

# BULLETTIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 1/2023

**RobitSave: uutta  
liiketoimintamallia  
pilotoimassa**

**Silja Linen  
satama  
Tukholmassa  
mullistuu**

**Yhteistyö on voimaa  
tuotekehityksessä**

**Robit**

# HYVÄ LUKIJA,

Vuosi on jo lähes puolessa ja täällä pohjoisella pallonpuoliskolla kesä on jo hyvässä vauhdissa. Olemme Robitissa keskittyneet tällä puolivuotiskaudella strategiamme toteuttamiseen. Tässä numerossa kerromme lähemmin muutamista strategisista aloitteistamme, kuten Robit®Savesta, jakeluverkostomme laajentamisesta ja uusista innovaatioista.

Robit®Save on uusi työmaa-auditointiohjelmamme, joka takaa säästöjä asiakkaille. Palvelutuotteena se on vahva näyttö asiantuntemuksestamme porakulutusosien alalla. Outokumpu Chromen kanssa toteuttamamme pilottihanke osoittaa RobitSave-konseptin toimivuuden ja asiakkaalle koituvat edut. Lue lisää sivulta 7.

Meillä on myös ilo toivottaa uusia jakelijakumppaneita tervetulleeksi Robit-perheeseen: Sotreq Brasiliasta (ks. sivu 16), OnlyDrill Ranskasta ja JustDrill Britanniasta. Kasvun kiihdyttäminen jälleenmyyjien kautta on yksi strategiamme kulmakivistä, ja jakelijakumppaniverkoston laajentaminen on siinä tärkeä elementti.

Parhaat innovaatiot syntyvät usein yhteistyöstä. Erinomainen esimerkki tästä on Stevin Rockin, DeltaCorpin ja Robitin pitkäaikainen kolmikantayhteistyö Yhdistyneissä arabiemiirikunnissa. Systemaattisen ja saumattoman tiimityön tuloksena olemme sekä parantaneet merkittävästi porakruunujen ja vasaroiden käyttöikää että saaneet arvokasta uutta tietoa tuotekehityksen tueksi. Lisää tästä sivulla 4.

Toivotan kaikille erinomaista vuoden jatkoa!

**Arto Halonen**, *Group CEO*



# TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus .....	2
Tuotekehitystä tiiviissä yhteistyössä .....	4
RobitSave: uutta liiketoimintamallia pilotoimassa .....	7
Tukholmaan rakentuu uusi kaupunginosa .....	8
Cerro Corona: testausta pandemian varjossa .....	9
Poraus- ja paalutusurakointia kotimaisilla kulutusosilla .....	10
Hillan kausipäiväkirja .....	12
Uusia robittalaisia: Rumisha Motilal Chaithram .....	14
Uusia robittalaisia: Ville Iljanko .....	15
Robit ja Sotreq yhdistivät voimansa Brasiliassa .....	16

Robit Bulletin on Robit Oyj:n  
sidosryhmälehti.

**Päätoimittaja:**

Jari Silver

**Tekstit ja taitto:**

Mainostoimisto Väräkäs Oy

Seuraava numero ilmestyy  
joulukuussa 2023.

# Tuotekehitystä tiivissä yhteistyössä

**Kun kehitetään tuotteita, joita käytetään erilaisissa olosuhteissa, on tärkeää ottaa huomioon tuotteita käyttävien ihmisten kokemukset. Nykyään voidaan laboratoriossa tai tietokoneilla simuloida kaikenlaisia olosuhteita; usein niissä saadaan kuitenkin vain viitteellinen käsitys tuotteen todellisesta suorituskyvystä. Aidosti kentällä työskenteleviltä asiantuntijoilta voidaan oppia paljon enemmän.**

Robitilla on pitkät perinteet tuotekehityksestä, jota tehdään yhteistyössä jakelijakumppaneiden ja loppuasiakkaiden kanssa. Loppukäyttäjät tuntevat laitteensa ja olosuhteensa paremmin kuin kukaan

muu, joten he voivat usein testata uusia ja olemassa olevia tuotteita aidoissa ympäristöissä. Näin voidaan varmistaa, että testitulokset kertovat tuotteiden todellisesta suorituskyvystä ja muista ominaisuuksista.

