

BULLETIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 1/2021

Swerock laitto uuden porakruunu- sarjan testiin

Robitilta uusi avaus:
ilman jalkaventtiiliä
toimiva DTH-vasara

ProTALK: näkymiä
alan tulevaisuuteen

HYVÄ LUKIJA,

maailma näyttää olevan jälleen avautumassa koronatilanteen helpottumisen myötä. Se on erinomainen asia niin arkielämän kannalta kuin liiketoiminnassakin, kun olemme päässeet pitkän odotuksen jälkeen tapaamaan kasvotusten asiakkaitamme eri puolilla maailmaa. Nyt henkilökohtaisia tapaamisia osaa arvostaa ihan uudella tavalla!

Top Hammer -liiketoimintamme on kehittynyt hyvää vauhtia. Sekä Korean että Lempäälän tehtailla on rikottu kuukausittaisia tuotantoennätyksiä kevään mittaan. Tuotanto pyörii varsin pitkälle automatisoituna kolmessa vuorossa. Kasvavaan kysyntään auttaa vastaamaan myös syksyllä valmistuva uusi laajennuksemme Lempäälässä, jonne saamme 750 m² uutta tuotanto-tilaa sekä TH- että DTH-puolen tuotteita varten. Investoinnit etenevät myös Korean tehtaalla.

Olemme tänä vuonna tehneet myös läpimurtoja uusille kohdemarkkinoille loistavien ja ammattitaitoisten jakelijakumppanien kanssa. Uusia Robit-perheen jakelijoita ovat muun muassa M. BAR Israelissa, Eurasian Machinery Kazakstanissa ja Cimertex Portugalissa.

Kotimaan markkinoilta pitää erikseen mainita kaivonporaussegmentti, johon tuotekehitystiimimme on onnistunut kehittämään erittäin suorituskykyisiä ja luotettavia tuotteita. Tulokset ovat olleet erinomaisia, samoin asiakkailta saamamme palaute.

Kaiken kaikkiaan pitkin kevättä on ollut hienoa nähdä liiketoiminnan kehittyvän eteenpäin henkilöstömme, jakelijoidemme ja asiakkaidemme määrätietoisien, sitoutuneiden ja ammattimaisen yhteispelin tuloksena. Siitä suurkiitos kaikille! Erinomaista kesää!

Tommi Lehtonen, CEO



*Lempäälään valmistuvaa uutta tuotanto-tilaa ihastelemassa Tommin lisäksi
Production Manager Jorma Pyykkö.*

TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus	2
Swerock testasi Rbit™ -porakruunusarjan ja vakuuttui	4
Robitin tuotteiden jakeluun yksinoikeussopimus Portugalissa ...	6
Esittelyssä ilman jalkaventtiiliä toimiva DTH-vasara	7
Robit ProTALK: katsauksia toimialaan näköalapaikoilta	8
Robit-perhe kokoontui virtuaalisesti	10
Globaali tiimi kehittää Robitin HSE-toimintaa	11

Robit Bulletin on Robit Oyj:n sidosryhmälehti.

Päätoimittaja: Jari Silver

Tekstit ja taitto: Mainostoimisto Värikä's Oy

Painosmäärä: 2 000

Painopaikka: Eräsalon Kirjapaino Oy

Seuraava numero ilmestyy joulukuussa 2021.



Swerock testasi Rbit™ -porakruunusarjan ja **VAKUUTTUI**

Kiviaineksia, valmisbetonia ja avolouhintapalveluita tuottava Swerock on yksi pohjoismaiden suurimpia materiaalin ja palveluiden toimittajia rakennus- ja maanrakennusalalla.

Swerock tarjoaa avolouhinta-, murskaus- ja seulontapalveluita ympäri Suomen. Kiviaineksia valmistetaan vuodessa noin 13 miljoonaa tonnia; tuotannon rungon muodostaa 21 murskauslaitosta ja 15 poravaunua. Tuotantolouhinnan lisäksi Swerock tekee myös avolouhintaa esimerkiksi rakennuspohjilla, tietyömailla ja tulli-voimaprojekteilla.

