

BULLETIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 2/2021

Robit tukee
Hillan matkaa
hiihtohuipulle

PINNACLE & ROBIT:

Kumppanit
kasvu-uralla
Kanadassa

Uusi TH-tuotanto-
solu vastaa
kysynnän kasvuun

Robit

HYVÄ LUKIJA,

pitkittynyt koronatilanne vaikuttaa edelleen meidän kaikkien päivittäiseen elämään. Onneksi asiakkaidemme toiminta on palannut normaalille tasolle ja Robitin tuotteille riittää hyvin kysyntää. Toivottavasti vuosi 2022 muistetaan siitä, että koronapandemia saatiin selätettyä!

Top Hammer -tuotantomme on harppaamassa uudelle tasolle. Uudet vuoden vaihteen tienoilla käynnistyvät tuotantosolut nostavat merkittävästi kapasiteettia, ja mahdollistavat entistä tehokkaamman ja joustavamman asiakaspalvelun jo ensi vuoden aikana. Nämä investoinnit ovat hieno kehitysaskel ja juhlahetki Robitille.

Kuluneen vuoden aikana olemme onnistuneet kasvattamaan liiketoimintaa varsinkin kaivosasiakkuuksissa. Toimitamme suorituskykyistä kalustoamme yhä useammille kaivoksille ympäri maailman. Robitin ja jakelijoidemme osaavat porakalustotiimit ovat löytäneet onnistuneita ratkaisuja uusien asiakkaiden porakalustotarpeisiin. Tähän työhön Robitin tiimi suhtautuu intohimoisesti, ja vuoden 2022 aikana panostamme siihen entistä vahvemmin.

Olemme myös jatkaneet pitkäjänteistä tuotekehitystä ja lanseeranneet erittäin suorituskykyisiä tuotteita mm. kaivonporausasiakkailla. Asiakkaiden kanssa tehty tuotekehitys tuottaa hedelmää: uutuudet parantavat energia- ja kustannustehokkuutta huomattavasti.

Haasteellisesta toimintaympäristöstä huolimatta onnistuimme tänä vuonna viemään Robitia selkeän askeleen eteenpäin. Haluan kiittää koko Robit-tiimiä, loistavia yhteistyökumppaneitamme ja asiakkaitamme läheisestä yhteistyöstä. Odotan innolla seuraava vuotta ja lukemattomia mahdollisuuksia kehittää yhteistyötä eteenpäin.

Tommi Lehtonen, CEO



TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus	2
New Afton palasi Robitin Top Hammer -asiakkaaksi	4
Ausdrill ja Robit – pitkäaikaiset kumppanit Australiassa	6
Jakelusopimuksella synergiaa Keski-Aasian markkinoille	7
Robit mukana Hillan hiihtouralla	8
Geofluid & MINEpo	10
Robit laajentaa Top Hammer -tuotantoa	11
Pääomamarkkinapäivä avaa Robitin näkymiä sijoittajille	12
Uusia robittalaisia	13
Robit ProTALK: katsauksia toimialaan näköalapaikoilta	14

Robit Bulletin on Robit Oyj:n sidosryhmälehti.

Päätoimittaja: Jari Silver

Tekstit ja taitto: Mainostoimisto Värikä Oy

Painosmäärä: 2 000

Painopaikka: Ulonen Offset Oy

Seuraava numero ilmestyy ensimmäisellä vuosipuoliskolla 2022.

NEW AFTON

palasi Robitin Top Hammer -asiakkaaksi

Thompson-joen kaksi haaraa virtaavat eteläisen Brittiläisen Kolumbian jylhien maisemien halki ja yhtyvät Kamloops-järven itäpäässä. Sinne perustettiin Kamloops-niminen turkiskauppapaikka 200 vuotta sitten. Nykyään Kamloops on kukoistava kaupunki, jonka lähistöllä on rikkaita kupari- ja kultaesiintymiä.

10 km Kamloopsista länteen sijaitseva Aftonin kaivos oli alun perin avolouhos, jossa louhittiin kultaa ja kuparia 1980- ja 90-luvuilla. Kanadalainen kaivosyhtiö New Gold osti kaivoksen ja aloitti toiminnan uudelleen 2010-luvulla, nyt maanlaisena kaivoksena nimellä New Afton. Viime vuonna New Afton tuotti 64 000 unssia (noin 1 800 kg) kultaa ja 33 000 tonnia kuparia.