### Kohti parempaa tehokkuutta

Yksi Robitin pitkäaikaisista testikumppaneista on Stevin Rock, joka operoi kalkkikivilouhossa Yhdistyneissä arabiemiirikunnissa Down the Hole (DTH) -kalustolla. Se on käyttänyt Robitin DTH-kulutusosia vuodesta 2016 alkaen hyvin laajalla skaalalla. Tärkeimpänä työjuhtana ovat olleet 4 tuuman vasarat ja niiden kanssa käytettävät niskat, porausputket sekä 110 mm ja 127 mm porakruunut.

Ensimmäinen sopimus solmittiin Stevin Rockin louhoksella tehtyjen menestyksekkäiden testien tuloksena. Robitin tuotteet voittivat kilpailijat käytössä ja metrikustannuksissa. Jollakin kilpailijalla tunkeutuvuus saattoi olla parempi, mutta tuotteet rikkoutuivat nopeammin. Stevin Rock päätyi Robitiin, jonka tuotteilla saavutettiin tasaisen luotettava ja korkea suorituskyky.

Ensisopimuksen jälkeen Robit on osoittautunut hyväksi valinnaksi: tuotteiden elinkaari on erinomainen ja palvelu tasokasta. Palveluun kuuluvat myös poramestarien työmaakäynnit, jotka ovatkin tämän asiakasyhteistyön ydin. Robitin poramestari käy tukitehtävissä vähintään pari kertaa vuodessa ja auttaa Stevin Rockia optimoimaan prosessejaan. Robit on jakelijakumppaninsa DeltaCorp Globalin kanssa myös pitänyt työmaalla käytännöllisiä ja teoriapitoisia koulutuksia porareille ja huoltotiimeille mm. vasaran kokoamisesta, ennaltaehkäisevästä kunnossapidosta, poranterän kulumisesta, vikatilanteista ja parhaista toimintatavoista.

Robit pyrkii aina löytämään kullekin markkina-alueelle jakelijoita, jotka ymmärtävät paikallisia oloja, kulttuuria ja ajattelutapoja, ja DeltaCorp Global on tällaisista hyvä esimerkki. DeltaCorp on luonut Stevin Rockiin erittäin läheisen yhteistyösuhteen ja voi näin jatkuvasti tarjota heille oikea-aikaista ja asianmukaista tukea. DeltaCorpin edustajat vierailevat viikoittain jossakin Stevin Rockin kolmesta toimipaikasta. Käyntien tarkoitus vaihtelee varastotoimituksista johdon kokouksiin, joissa arvioidaan tuotteiden laatua ja käyttöikää sekä varastotasoja ja -ennusteita. Edustajat käyvät kuulemassa suoraa palautetta poralaitteiden käyttäjiltä ja pitävät jatkuvasti yhteyttä myös työmaan johtoon jotta voivat reagoida nopeasti mahdollisiin huolenaiheisiin, kuten kiireellisiin toimitustarpeisiin tai työkalujen rikkoutumisiin.



"Olemme käyttäneet Robitin tuotteita jo vuosia, eikä suorituskyvyssä tai palvelussa ole moitteen sijaa. Järjestämme joka toinen vuosi avoimen tarjouskilpailun, ja he voittavat aina. Sitoutuminen yhteistyöhön ja jatkuvaan parantamiseen on yksi Robitin suuri vahvuus; toinen on heidän paikallinen jakelukumppaninsa. Luotettavan toimitusketjun hallinnan ja nopean reaktiokyvyn ansiosta meillä on aina ratkaisu huoliin 24/7."