”Poravaunun kalustoa uusitaan tasaiseen tahtiin, ja nyt lähes kaikissa vaunuissa on 3D-koneohjaus, jonka kautta koneeseen siirtyy etäyhteydellä mm. porakaviot ja -mallit, mikä helpottaa ja tehostaa poraamista

merkittävästi”, kertoo Swerockin Pohjois-Suomen työmaapäällikkö **Antti Sipola**, jonka vastuualueella kiviainestuotantoa tehdään Oulussa, Torniossa, Kajaanissa, Kuusamossa, Sotkamossa, Ylivieskassa ja Pattijoella.

Robit päätoimittajana porakalustossa

Porauksessa tarvittavissa kulutusosissa Swerock tekee tiivistä yhteistyötä Robitin kanssa.

”Robit on päätoimittaja porakruunuissa, -niskoissa ja -kangissa, joiden hinta-laatusuhde on hyvä ja toimitukset pelaavat luotettavasti. Tilaamme työmaille poraosa-



Robitin Sales Manager Kimmo Kangas (vas.) kuuntelee palautetta uusista Rbit™ -kruunuista Swerockin poravaununkuljettaja Mikko Palovaaralta.



tarpeen mukaan ja ennakoiden niin, että tavaraa on aina varmasti riittävästi varastossa. Olemme lisäksi mukana erilaisissa tuotekehitysprojekteissa eli testaamme uusia tuotteita ja annamme niistä palautetta Robitille”, sanoo Sipola.

Uusi porakruunusarja vakuutti jo testivaiheessa

Jatkuvan kehityksen tuloksena Robit lanseerasi vuoden 2020 lopulla uuden Rbit™ -porakruunusarjan, jota Swerock testasi ennen sarjatuotannon aloittamista.

”Uudet Rbit-porakruunut näyttivät jo testivaiheessa aiempaa paremman kestävyytensä ja hyvän tunkeutuvuutensa. Kovan graniitin lisäksi louhimme myös kvartsi-kiveä, mikä kuluttaa eniten porakruunua. Rbit-kruunuilla poraa aiempaa enemmän metrejä ja rei’istä tulee suorampia, mikä mahdollistaa porakentän hyvän laadun. Kun reikätaipumat saadaan pysymään maltillisena niin louhinta saadaan tehtyä tehokkaammin, laadukkaammin ja turvallisemmin”, muistuttaa Sipola.

Selvää etua poraamiseen

Robit Rbit-porakruunuissa optimoitu nastasijoittelu antaa maksimaalisen iskupinnan kontaktin. Iskupinnan uudistetun muotoilun ansiosta iskuenergian siirty-

minen kallioon on tehokasta. Myös huuhteluominaisuudet ovat paremmat, millä saavutetaan nopeampi tunkeutuvuus. Rbit-porakruunuista on saatavilla myös Heavy duty -mallit, joilla saavutetaan vieläkin enemmän parametrejä tietyissä kiviolosuhteissa.

”Nyt kun Rbit-kruunut ovat sarjatuotannossa niin olemme siirtyneet laajasti niiden käyttöön, sillä niillä saavutetaan selvää etua poraamisessa. Suunnitteilla on ottaa kokeiluun myös Robit Diamond Button Series -kruunuja, joiden nastat on päällystetty teollisuustimanteilla kestävyuden maksimoimiseksi”, ilmoittaa Sipola.

Hyvää tuotekehitysyhteistyötä

Kruunujen lisäksi Swerock on testannut Robitille mm. jyrkempää kankisarjaa ja reikätaipumien mittaamiseen tarkoitettua Robit M Sense -järjestelmää.