New Gold oli käyttänyt Robitin Top Hammer (TH) -työkaluja New Aftonissa jo vuosia. Jakelijan omistajan vaihdosten myötä New Afton vaihtoi kuitenkin vuoden 2019 alussa toisen tuotemerkin TH-kulutusosiin. Vuoden mittaan kävi ilmi, että TH-työkalujen suorituskyky kaivoksella ei parantunut - päinvastoin. Vuonna 2020 **Ryley Renneberg** ja **Cody MacLeod** Robitin Kanadan jakelija Pinnacle Drilling Productsin myyntiosastolta totesivat, että yhteydenotto New Aftoniin voisi olla paikallaan.

"Järjestimme kasvokkaisen tapaamisen New Goldin kaivosjohtajan kanssa. Kuuntelimme, millaisia ongelmia heillä oli silloisen tuotetoimittajan kanssa ja keskustelimme miten voisimme olla avuksi. New Gold oli ollut tyytyväinen Robitin tuotteisiin jo aiemmin, ja he tiesivät niiden suorituskyvyn varsin hyvin, mikä auttoi meitä pääsemään sopimukseen. Siitä alkoikin Pinnaclen ja New Goldin välinen hieno suhde", Ryley kertoo.

"Vakuutimme, että vaihdos sujuu saumattomasti, ja pystyimme myös tukemaan New Goldia käynnistysvaiheessa, jota pandemiatilanne ja maailmanlaajuinen toimitusketjun kriisi hankaloittivat entisestään."

Kun ensimmäinen ostotilaus tuli keväällä 2021, Robitin päässä piti nopeasti päästä kasvattamaan Top Hammer -tuotantoa, toteaa **Mikko Vuojolainen**, Robitin VP, North America.

"Tilanne jossa asiakas vaihtaa toimittajaa, on aina kriittinen vaihe uudelle toimittajalle, jonka on pystyttävä takaamaan 100 prosentin saatavuus. Tässä tapauksessa TH-tuotantolinjamme kävivät jo valmiiksi täysillä, joten meidän piti keksiä luova ratkaisu. Jaoimme tuotteet kahteen ryhmään: niihin, joita voimme alkaa toimittaa kaksi kuukautta tilauksen jälkeen, ja niihin, joita voimme alkaa toimittaa neljä kuukautta tilauksen jälkeen. Ratkaisu toimi täydellisesti", sanoo Mikko.

Elokuusta 2021 lähtien New Aftonin maanlaisissa kaivoksissa porataan taas Robitin TH-työkaluilla. New Aftonin sopimus voi vauhdittaa Pinnaclen ja Robitin liiketoimintakumppanuutta laajemminkin.

"Se antaa meille vipuvoimaa myyntineuvotteluihin Pohjois-Amerikan kaivosmarkkinoilla. Uskon, että se avaa meille paljon uusia mahdollisuuksia markkinoiden 'kolmen suuren' haastamiseen", Ryley Renneberg sanoo.



*Kirpeä pakkaspäivä
Kamloops-järvellä*

FURTHER. FASTER.

Ausdrill ja Robit

– pitkäaikaiset kumppanit Australiassa

Kaivosala on jo pitkään ollut Australian talouden vatureita. Yli 350 toimivalla kaivoksellaan se on maailman johtavia rautamalmien, litiumin, kullan, lyijyn, bauksiitin, uraanin ja sinkin ja monen muun malmin tuottajia. Robitin kaltaiselle yritykselle Australia onkin varsin houkutteleva markkina.

Vuoden 2016 yrityskaupan myötä, jossa Robit osti Drilling Tools Australian (DTA), maasta tuli Robitin kotimarkkina. Nykyisistä asiakassuhteista monet ulottuvat DTA:n aikoihin asti. Näihin pitkäaikaisiin kumppaneihin kuuluu myös vuonna 1987 perustettu Ausdrill, yksi Australian suurimmista porauspalvelujen tarjoajista.

Mark Hercik-Saul aloitti Ausdrillillä vuonna 2003 apumiehenä, eteni porarista työnjohtajaksi ja työmaapäälliköksi ja toimii nykyisin projektipäällikkönä, jonka vastuulla on kymmenkunta eri asiakkaiden RC (Reverse Circulation) -poralaitetta Länsi- ja Etelä-Australiassa. Jututimme Markia, joka on käyttänyt Robitin DTH-vasaroita jo vuosien ajan.

"Suosimme Robitin DR 55- ja DR 53- vasaroita, koska ne ovat luotettavia, suorituskykyisiä ja kulutusta kestäviä. Kaikissa tuotteisiin liittyvissä asioissa saamme Robitilta aina välitöntä tukea niin verkossa kuin suoraan kentälläkin. Laadukkuuden lisäksi tuotteet ovat myös hinnaltaan kilpailukykyisiä", Mark sanoo.