*Brian Howard, Operations Director, Stevin Rock*

Tiivis yhteistyö näkyy Stevin Rockin tuottavuudessa. Vuonna 2016 porakruunun keskimääräinen kesto oli 2 000 metriä ja vasaran noin 8 000 metriä. Vuosien mittaan henkilökuntaa on koulutettu ottamaan kaikki irti työkaluistaan, optimoimaan prosessejaan ja Robitin suunnittelu- ja tuotantotiimit ovat puolestaan tehneet jatkuvia tuoteparannuksia asiakaspalautteen pohjalta. Tätä nykyä porakruunun keskimääräinen kesto on 4 500 metriä, ja vasarat ylittävät säännöllisesti jopa 25 000 metrin kestoian.

### Yhteistyö tuotekehityksen perustana

Stevin Rock -yhteistyön aikana Robit on testannut eri vasaroita ja porakruunuja monin tavoin. Testien tavoitteena on aina pidentää tuotteiden käyttöikää ja suorituskykyä, jotta asiakas voisi minimoida käyttökätkosten ja rikkoutumisten aiheuttamat kustannukset. Asiakkaiden kanssa tehdyt testit ovat Robitin tuotekehitysprosessin ytimessä. Niistä on syntynyt löytöjä ja läpimurtoja, jotka ovat ohjanneet Robitin tuotesuunnittelua. Yksi hyvä esimerkki on tuleva H Series -vasaraperhe.

Uusien H Series -vasaroiden suunnittelun lähtökohtana on monipuolisuus. Tavoitteena on tarjota asiakkaille vasara, jota voidaan käyttää erilaisissa ympäristöissä mahdollisimman luotettavasti ja maksimoida siten hyöty kunkin käyttäjän olosuhteissa. Asiakaspalautteen perusteella Robit on kehittänyt uutta modulaarista rakennetta, joka joustaa ja mukautuu



*Stevin Rockin Operations Manager Brian Howard Arabian auringon alla.*

vaihteleviin olosuhteisiin. Muutamalla yksinkertaisella kokoonpanomuutoksella vasara voidaan räätälöidä kunkin asiakkaan tarpeisiin. Jos tavoitteena on vaikkapa parempi tuottavuus tai halutaan käyttää pienikapasiteettisempää kompressoria, H Series -vasarat voidaan muokata näiden vaatimusten mukaisiksi.

Modulaarisen rakenteen ansiosta H Series tarjoaa tavallaan neljä vasaraa yhdessä perusmallissa. Kokoonpanoksi voidaan valita suuri- tai pienitehoinen sekä jalkaventtiilinen tai "tubeless". Näin saadaan neljä vaihtoehtoa: suuritehoinen jalkaventtiilillä, suuritehoinen tubeless, pienitehoinen jalkaventtiilillä ja pienitehoinen tubeless. Suuritehoinen suuri puhallusenergia ja ilmamäärä tehostavat poranopeutta, mikä soveltuu syväporaukseen. Pienitehoinen kokoonpanon matalampi puhallusenergia ja ilmankulutus taas ovat energiatehokkuudeltaan optimaalisia pehmeässä maaperässä.

Stevin Rock etsi keinoja tuottavuuden parantamiseksi, ja he halusivat kokeilla nopeampaa vasaraa. Robit

toimitti heille kaksi eri säädöillä varustettua H Series -mallia: toinen pienellä ilmavirralla ja toinen suurella. Uusia vasaroita testattiin hyväksi havaitun vanhemman polven D45-vasaran rinnalla. Testituloksissa näkyi huomattavaa ja johdonmukaista parannusta kautta linjan. Poranopeudet kasvoivat kaikissa testeissä, pienimmillään 14 % ja merkittävimmillään 30 %. Suurin testeissä saavutettu poranopeus oli 63,18 metriä tunnissa. Nämä tulokset korreloivat hyvin myös aiempien testitulosten kanssa.

Uudella vasarasarjallaan Robit on tuomassa markkinoille lisää vaihtoehtoja suorituskykyiseen poraukseen. Kehitystyö yhdessä asiakkaiden kanssa on osoittanut konkreettisella tavalla vanhan totuuden: kahta samanlaista poratyömaata ei ole. Siksi Robit pitääkin huolen, että uusia tuotteita kehitettäessä ja vanhoja parannettaessa asiakkaiden ja jakelukumppaneiden ääni kuuluu.