”Robitin kanssa tehtävä yhteistyö on mielekästä, sillä kotimainen valmistaja on vahvasti läsnä ja kuuntelee tarkalla korvalla palautettamme, mikä on näkynyt myös lopullisissa tuotteissa. Robitin suunnitteluosaaminen edustaa alan huippua ja innovatiivinen ajattelutapa tuottaa ratkaisuja, jotka parantavat poraamisen tehokkuutta ja laatua sekä laskevat kustannuksia”, toteaa Antti Sipola.

Robitin tuotteiden jakeluun yksinoikeussopimus Portugalissa

1960-luvun alkupuolella Portugalin teollisuus harppoi vauhdilla eteenpäin. Uusia terästehtaita, telakoita, öljynjalostamoja ja paperitehtaita perustettiin lähes vuosittain. Bisnesmahdollisuuksia avautui, ja sellaisen huomasi myös mieskolmikko Porton kaupungissa vuonna 1964. He perustivat Cimertex-nimisen yrityksen, liikeideana myydä kompressoreita ja paineilmatyökaluja Portugalin teollisuudelle.

Talouden nousukiito toi suuria investointeja myös infrastruktuuriin, ja Cimertex löysi pian lupaavaa kasvupotentiaalia maansiirtokoneiden myynnistä. Toimittuaan muutaman vuoden paikallisena konetoimittajana Cimertex saavutti ison virstanpylvään vuonna 1968: yritys allekirjoitti valtakunnallisen jakelusopimuksen yksinoikeudella japanilaisen laitejätti Komatsun kanssa. Siitä alkoi kiinteä kumppanuus, joka jatkuu edelleen.

Nykyään Cimertex on Portugalin johtava maansiirtokoneiden ja -laitteiden jakelija Portugalissa, ja se edustaa

alan tunnetuimpia tuotemerkkejä koko maassa sekä Italiassa ja Angolassa. Maaliskuussa 2021 yrityksen tuotevalikoimaan lisättiin uusi brändi: Robit ja Cimertex allekirjoittivat sopimuksen, jossa Cimertex edustaa ja jakelee Robitin koko tuotekatalogia Portugalissa yksinoikeudella.

Aloite tuli Cimertexin puolelta.

"Tutustuimme Robitiin henkilökohtaisten kontaktien kautta Suomessa", Cimertexin Executive Director **Álvaro Bastos** kertoo. "Portugali on pieni mutta hyvin monipuolinen markkina-alue; meillä on niin kiviaines- ja mittakivilouhoksia, rakennusteollisuutta, perustustöitä ja kaivonpوراusta kuin maanalaisia kaivoksia ja tunneliprojektejakin, ja kaikissa niistä osaamisen taso on kova. Haasteena on palvella kaikkia näitä toimialoja ammattimaisesti."

"Odotukset ovat korkealla Robit-yhteistyömme suhteen. Tavoittelemme markkinajohtajan asemaa Portugalissa kolmen vuoden sisällä!" Bastos toteaa.





Esittelyssä ILMAN JALKAVENTTIILIÄ TOIMIVA DTH-VASARA

Suorituskykyinen WH TL on ensimmäinen ilman jalkaventtiiliä toimiva vasarasarja Robitin DTH-tuoteryhmässä. Sen muut komponentit ovat enimmäkseen jo tuttuja Robit WH -vasarasarjasta. Uutuden myötä Robitin tuotevalikoima tarjoaa poraajille markkinoiden laajimman valinnanvapauden.

Jalkaventtiiliä pidetään usein DTH-terän heikkona lenkinä. Se vikaantuu todennäköisemmin joko veden alla poratessa, jolloin männän puristama vesi voi rikkoa venttiiliin, tai pehmeässä, rikkonaisessa maaperässä, joissa porakruunun päällä on vaikea pitää riittävästi painoa. Jalkaventtiili on edullinen polymeeristä tehty komponentti, jonka voi vian sattuessa antaa hajota jotta mäntä tai porakruunu pysyvät ehjänä.