Australian kaltaisilla aktiivisilla porausmarkkinoilla kulutusosien saatavuus on kaiketikin avainasia.

Miten Robit pärjää sillä rintamalla?

"Olemme tiiviissä yhteistyössä Robitin kanssa saaneet räätälöityä käytetyimmät osat vastaamaan kysyntää ja tarjontaa kaikissa kohteissamme. Parin viime vuoden aikana se on ollut haastavaa koronarajoitusten takia. Paikallinen tuotanto täällä Australiassa on kuitenkin avuksi, ja minusta tuntuu, että yhteydenpito on vain vahvistunut tänä aikana", Mark toteaa.

Millaiset ovat Australian kaivosalan tulevaisuuden näkymät sinun näkökulmastasi? Millaisena näet Robitin roolin siinä?

"Kaivosalalla – ja Australian taloudella ylipäätään – menee nyt vahvasti, ja on tärkeää pitää kaikkien poraustuotteiden tarjonta kysynnän tasolla. Minusta olennaista hyvien asiakassuhteiden ja luottamuksen ylläpitämisessä on vankka proaktiivinen työmaatuki, ja siitä Robitin kannattaa edelleen pitää kiinni. Uusilla innovatiivisilla tuotteilla ja kilpailukykyisillä hinnoilla voi myös saada kilpailuetua", Mark summaa.

*Ausdrillin RC-poralaite
Woodie Woodien
mangaanikaivoksessa
Pilbarassa*

Jakelu- sopimuksella synergiaa Keski-Aasian markkinoille



George Apostolopoulos

Mineraalivarannoiltaan Kazakstan on maailman viidentoista suurimman joukossa, ja kaivos-toiminta muodostaa lähes kolmanneksen maan vientituloista. Kilpailu kaikkien kaivosalan tuotteiden, myös porausvälineiden, tarjonnassa on erittäin kovaa. Robit solmi jakelusopimuksen alueen keskeisen toimijan kanssa.

Maailmanlaajuisesti merkittävänä kaivannaisten viejänä Kazakstan hyöttyy keskeisestä sijainnistaan Euroopan ja Aasian välissä. Tämä näkyy myös alueen suurimman kaivos- ja rakennusalan koneita ja työkaluja toimittavan yrityksen nimessä Eurasian Machinery.

Eurasian Machinery tarjoaa yli 600 työntekijällään kaivosalalle tasokkaita tuotteita ja teknisiä palveluja kymmenestä Kazakstanissa ja Kirgisiassa sijaitsevasta keskuksesta käsin. Sen kärkituotteita ovat Hitachi Construction Machineryn koneet, ja valikoimiin kuuluu myös monien muiden arvostettujen brändien koneita ja laitteita. Elokuusta 2021 alkaen myös Robitin tuotteet ovat yhtiön jakelussa.

Robitin VP, Global Sales **George Apostolopoulos** tuntee Keski-Aasian markkinat kuin omat taskunsa. Hän näkee Eurasian Machineryn kanssa solmitussa yksinoikeudellisessa jakelusopimuksessa suuria synergiaetuja Robitin kannalta.

"Eurasian Machineryllä on vahva maine Kazakstanin markkinoilla. He ovat tehneet erinomaista työtä Hitachi Construction Machinery -brändin kanssa ja ovat maan kaivosteollisuuden ykköstoimittajia. Heillä on laite- ja huoltosopimukset useimpiin Kazakstanin ja Kirgisian kaivoksiin", George sanoo.

"Asiakastyytyväisyys ohjaa vahvasti heidän tekemistään, ja heidän palvelunsa ovat tasokkaita, yhtenä esimerkkinä Karagandassa sijaitseva teknisesti edistysellinen huoltokeskus."

"Robitille tämä on erittäin merkittävä sopimus, koska Kazakstanin kaivosmarkkina on maailman suurimpia, itäisen myyntialueemme toiseksi suurin Venäjän jälkeen. Se voi tuoda merkittävää vetoapua. Näkymät ovat varsin lupaavat sekä Top Hammerin – niin maan-alaisen kuin pintaporauksen – että Down the Hole -tuotteiden osalta."

"Näillä markkinoilla kilpailussa on perinteisten toimijoiden lisäksi mukana useita halpatoimittajia. Siksi on erityisen tärkeää, että Robitilla on tunnettu, maineikas ja laajalti edustettu jakelija", George toteaa.