*Tämä on muokattu versio artikkelista, joka ilmestyi Global Mining Review -lehden toukokuun numerossa 2023.*

# RobitSave: uutta liiketoimintamallia pilotoimassa

**Kuvittele kaivosyhtiönä, että sinulle luvataan 5 % kustannussäästöt porakulutusosista. Jos osien toimittaja ei täytä lupastaan, maksat vain 20 % kulutustarvikkeiden käyvästä hinnasta. Kiinnostuisitko?**

Tämä lupaus on uuden RobitSave työmaa-auditointiohjelman ydin. Sales Director **Kimmo Kangas** kertoo konseptista tarkemmin.

"Kun olemme löytäneet potentiaalisen asiakkaan ja sopineet heidän kanssaan käynnistä, poramestarimme vieraillee työmaalla, kartoittaa käytössä olevat poratyökalut ja dokumentoi niiden suorituskyvyn.

"Poramestarimme ei tee eikä suosittele muutoksia asetuksiin, vaan ainoastaan tarkkailee ja kirjaa numeroina tuotteiden suorituskyvyn: poranopeuden metreinä minuutissa, työkalujen käyttöiän ja niin edelleen. Kerättyään tarpeeksi tietoa – pilottihankkeessamme tähän meni viikko – hän kirjoittaa raportin. Tähän päättyy ensimmäinen vaihe.

"Toisessa vaiheessa toimitamme asiakkaalle Robitin työkaluja samoihin tehtäviin. Veloitamme etukäteen 20 % tuotteiden käyvästä hinnasta ja lupaamme samalla 5 % kustannussäästöt sen hetkiseen toimit-

tajaan verrattuna. Ja tässä on homman juju asiakkaan kannalta: jos tätä 5 % säästöä ei saavuteta – emme veloita senttiäkään enempää", Kimmo selittää.

RobitSave-ohjelmaa pilotoitiin ensimmäisen kerran Outokumpu Chromen omistamassa Kemin kromikaivoksessa, joka on ainoa laatuaan Euroopan unionissa. Kemissä louhitaan vuosittain noin 3 miljoonaa tonnia kiveä (kaksi kolmasosaa malmia, yksi kolmasosa sivukiveä). Kaivoksen jäljellä oleva elinikä on arviolta 30–50 vuotta.

Kemin RobitSave-ohjelmassa testattiin kaapelipulttauksen ja tuotantoporauskuksen kulutusosien suorituskykyä. RobitSave-sopimuksen mukaisesti Robit veloitti ennakkoon 20 % tuotteiden hinnasta. Kemin kaivoksen testit kestivät kaikkiaan pari kuukautta.

"Tulokset olivat erinomaisia. Meillä oli kaikista mustaa valkoisella; laskentataulukkomme osoitti kiistatta, että kustannussäästöt metriä kohden olivat selvästi yli lupaamamme 5 prosentin. Positiivisesti yllättyntä asiakkaamme maksoi mielellään loput 80 prosenttia", Kimmo kertoo.

Tulevina kuukausina ja vuosina RobitSave-auditointiohjelma laajenee asteittain Robitin markkinoille kautta maailman. Kerromme lisää Bulletinin tulevaisissa numeroissa.



# Tukholmaan nousee uusi kaupunginosa

**1900-luvun alkupuoliskolla Norra Djurgårdsstaden Tukholmassa oli vilkas teollisuus- ja satama-alue, jossa oli öljy- ja hiilisatama, vapaasatama ja lentovenesatama. Tällä hetkellä siellä on käynnissä yksi Euroopan suurimmista kaupunkikehityshankkeista.**

Norra Djurgårdsstadenin kehittämishanke käynnistettiin 2010-luvun alussa. Ensimmäiset 700 asuntoa valmistuivat vuonna 2012, ja rakennustöiden odotetaan jatkuvan pitkälle 2030-luvulle.