Uudet Robit WH TL -vasarat on suunniteltu toimimaan ilman jalkaventtiiliä, mikä parantaa tuottavuutta vähentämällä seisokkeja vaativissa olosuhteissa. Räjätysreikiin ja kaivonporaukseen tarkoitetuissa vasaroissa käytetään 4", 5" ja 6" vasaroiden vakiomallisia niskoja, joista jalkaventtiili on joko poistettu tai katkaistu porakruunun iskupinnan tasalle. Porari voi täten joustavasti käyttää vasaraa vakiomallisilla Robitin DTH -kruunuilla, ilman tarvetta hankkia erityisiä niskakruunuja.

Ratkaisun ansiosta vähenee myös tarve vaihtaa jalkaventtiiliä kruunua teroittaessa, mikä voi tuoda merkittävää kustannus- ja aikasäästöä esimerkiksi

kaivostyössä, jossa osien kulutus on suurta. Kun jalkaventtiiliä ei ole, vältetään vaurioriskiltä myös varastoinnissa ja kuljetuksissa.

Syvien kaivojen poraamisessa etuna on parempi mielenrauha ja pienempi seisokkiriski. Jalkaventtiilin hajoaminen syvällä poratessa voi hukata paljon työaikaa ja tulla kalliiksi, kun porakruunu on nostettava ylös vaihtoa varten.

"Hienoa, että Robitilla on nyt tarjota uusi tuoteryhmä, jota monet asiakkaat ovat meiltä ehtineet toivoa. WH TL -malliston ansiosta kilpailukykyimme paranee entisestään keskeisillä markkina-alueilla ja se osoittaa, että olemme sitoutuneet sekä toimittamaan laadukkaita tuotteita että alentamaan porauskustannuksia. On asiakkaita, joilla ei koskaan ilmene ongelmia jalkaventtiilillisten terien kanssa. Mutta niille loppukäyttäjille, joiden työmailla jalkaventtiiliviat ovat yleisiä, tämä uudistus säästää merkittävästi kustannuksia ja tuo mielenrauhaa."

Adam Baker

VP Down the Hole Products, Robit

Robit ProTALK

Katsauksia toimialaan näköalapaikoilta



**GEORGE
APOSTOLOPOULOS**
VP, Global Sales
*Head of Global
Sales & Marketing*



JORGE LEAL
VP, Top Hammer
*Head of Global
Top Hammer business*



ADAM BAKER
VP, DTH
*Head of global
DTH sales*



VILLE POHJA
VP Geotechnical
*Head of Geotechnical
(foundation drilling
and well drilling)*



KARI ALENIOUS
VP Finland
*Head of sales for
Finland and Estonia*

Mitkä mielestäsi ovat alan päättrenejä lähivuosina?

“Yhä jatkuva pandemia on tehnyt markkinoista tavallista epävakaampia, ja uskon, että se on uusi normaali. Siksi meidän pitää olla erittäin ennakoivia ja ketteriä. Kaivossegmentti on vakaampaa ja joustavampaa, koska näytämme olevan taas metallien hintojen supersykliässä. Rakennuspuoli on nyt vähän vaisumpi. Molemmilla sektoreilla on mahdollisuuksia joita voimme hyödyntää kunhan olemme tarkkana.”

“Asiakkaiden kanssa puhuessa tuottavuus on tärkein trendi, jota haluan korostaa. Asiakkaat ovat entistä kiinnostuneempia tästä aiheesta ja siitä, miten voimme auttaa heitä parantamaan sitä.”

“Pienemmät käyttökustannukset, parempi tehokkuus ja saatavuus ovat edelleen keskeisiä asiakkaillemme ja poraurakojille. Sitoutumalla jatkuvaan parantamiseen ja tuotekehitykseen varmistamme, että työkalumme pysyvät heidän vaatimustensa tasolla.”