Robit mukana HILLAN HIIHTO- URALLA

Lempäälästä kotoisin oleva Hilla Niemelä on Suomen hiihtopiirien nopeimmin nousevia lupauksia. Hillan päättähtäin kuluvalle kaudella on Nuorten MM-kisoissa Norjassa helmikuussa 2022. Loppukesällä 2021 Robit solmi Hillan kanssa sponsorointi- ja yhteistyösopimuksen.

Robit haluaa olla tukemassa paitsi huippu-urheilua, myös lasten ja nuorten liikuntaa. Robitin ja Hillan yhteistyön perustana on yhteinen arvopohja ja yhdessä tuotetut sisällöt. Niissä seurataan Hillan harjoittelua, kilpauraa, kehittymistä, tavoitteita, ajankohtaisia asioita ja tulevaisuuden odotuksia. Hilla piti lukijoidemme iloksi treenipäiväkirjaa marraskuussa 2021.



Maanantai 1.11.

Kisakausi kolkuttelee ovella ja seuraavana kolmena viikonloppuna onkin kisoja tiedossa. Syksyn harjoittelu on ollut onnistunutta ja odotankin jo innolla kisoja. Vuokatin Suomen Cupissa minulla on vain yksi kilpailu, vapaan sprintti. Aiempina vuosina vire on ollut ihan kohtalainen kauden avauksessa, mutta parin viime viikon keventämisen jälkeen pidämme vielä hyvää harjoittelumäärää yllä, mikä saattaa vaikuttaa tulevaan sprinttiin.

Meillä on hyvä suunnitelma, oli vire lauantaina mikä tahansa. Perjantaina teen valmistavan harjoituksen ja silloin myös tietää paremmin kisavireestä. Olen hiihtänyt vain muutaman kerran ulkona, koska lämmin keli on tehnyt ladusta vähän pehmeämmän ja hitaamman. Vuokatissa onneksi pääsee myös hiihtoputkeen, missä olosuhteet ovat aina samanlaiset. Putkessa latu on vähän kovempi, ja se sopii tällä hetkellä paremmin minulle. Kilpailussa lauantaina on kuitenkin todennäköisesti melko pehmeä ja hidas keli.

Lauantai 6.11.

Kisa oli juuri sellainen kuin arvelin. Jalka ei ollut herkkä ja hiihto tuntui puurtamiselta. Jo eilinen avaava teoharjoitus enteili vähän huonoa kulkua, mutta olo oli kuitenkin parempi kuin eilinen. Tulimme valmentajani kanssa siihen tulokseen että mössössä hiihtelyä ei ole vain tullut vielä tarpeeksi, että se olisi tänään onnistunut hyvin. Tilanteeni on kuitenkin toistaiseksi hyvä eikä muutoksia tarvitse tehdä. Tästä lähdemme hakemaan vielä enemmän lumituntumaa ja aerobista harjoittelua ennen ensi viikonloppuun kilpailuja.

Lauantai 13.11.

Tänään Vuokatissa järjestettiin tavalliset kansalliset kilpailut vapaalla tyylillä, matkaa oli 9 kilometriä. Hiihdin ensimmäistä kertaa kilpaa uusilla suksillani, jotka sain eilen. Sukset toimivat erinomaisesti, mutta kilpailusuo-ritus oli kuitenkin hieman vaisu. Alusta oli melko pehmeä, ja se on minulle kaikkein vaikein hiihtää. Kuitenkin kauden ensimmäinen distanssikisa, ja heikommallakin suorituksella muihin nähden ihan kiitettävästi.

Sunnuntai 14.11.

Tänään taas Vuokatissa, vuorossa perinteisen sprintti. Kolme vuotta sitten tämä matka oli minulle erittäin hyvä, mutta en ole sen jälkeen päässyt mittaamaan suoritustani, koska kisoja ei ole ollut. Jännitin hurjasti kisaa, mutta loppujen lopuksi nautin erittäin paljon kisaamisesta ja tuli loistava harjoitus ensi viikon Suomen Cupia varten, jossa kilpaillaan tämä sama matka. Pääsin hiihtämään kaikki neljä starttia ja nyt olen paljon luottavaisempi ensi viikolle!

Perjantai 19.11.

Saapuminen Taivalkoskelle. Huomenna on kauan odotamani perinteisen sprintti. Tänä viikonloppuna karsi-taan myös Rukan maailmancuppiin, joten jännittävät kilpailut tulossa. Olo kropassa on hyvä ja luottavainen huomista kisaa kohti.

Lauantai 20.11.