Yleissuunnitelma sisältää rakennustyöt viidellä Norra Djurgårdsstadenin osa-alueella. Yksi niistä on Saltkajen-projekti Södra Värtahamnenissa, jonne tehdään uusi laivalaituri sekä siihen liittyvä silta, ja nykyinen satama rakennetaan uudelleen. Tukholman kaupunki allekirjoitti 610 miljoonan kruunun arvoisen urakkasopimuksen Skanskan kanssa.

Hankkeen perustustöissä tehdään mittavaa porapaalutusta ja ponttiseinää vaativissa olosuhteissa. Yli 500 SSAB RD -porapaalua (711 mm ja 508 mm) porataan

maaperään ja lukitaan hitsaamalla yhteen, jolloin syntyy yhtenäinen tukiseinä suojaamaan työmaata vaaka- ja pystykuormilta.

Skanska valitsi RD-paalujen poraamiseen Robit Steel Fist (SF) -putkitusterät. SF on pätevä valinta kaikkiin DTH-käyttötapauksiin, joissa putket jätetään maahan. Skanska oli käyttänyt sitä menestyksekkäästi jo aiemmissa projekteissaan, kuten Slussenin uudistushankkeessa Tukholmassa.

Rakennustyöt jatkuvat vielä vuosia, ja Norra Djurgårdsstadenista sukeutuu vähitellen moderni, ympäristöystävällinen ja kestävästi rakennettu uusi kaupunginosa, johon tulee 12 000 asuntoa ja arviolta 35 000 uutta työpaikkaa. Värtahamnenin puolelle tulee viitisentuhatta asukasta ja 20 000 työpaikkaa. Alueesta, joka suomalaisille on jo vuosikymmeniä tullut tutuksi lähinnä Silja Linen satamana, tulee uusien kävelyreittien, kauppojen, ravintoloiden ja yöelämän ansiosta puoleensavetävä mairinnoisupaikka muillekin laivamatkailisille.





# Cerro Corona: testausta pandemian varjossa

**Pohjois-Perussa Cajamarcan alueella on kaivettu kultaa jo inkojen aikakaudella. Kultakaivoksia on edelleen useita. Yksi niistä on Cerro Corona, jossa Robit hiljattain valittiin DTH-kulutusosien päätoimittajaksi.**

Gold Fields Inc:n omistama Cerro Coronan kaivos sijaitsee länsi-Andien itärinteellä, noin 80 kilometriä pohjoiseen alueen pääkaupunki Cajamarcasta. Avolouhoksen odotetaan 15 vuoden käyttöikänsä aikana tuottavan noin 60 000 kg kultaa ja 407 tuhatta tonnia kuparikonsentraattia.

Rikkaan kultaesiintymän isäntäkivenä kalkkikiven seassa on erittäin kova dioriittiporfyyrikivi. Cerro Coronan poraurakoitsija MUR-WY käyttää niin sanottua raonräjäytystä, jossa porataan paljon reikiä lähekkäin ja panostetaan ne kevyesti. Näin saadaan aikaan murtumia, jotka irrottavat kultapitoisen kiven ympäröivästä kalliomassasta. Jotta raonräjäytys onnistuisi hyvin, reikien on oltava hyvin suoria, ja tähän olisi luonnollisesti päästävä kustannustehokkaasti, optimaalisella poranopeudella ja työkalujen käyttöiällä.

Robit uskoi voivansa parantaa tuottavuutta omilla työkaluillaan, ja otettuaan yhteyttä MUR-WY:hyn vuonna 2021, Cerro Coronassa alettiin tehdä 5 tuuman DTH-porakruunujen testiporauksia. Se on työtä jota tehdään

tyypillisesti ns. kädet savessa, seuraamalla ja säätämällä paikan päällä urakoitsijan kanssa. Koronapandemia kuitenkin mutkisti asioita.

"Vuonna 2021 kaivokselle pääsyä rajattiin tiukasti. Meidän piti siis keksiä MUR-WY:n kanssa luovia ratkaisuja, jotta voisimme jatkaa testejä. Totesimme että voimme seurata edistymistä etänä WhatsApp-videoilla ja -viesteillä", kertoo Robit SAC:n General Manager **José Luis Cisneros**.

