityksessä. Meillä Robit Australiassa on loistava tiimi – kaikki ovat aina valmiita auttamaan toisiaan.



LAWRENCE DUNSTALL

Lawrence Dunstall aloitti Technical Support Specialistina helmikuussa 2020. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus alalta, kenttätöitä myöten. Hänen lapsensa ovat kasvaneet kaivosmaailman piirissä – hänen poikansa Dion sai jopa nimensä puskutraktorin (D10N) mukaan! Lawrence nauttii ongelmanratkaisusta ja tekee keksintöjä Raspberry Piella and Arduinolla. Hän kasvattaa myös ruusuja – joita hänen kelpie-koiransa käy tuhoamassa aina kun silmä välttää.

Mitä kuuluu päävastuualueisiisi? Lyhyesti sanoen: auttaa porareita saamaan maksimaalinen käyttöikä irti työkaluistaan ja kulutusosistaan. Kaikki poraamiseen liittyvä kiinnostaa, mutta intohimoni on poraajien, poralaitteiden ja kulutusosien turvallisuudesta huolehtiminen. Minusta tuntuu, että tässä tietokoneistuneessa maailmassa perusasiat porien ja poranterien huollosta ovat unohtuneet. Kulutusosien turvallinen käsittely tulee olemaan porausyrityksille keskeinen huolenaihe tulevinakin vuosina. Liian moni poraaja loukkaantuu poranteriä kuljettaessaan ja käsitellessään. Sellainen yritys, joka suunnittelee ja toteuttaa poranterien käsittelyn kokonaisvaltaisen järjestelmän pakkauksesta poralaitteeseen sekä teroituslaitteeseen ja takaisin, tulee määrittelemään uusia koko toimialan.



2020 ei ehkä ollut varsinainen juhlavuosi. Joitakin valopilkkuja kuitenkin oli.
Esimerkiksi Top Hammer -maailmaan syntyi uusi tähti: Robit.Rbit™ Series -nastakruunu.
Lue lisää ensi numerosta.

Nyt kaikille
HYVÄÄ UUTTA VUOTTA!

Robit

Robit Oyj, Vikkiniityntie 9, FI-33880 Lempäälä
Puh. +358 3 3140 3400 // robitgroup.com