Taivalkosken Suomen Cup sprintti. Pettymys. Vaikka olinkin karsinnassa 17:s, tuntui hiihto kankealta ja flegmaattiselta. Erässä sain jo hieman paremmin irti, mutta silti teknisesti hiihto tuntui ja näytti huonolta. Vaikka olin lopputuloksissa 15:s, mikä on paras tähän mennessä Suomen Cupin kisoissani, oli välieriin pääsy tavoitteeni. Harmittaa kun en pystynyt antamaan itsestäni sitä mitä olisin halunnut. Huomenna kuitenkin uusi päivä ja matkana perinteisen 10 km.

Maanantai 22.11.

Sunnuntaina en startannutkaan, ja tänään sain lääkäriltä antibioottikuurin korvatulehdukseen. Siinä mahdollisesti syy lauantain huonolle vireelle. Yleensä kroppa viestii jo huonoa kulkua ennen sairastumista. Tästä kuitenkin parannellaan, ja seuraava startti on joulukuun alussa Rukan talvikisoissa, jos kuntoudun siihen mennessä.

Onneksi pääsin nopeasti lääkäriin ja tämä tauti selätetään mahdollisimman nopeasti. Kausi on vielä nuori enkä ole huolissani, vaikka sairastumiset eivät koskaan ole hyvästä. Vasta vuodenvaihteen jälkeen pitää suksen liikahtaa vauhdilla. Sinne on vielä hyvin aikaa valmistautua! ;)



10



Geofluid

Geofluid on geotekniikan ammattilaisten messutapahtuma, joka järjestetään kahden vuoden välein Piacenzassa Pohjois-Italiassa. Ensimmäinen Geofluid pidettiin jo vuonna 1978; Robitkin on ollut mukana jo useita kertoja. Syyskuun 2021 tapahtumassa Robitia edusti VP Geotechnical Ville Pohja.

“Koronavirustilanteen takia messut olivat tällä kertaa vähän tavallista hiljaisemmat, mutta monia paalutus- ja kaivonporausalan ammattilaisia oli kuitenkin paikalla. Geofluid on sopivan fokusoitu tapahtuma meidän geotekniselle liiketoiminnallemme”, Ville kertoo.

“Laitevalmistajat esittelivät muun muassa poralaitteita eri tyyppiisiin pohjarakentamiskäyttöihin ja kaivonporaukseen. Me puolestamme esittelimme Robitin 4” WH-vasaraa kaivonporareille, ja vastaavasti paalutajille Prime DTH-tuoteperheen uuden sukupolven mallistoa.”

“Tällä kertaa osastomme oli aivan Italian jakelijamme osaston vieressä, mikä toi mukavasti näkyvyyttä. Italian jakelijamme sai uusia liidejä ja kontakteja, ja Robitilla oli hyviä tapaamisia potentiaalisten ja vanhojen asiakkaiden sekä muiden jakelijoiden kanssa.”

“Olemme geoteknisessä porauksessa vahva ja tunnettu nimi alalla. Geofluid oli hyvä paikka esitellä uutta, lisäarvoa tuovaa laajaa tuotetarjontamme asiakkaille.”

MINExpo

Neljän vuoden välein Las Vegasissa järjestettävää MINExpoa pidetään laajalti kaivosalan ykköstapahtumana maailmassa. Jo 1950-luvulta asti MINExpossa on esitelty alan uusimpia laitteita, työkaluja ja teknologioita. Mikko Vuojolainen, Robitin VP, North America, kertoo kuulumiset 2021 syyskuun puolivälin tapahtumasta.

“Kuten odottaa saattoi, MINExpokin kärsi vielä yleisökadosta koronapandemian vuoksi. Lähes kaikki eurooppalaiset loistivat poissaolollaan, ja muistakin kaukaisemmista maista osanotto oli rajallista.”

“Tästä lähiseudulta eli Kanadasta ja Meksikosta sekä tietysti USA:sta osallistujia oli lähes normaaliin tapaan. Meillä oli ihan hyvät messut siinä mielessä, että sen minkä hävisimme vierailijoiden määrässä, taisimme voittaa laadussa.”

“Tapasimme omia edustajiamme eritoten Kanadasta ja USA:sta sekä myös uusia ja vanhoja Robitin tuotteiden käyttäjiä. Robit Rbit -nastakruunusarja oli tuotteistamme eniten esillä keskusteluissa. Myös tuotteiden saatavuuteen liittyvät kysymykset kiinnostivat laajasti.”