Kun rajoituksista vihdoin luovuttiin, Robitin Regional Sales Manager **Martín Rodríguez** pääsi taas vierailemaan Cerro Coronassa ja jatkamaan testejä, jotka osoittautuivatkin todella menestyksekkäiksi.

"Heidän aiemmin käyttämiinsä työkaluihin verrattuna saavutimme keskimäärin 20–25 % paremman tuloksen DHD340 Flat Face Premium -kruunuilla ja jopa 40–50 % paremman D45 HD -vasaroillamme.

"Löysimme monia useita keinoja parantaa tuottavuutta. Robitin kulutusosat ovat kestävämpiä, mutta olennaista on myös tarjoamamme palvelu. Olemme nyt DTH-kulutusosien päätoimittaja Cerro Coronassa. Haasteita on toki yhä, mutta kehitämme tiiviissä yhteistyössä MRU-WY:n strategisten kumppaniemme kanssa parempia tapoja vastata heidän tarpeisiinsa", Martín sanoo.

Porapaalutusta Lujatalon työmaalla  
Helsingin Verkkosaassa. Alueelle  
valmistuu kolme kerrostaloa ja parkki-  
halli, joiden perustuksiin isketään  
porapaaluja yli 21 kilometriä.

# Poraus- ja paalutus- urakointia kotimaisilla kulutusosilla

Fingeo Oy tarjoaa poraus- ja paalutusurakointia vankalla kokemuksella ja tekee myös laajempia kokonaishankkeita maarakennustöineen. Porakaluston kulutusosissa luotetaan kotimaisen Robitin laatuun, toimitusvarmuuteen ja kilpailukykyiseen hintaan.



Vuonna 2008 perustettu Fingeo Oy on nykyään osa Espoossa kotipaikkaansa pitävää E.M. Pekkinen Oy -konsernia.

“Tavoitteenamme on ollut alusta lähtien toimintatapojen kehittäminen ja laadukkaan kokonaispalvelun tarjoaminen. Fingeo on ollut perinteisesti vahva poraus- ja paalutusurakoinnissa. Viime vuosina olemme laajentaneet palvelutarjontaa louhintaan kiilaamalla ja räjäyttämällä sekä kallion vahvistuksiin ruiskubetonilla, verkotuksella ja pulttauksella. Tarjoamme nyt myös maarakennustöitä: meiltä saa pohjarakennusurakat laajoina kokonaisuuksina, mikä helpottaa tilaajaa, kun vastuun työstä kantaa sama toimija alusta loppuun. Pystymme hoitamaan joustavasti niin pienemmiä kohteita kuin suuretkin urakat. Mittava maa- ja kallio-porauskokemuksemme yhdessä muiden maarakennuksen ammattilaisten kanssa takaa kestävästi toteutetun kokonaisurakoinnin ja projektin sujuvan hallinnan”, kertoo Fingeo Oy:n yksikön päällikkö **Veli-Antti Pekkinen**.

#### **Pääkaupunkiseudulla rakentaminen jatkuu vahvana**

Fingeon toiminta painottuu pääkaupunkiseudulle, mutta etenkin vaativia porapaalutusurakoita esimerkiksi teollisuuteen ja siltahankkeisiin tehdään koko maan alueella.

“Jatkossa tarjoamme palveluitamme entistä enemmän eri puolille maata nimenomaan haasteellisissa projekteissa ja laajoissa kokonaisurakoissa. Työtilanne on erittäin hyvä koko loppuvuodelle, sillä pääkaupunkiseudun rakentaminen jatkuu vahvana käynnissä olevilla työmailla. Toki alalla on tummia pilviä taivaalla uusien kohteiden aloittamisessa”, sanoo työnjohtaja **Jukka Jääskeläinen**.