“Perustustöissä DTH-työkaluilla paaluttaminen on kasvussa. Tämä on positiivinen trendi meille ja koko toimialalle. Menetelmä on todettu nopeaksi ja erittäin luotettavaksi. Nykyinen poliittinen ilmapiiri myös suosii maalämpöä ja sitä kautta kaivonporaustyökaluja.”

“Robitin kotimaan myynti tapahtuu suoramyynninä, eli suurin osa myyntitapahtumista kohdistuu loppuasiakkaisiin. Tällä toimialalla on markkinasegmentistä riippumatta palvelussa kulmakiviä, joihin jokainen asiakas haluaa tukeutua. Yksi tärkeimmistä on saatavuus.”



Mikä on Robit ProTALK?

Robit ProTALK on Robitin verkkosivuilla julkaistava artikkelisarja, jossa Robitin edustajat kertovat näkemyksiään toimialan tilasta ja Robitin roolista. Tässä yhteenvedoa sarjan ensimmäisistä osista.

Miten Robit voi parhaiten tukea asiakkaitaan heidän työssään?

”Pysymällä mahdollisimman lähellä jakelijoitamme ja tuotteidemme loppukäyttäjiä. Tarjoamme tuote- ja käyttökoulutuksia, testaamme tuotteita ja näytämme kyntemme kentällä, reagoimme nopeasti ongelmiin ja varmistamme, että tuotteemme saavat ansaitsemaansa tunnustusta markkinoilla.”

”Olemme sitoutuneet toimittamaan parhaiksi miellettyjä nastakruunuja. Kuuntelemalla asiakkaitamme ja miettimällä aina, miten voimme tuottaa heille lisäarvoa, olen varma, että tarjoamamme vastaa jatkossa entistä paremmin heidän tarpeisiinsa.”

”Tuotekehitys tapahtuu markkinatrendien tai asiakkaiden vaatimusten vetämänä. Testaus ja validointi tehdään yhdessä niiden asiakkaiden kanssa, joille tuote on suunniteltu. Pandemian alettua otimme nopeasti käyttöön teknisen etätuen, ja laajennamme sitä jatkossa. Tästä on ollut hyötyä: loppukäyttäjät ovat saaneet suoran yhteyden Robitin tekniseen tukeen.”

”Meidät tunnetaan luotettavista tuotteista, joilla on paras parametrikustannus monissa olosuhteissa. Jatkuva tuotekehitys on tässä avainasemassa. Meidän on myös ylläpidettävä korkeaa teknistä käytännön osaamista, jotta voimme aina auttaa ja tukea asiakkaitamme paikan päällä.”

”Olemme sitoutuneet tarjoamaan asiakkaillemme parhaan mahdollisuuden saatavuuden. Kuten sanottu, tämä on avaintekijöitä asiakassuhteiden luomisessa ja ylläpitämisessä. Tuotekehitys on myös elintärkeää. Menestyksemme esim. geoteknisellä sektorilla on pitkälti nastakruunujen kehitystyömme ansiota.”

Millaisia ovat Robitin lyhyen tähtäimen näkymät sinun näkökulmastasi?

”Valmistaudumme pandemian helpottumiseen tai väistymiseen, jotta pääsemme taas matkustamaan jakelijoidemme, yhteistyökumppaneidemme ja loppukäyttäjien pariin. Strategiamme perustuu kasvuun. Se on tärkein odotuksemme. Haluamme kasvattaa jälleenmyyjäverkostoamme ja kasvattaa heidän kanssaan markkinaosuuttamme asiakas asiakkaalta. Se on yksinkertainen ja toimivaksi todistettu menetelmä.”

”Näen isoa kasvupotentiaalia TH-segmentissä. Olemme vähitellen kohentaneet markkinaosuutta myös kaivossektorilla, ja olemme nousemassa siellä suurten joukkoihin huippuasiakkaiden ja uusien avainalueiden kuten Australian sekä Länsi- ja Keski-Afrikan ansiosta.”