Robit laajentaa Top Hammer -tuotantoa

Lempäälään nousi kokonaan uusi tuotantotila, Etelä-Koreassa panostetaan uuteen tekniikkaan.

Robitin kasvu on viime vuosina painottunut erityisesti Top Hammer (TH) -tuoteryhmään. Vuoden 2021 toisella vuosineljänneksellä TH-tuotteiden myynti kasvoi edellisvuoden vastaavaan verrattuna peräti 22 prosenttia.

Jotta tarjonta jatkossakin vastaisi kasvavaa kysyntää, Robit päätti tehdä noin 6 miljoonan euron investoinnin uusiin tuotantotiloihin Suomessa ja Etelä-Koreassa.

Robitin Lempäälän tuotantotilat laajenevat noin 750 neliömetrillä, mikä tarkoittaa yli neljänneksen kasvua tuotantopinta-alassa. TH- ja Down the Hole (DTH) -tuotanto jaetaan laajennuksen seurauksena erillisiksi tuotantoyksiköikseen.

Laajennukseen sisältyy useita laite- ja automaatioinvestointeja. Vaikka Robitin moderni tuotantoteknologia on varsin pitkälle automatisoitua, laajennus toi jo alkuvaiheessaan pari uutta työpaikkaa Lempäälään, ja vuoden 2022 aikana rekrytoidaan mahdollisesti vielä lisää väkeä.

Myös Etelä-Korean Hwaseongin toimipisteessä panostetaan kapasiteetin lisäämiseen uusiin koneisiin, robotiikkaan ja automaatioon investoimalla.

Tuotanto Lempäälän uusissa tiloissa pääsee täyteen vauhtiin vuoden 2021 loppuun mennessä. Hwaseongissa täysi tuotantokapasiteetti saavutetaan alkuvuonna 2022.





PÄÄOMA- MARKKINAPÄIVÄ

avaa Robitin näkymiä sijoittajille

Robitin pääomamarkkinapäivä eli Capital Markets Day (CMD) pidettiin torstaina 23.9.2021. Analytikoille, sijoittajille ja talousmedialle suunnatussa tapahtumassa Robitin johto kertoi ajankohtaista tietoa yhtiön arvonluonnista osana kestävästä kehityksestä. Puhujat avasivat myös näkymiä alan uusimpiin markkinatrendeihin.

Puhujina olivat **Tommi Lehtonen** (CEO), **Arto Halonen** (CFO), **George Apostolopoulos** (VP Global Sales) ja **Ville Pohja** (VP Geotechnical). **Daniel Palander** toimi tilaisuuden isäntänä.

CMD järjestettiin tälläkin kertaa ns. hybriditapahtumana. Osallistumaan pääsi sekä fyysisesti paikan

päällä Wanhassa Satamassa, Helsingissä että verkon välityksellä live-lähetyksen kautta. Verkkolähetyksessä kaksisuuntainen viestintä hoidettiin chat-palvelulla ja puhelinkonferenssilla.

Tilaisuuteen osallistui kaikkiaan noin 50 henkeä. Palaute oli jälleen positiivista: CMD:n konsepti on tervetullutta vastapainoa perinteisille tulospöytäkirjoille, joissa noudatetaan ennalta määriteltyä aikataulua eikä välttämättä ole tilaisuutta käydä läpi tunnuslukujen lisäksi yhtiön muita olennaisia, sijoittajia kiinnostavia asioita. Myös onnistuneet järjestelyt keräsivät kiitosta.

Uusia robitlaisia

JUSSI JUHOLA



Jussi Juhola aloitti Robitilla marraskuussa 2021 tittelillä Director, Supply Chain and Logistics. Hän siirtyi taloon vastaavista tehtävistä Nokian Renkailta. Pirkkalassa asuvan Jussin kotiväkeen kuuluu avovaimo, kaksi teini-ikäistä tytärtä ja Welsh Corgi nimeltä Heta. Vapaa-aika kuluu perheen parissa ja ulkona liikkuen, mm. golfin ja padelin sekä talvella hiihdon ja lasketteluun merkeissä.

Olet tehnyt jo pitkän uran logistiikan johtotehtävissä toisella alalla. Miten päädyit Robitille?

Olin harkinnut uutta uraa jo aikaisemmin tänä vuonna, ja ajatus alan vaihdosta ja kokonaan uuden liiketoiminnan opettelusta kypsyi viime kesänä. Ajoitus tämän rekrytoinnin kanssa osui itselleni näin aikas nappiin. Robit yrityksenä, globaali toimintaympäristö sekä halu kasvaa ja kehittää toimitusketjua vastasivat todella hyvin omaan ajatukseeni seuraavasta urahaasteesta.

Onko sinulla jo selkeitä tavoitteita Robitin toimitusketjun ja logistiikan kehittämiseksi?

Syksyn aikana on jo käynnistetty hankkeita mm. kysynnän hallinnan parantamiseksi ja toimitusketjun toimintatapojen selkiyttämiseksi. Näihin projekteihin olen päässyt lennosta mukaan. Toimitusketjun tiekartan muut osa-alueet, joita käynnistellään ensi vuonna, ovat lähinnä logistiikan, tilaus-toimitusprosessin sekä kysynnän ja tarjonnan suunnittelun alueilla.

Tulet kertaluokkaa suuremmasta yrityksestä. Miltä Robitin yrityskulttuuri sinusta vaikuttaa muutaman viikon kokemuksen perusteella?

Ensivaikutelma on todella positiivinen. Ihmiset ovat ystävällisiä ja kaikki tuntuvat olevan valmiita auttamaan niin paljon kuin mahdollista. Liiketoiminta, myynti ja asiakkaat tuntuvat olevan hyvin lähellä koko organisaation päivittäistä toimintaa. Lyhyen kokemukseni perusteella voisin sanoa, että Robitilla keskitytään olennaiseen, eli urheilutermein ”katse on koko ajan pallossa”. Vuosi on tosin ollut haastava ja on jouduttu ratkomaan ongelmia, joita ei ole aikaisemmin kohdattu. Näihin on pystytty suhtautumaan pääasiassa positiivisesti, ja mikä tärkeintä, tulevaisuus näyttää varsin valoisalta.

Miltä alan kehitys näyttää lähivuosina oman roolisi näkökulmasta?

Globaali kuljetusmarkkina on ollut poikkeustilanteessa lähes koko vuoden. Rahtihinnat ovat nousseet pahimmillaan yli 10-kertaisiksi vuoden takaiseen verrattuna. Kuljetusajat ovat kasvaneet ja kuljetusten saatavuudessa on jatkuvia haasteita. Kysyntä on ylittänyt tarjonnan ja globaalien rahtivolyyymien epätasapaino on lisääntynyt. Koronapandemia on aiheuttanut vielä lisähaasteita erilaisten rajoitusten ja työvoiman saatavuuden kautta. Positiivista on se, että häiriötilanne on mitä todennäköisimmin tilapäinen ja tilanne tulee helpottumaan mahdollisesti jo ensi vuoden aikana.

Robit ProTALK

Mitkä mielestäsi ovat alan päättreendejä lähivuosina?



STEVE LANDRETH
VP, Australasia

"Jos raudan, kullan, nikkelin ja kuparin kaltaisten malmien hinnat pysyvät korkeina seuraavat 3–5 vuotta, kaivospuoli on varmasti ykkönen. Myös malminetsintä jatkuu vilkkaana, mikä tarjoaa hyviä mahdollisuuksia RC-poratyökaluissa. Myös geotekniikka näyttää lupaavalta."



JOSÉ CISNEROS
MD, Robit S.A.C.

"Kaivospuoli on edelleen alueellani merkittävin, erityisesti Perussa ja Chilessä, joissa on suuria kuparikaivoksia. Markkinoilla kuparin kysyntä näyttää kasvavan. Rakennuspuoli riippuu poliittisesta vakaudesta, joka on tällä hetkellä epävarmalla pohjalla."



MIKKO VUOJOLAINEN
VP, North America

"Kaivostoiminta jatkunee vilkkaana ja jopa kasvaa. Se voisi auttaa meitä tasaamaan tulovirtaa ja kasvattamaan jalan-sijaamme. Rakennuspuoli syklisempänä reagoi voimakkaasti poliittisiin suhdanteisiin ja investointisykleihin, joten sitä on vaikeampi ennustaa."



FRANCO VAN DEVENTER
MD, Southern Africa

"Kaivossektori pysyy Robit SA:n painopisteenä. Myymme pääasiassa suoramarkkinoille, ja siksi laatu ja toimitusajat on pidettävä hyvällä tasolla. Asiakkaat haluavat edelleen tonni- ja metrikustannuspohjaisia sopimuksia, koska ne sitouttavat toimittajapuolta."



PAVEL TIMOFEEV
VP, CIS & Eastern Europe

"Kaivostoiminta Vostokin alueella jatkuu edelleen vilkkaana. Tärkeimmät kasvumaat meille ovat Venäjä, Uzbekistan ja Kazakstan. Ukrainassa meillä olisi myös paljon annettavaa."