”Tämä on jännittävä vuosi Robitille ja erityisesti DTH-tuotteille. Tuotekehitystyömme on alkanut tuottaa erinomaisia tuloksia. Tuotantokapasiteetti ja saatavuus ovat parantuneet, ja se näkyy. Loppuvuodelle on tiedossa paljon tarjous- ja testausmahdollisuuksia, ja odotan hyviä tuloksia viimeisen puolen vuoden saavutusten perusteella.”

”COVID-19 vaikuttaa edelleen, mutta toivottavasti vuoden loppuun mennessä tilanne normalisoituu. Odotamme elvytyspakettien nopeuttavan infrastruktuuri- ja rakennusprojekteja. Loppuvuoden näkymät ovat nyt hyvät, ja odotan kasvua geotekniikkasegmentissämme – etenkin kaivonporauksessa.”

”Kunhan lunastamme lupauksemme markkinoilla ja saumattomalla yhteistyöllä tarjoamme asiakkaillemme parasta palvelua niin hankinnan, tuotannon, käyttökustannusten, myynnin, asiakaspalvelun kuin tuotekehityksenkin osalta, loppuvuodesta ja ensi vuodestakin tulee oikein hyvä.”



Lempäälän studiossa
olla on valmiita
striimilähetykseen.

Robit-perhe kokoontui virtuaalisesti

**Vuositain järjestettävään Robitin jakelijatapah-
tumaan saapuu alan ammattilaisia eri puolilta
maailmaa tapaamaan kasvokkain, kuulemaan
uutisia uusista tuotteista ja alalta yleisesti, jaka-
maan kokemuksia ja muutenkin verkostoitumaan.
Koronavuonna kaikki piti järjestää toisella tapaa.**

Koska joulukuussa 2020 kasvokkaiset tapaamiset eivät tulleet kyseeseen, tapahtuma järjestettiin kokonaan verkossa kahden päivän aikana. Esitykset striimattiin livestudioksi muunnetusta Robitin showroomista Lempäälässä, ja samanaikaisissa Teams-sessioissa osallistujat ympäri maailman pääsivät kommunikoi-
maan keskenään.

Globaalit verkkotapahtumat ovat luonnollisesti hieman hankalia eri aikavyöhykkeiltä tuleville osallistujille. Siksi tapahtumat järjestettiin erillisinä neljän tunnin sessioina eri markkina-alueille: illat oli omistettu Pohjois- ja Etelä-Amerikan jakelijoille ja aamupäivän tapahtumat muille alueille.

Ensimmäisen päivän teemana oli kaivos- ja louhinta-
poraus, joka kattoi sekä Top Hammer- että DTH-tuotteet ja käyttökohteet. Siihen osallistui 331 henkilöä 34 maasta sekä Robitin johto-, myynti- ja tuotekehitysväkeä.

Toisena päivänä käsiteltiin rakennusalan sovelluksia kuten paalutusta, mikropaalutusta, kaivonporausta ja tunnelinporausta. Mukana oli 293 osallistujaa 35 maasta. Jakelijat pääsivät kertomaan menestys-
tarinoitaan ja Teamsissa keskustelu oli vilkasta.

Väistämättömistä rajoitteistaan huolimatta virtuaali-
nenkin jakelijatapahduma osoittautui hedelmälliseksi,
tuottavaksi ja onnistuneeksi ja sai positiivista palautetta
osallistujilta ympäri maailmaa. Etäkokoustekniikka
ja -rutiinit ovat edistyneet aimo harppauksin COVID-
pandemian aikana, mutta silti Robit ja jakelijat toivoivat
kuin yhdestä suusta, että seuraavan kerran voitaisiin
taas tavata kasvokkain.