SEUNG KUY BACK
Regional Sales Director, Asia

"Kaivos- ja louhossektori näyttävät kasvavan tasaisesti. Myös tunnelitöiden odotetaan kasvavan kehittyvillä alueilla, erityisesti Kaakkois-Aasian maissa, kuten Vietnamissa ja Malesiassa."



Mikä on Robit ProTALK?

Robit ProTALK on Robitin verkkosivuilla julkaistava artikkelisarja, jossa Robitin edustajat kertovat näkemyksiään toimialan tilasta ja Robitin roolista. Nyt vuorossa toinen osa; ensimmäisen osan löydät Robit Bulletinin numerosta 1/2021.

Miten Robit voi parhaiten tukea asiakkaitaan heidän työssään?

"Meidän on tarkoilla ennusteilla varmistettava riittävät varastotasot paljon myydyissä tuotteissa. Markkinat kehittyvät kovaa vauhtia, ja meidän on pysyttävä mukana asiakkaiden tarpeisiin perustuvilla tuoteinnovaatioilla."

"Kasvanut tehdaskapasiteetti ja tuotekehitys ovat elintärkeitä, jotta saatavuus pysyy ensiluokkaisena ja voimme luoda tuotteita, joilla asiakkaamme saavat kustannussäästöjä. Jatkuva koulutus auttaa myynti- ja kenttätukitiimejämme asiakkaiden luottamuksen ylläpitämisessä."

"Uudet tuotteet parantavat yleensä tehokkuutta ja tässä olemme erittäin hyvässä asemassa. Kaivosyhtiöillä on paineita leikata käyttökustannuksia, mikä voi auttaa meitä. Saatavuus ratkaisee, kun tuotanto ovat kaukana asiakkaista. Saatavuutta parantamalla voimme saada etulyöntiasemaa tässä suhteessa."

"Kasvokkain myynti, vankka tuotetuntemus, luotettavuus ja varma saatavuus ovat tuoneet meille vahvoja asiakkuuksia. Kaivostoiminnassa kustannustehokkuus on kaikki kaikessa. Uudet käänteentekevät tuotteet tuovat kilpailuetua ja ovat siksi tärkeitä."

"Vahvoja suhteita luodaan läheisessä asiakastyössä, ymmärtämällä asiakkaan tarpeet ja toimittamalla oikea määrä työkaluja ajallaan. Tällaiset kumppanuudet kestävät ja hyödyttävät molempia osapuolia."

"Laajin valikoima laatutuotteita kilpailukykyiseen hintaan – se on etulyöntiasemamme markkinoilla, joilla monet asiakkaat kaipaavat kipeästi kustannussäästöjä. Meidän tuotteillamme se onnistuu laadusta tinkimättä."

Millaisia ovat Robitin lyhyen tähtäimen näkymät sinun näkökulmastasi?

"Meidän on pelattava fiksusti omilla vahvuuksillamme. Pitää kohdentaa rajalliset resurssit oikein."

"Kaivospuolella kasvumme jatkuu, kiitos parantuneen tunnettuutemme. Keskitymme parantamaan paikallista saatavuutta ja palvelutasoa. Tuotetesteillä ja kenttätuella voimme osoittaa kilpailukykyämme asiakkaille. Haluamme tarjota edullisimman kestäväen porametrikustannuksen."

"Toimituskykymme paranee koko ajan. Top Hammer -myynti on kehittynyt hyvin, ja investoimme uuteen tuotantokapasiteettiin. Maailmanlaajuisesti ja meillä Pohjois-Amerikassa vuosi 2021 on ollut hyvä."

"Olemme parantaneet vauhtia viime vuosina merkittävästi. Keskitymme silti edelleen parantamaan hyllysaatavuutta ja tuotteiden suorituskykyä."

"Olemme nyt alueella johtava nimi DTH-pohjarakennussovelluksissa, ja aiomme pitää ykkössijan. Myös Top Hammer -tuotteiden myynnin odotetaan kasvavan. Uuden DTH-tuoteperheen myötä ennakoimme sillekin kasvua tällä alueella."

"Paikoitellen myyntiä on edelleen vaikea saada kasvuun, koska rakennusala ei ole vielä palannut koronaa edeltävälle tasolle. Vaikka työmaakäynnit ovat olleet jäissä, olemme onneksi etänä saaneet pidettyä läheiset suhteet jakelijoihimme."



Top Hammer -nastakruunujen kuninkaan olet jo tavannut.
Kohta pääset näkemään pikku prinssin.

TULOSSA PIAN

Robit

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