PALKINNOT 2020

Distributor of the Year 2020

Norsk Pumpeservice (Norja)

New Distributor of the Year 2020

Pioneers for Mining Trading (Oman)

Special Performance of the Year 2020 (Mining & Blasthole)

Atrium (Venäjä)

Güriş Endüstri (Turkki)

Full Safety (Chile)

Rock Bits Tools (Meksiko)

Special Performance of the Year 2020 (Construction)

Euro Drilling Center (Ruotsi)

Abbas & Company (Pakistan)

South Mining Supply (Chile)

Pinnacle Drilling Products (Kanada)



Korean tehtaalla
juhlistettiin tuhannetta
tapaturmavapaata päivää.

Globaali tiimi KEHITTÄÄ ROBITIN HSE-TOIMINTAA

Aina 1980-luvulta lähtien Robitilla on kiinnitetty erityistä huomiota työturvallisuuden ja -terveyden vaalimiseen. Ympäristönsuojelusta on tullut sitemmin uusi painopistealue. Heinäkuusta 2020 lähtien Robitissa on toiminut globaali HSE (Health, Safety, and Environment) -tiimi.

Tiimin tarkoituksena on yhteisvoimin määritellä ja kehittää Robitin HSE-käytäntöjä, painopisteenä turvallisuuskulttuurin jatkuva vahvistaminen kaikissa toimipisteissä ympäri maailmaa. Tavoitteena on luoda yhteiset HSE-standardit kaikille Robitin yksiköille, kannustaa viestimään HSE-asioihin liittyvistä aiheista ja jakaa tietoa hyvistä käytännöistä.

Tiimin asialistalla olevia aiheita:

- laatia turvallisuusohjeita työtehtäviin, jotka ovat yleisiä Robitin eri yksiköissä
- luoda koulutusmateriaaleille vakiomallit, joita kaikki Robitin yksiköt voivat tehokkaasti käyttää päivittäisessä työssään
- laatia globaaleja HSE-raportteja vaaratilanteista ja niiden ehkäisemiseksi tehdyistä toimenpiteistä sekä ohjeistuksia tiedon jakamiseen.

HSE-tiimin tuottamat materiaalit julkaistaan pääasiassa Robitin intranetissä. Alkuvaiheessa sinne kerättyjen ohjeiden ja koulutusmateriaalien aiheita ovat mm. raskaiden kuormien käsittely, henkilönsuojainten vähimmäisvaatimukset, turvallinen ajaminen ja porakruunun teroittaminen.

Globaalia HSE-tiimiä johtaa **Ritva Haavisto**. "Ydintiimi on kokoontunut säännöllisesti Teamsin kautta, kehittäen aiheita jotka olemme nähneet tärkeiksi. Ydintiimin lisäksi meillä laajennettu tiimi, joka tukee kehitystyötä ja käytännön toteutusta", Ritva kertoo.

"On hienoa työskennellä tällaisessa porukassa, jossa jaetaan osaamista, näkökulmia ja parhaita käytäntöjä eri puolilta maailmaa. Tiimityö on toiminut erinomaisesti", Ritva toteaa.

ROBIT GROUP GLOBAALI HSE-TIIMI



Sijainti	Ydintiimi	Laajennettu tiimi
Australia	Joanne Reid	Luke Newling / Steve Landreth
Suomi	Ritva Haavisto	Jorma Pyykkö / Arto Halonen
Korea	Youn Seong Lee	James Kwack
Peru	Romina Dıoses	José Cisneros
Venäjä	Svetlana Galina	Pavel Timofeev
Etelä-Afrikka	Nancy Wittes	Alfranco van Deventer
Iso-Britannia	John Dickerson	Mick Wagstaff / Andrew Walsh
USA	Kaye Wallace	Mikko Vuojolainen
HR	Sanni Vallittu	Jaana Rinne



Robitin väki toivottaa kaikille

VERRATTOMAN HIENOA KESÄÄ!

... tai talvea, tilanteen mukaan!

Robit

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