#### **Käytössä kaikki työmenetelmät, laaja konekalusto ja osaava henkilökunta**

Poraus- ja ankkuriurakoinnissa käytössä ovat kaikki työmenetelmät ja laaja erikoiskonekalusto.

“Porapaalut asennamme muutaman paalun kohteista useamman tuhannen porapaalun rakennuspohjiin. Vetoankurointia käytetään esimerkiksi kaivantojen tukiseinissä vetovoimien vastaanottamiseen. Myös erikoisporaukset kuten lautalta merellä tehtävät poraukset ja settiseinät kaivantojen tukemiseen ovat vahvaa osaamistamme. Kaluston rungon muodostavat porapaalu- ja ankkurointikoneet sekä poravaunut, joita on käytössä toistakymmentä yksikköä. Ja vaikka koneet ovat huippuluokkaa, niin tärkein tekijä onnistuneissa projekteissa on motivoitunut ja erittäin ammatti-



taitoinen henkilökuntamme. Meillä on porukassa todella hyvä työilmapiiri, mikä näkyy minimaalisessa vaihtuvuudessa”, toteaa työnjohtaja **Kai Jaakkola**.

#### **Kulutusosissa luotetaan kotimaiseen Robitiin**

Poraus- ja paalutusurakoinnissa tarvitaan paljon kulutusosia. Niissä Fingeon päätoimittaja on Robit, joka valmistaa tuotteet Lempäälässä.

“Tällä hetkellä otamme oikeastaan kaikki kulutusosat Robitilta: louhintaan kanget ja kruunut sekä paalutukseen avartimet, pilottikruunut ja DTH-vasarat. Tärkeitä tekijöitä ovat Robitin kotimaisuus ja hyvä asiakaspalvelu **Jonne Merikannon** hoitamasta myynnistä tuotteiden toimituksiin ja mahdollisten ongelmien ratkaisuun. Robit kehittää teknisesti edistyksellisiä tuotteita aktiivisesti ja valmistuslaatu on korkea. Heidän kulutusosillaan poraamme pidemmälle, mikä tuo kustannussäästöjä. Ja vaikka Robitin tuotteet edustavat ehdottomasti markkinoiden kärkeä, ne ovat myös hinnaltaan kilpailukykyisiä. Se on aika harvinainen yhtälö”, kiittelevät Jääskeläinen ja Jaakkola.

*Tämä on muokattu versio artikkelista, joka ilmestyi Kivirock-lehden numerossa 1/2023.*

*Kevät 2023*

# HILLAN KAUSI- PÄIVÄKIRJA

Robit tukee huippu-urheilua sekä lasten ja nuorten liikuntaa. Vuonna 2021 Robit solmi nousevan hiihtolupauksen Jempääläläisen Hilla Niemelän kanssa sponsorointi- ja yhteistyösopimuksen. Hilla on pitänyt Bulletinin lukijoille päiväkirjaa; nyt vuorossa sen kolmas osa.





Hieno hiihtokausi takana. Ylitin itseni ja odotukseni monella mittarilla, mutta myös jäi paljon hampaankoloon. Tavoitteet kauteen olivat U23 MM-kilpailuissa ja päästä vihdoin kilpailemaan maailmancupissa. Marraskuun alussa kausi lähti vauhdikkaasti liikkeelle, ja kunto oli todella hyvä aikaisempiin kausiin verrattuna. Heti ensimmäisessä kilpailussa sain omaa parasta sijoitustani Suomen Cupissa. Siitä oli hyvä jatkaa.

Alukauden tarkkailukilpailuiden jälkeen pääsin ensimmäistä kertaa maailmancupiin Rukalle. Pääsin heti ensimmäisessä mc-startissani 30 parhaan joukkoon perinteisen sprintissä. Myös toisena ja kolmantena kilpailupäivänä ylsin 40 parhaan joukkoon. Näiden näyttöjen perusteella minut valittiin hiihtämään maailmancupia ulkomaille. Pääsin ensimmäistä kertaa näkemään, millaista on kiertää ulkomaille. Lillehammerissa perinteisen 20 kilometrillä olin 37:s – positiivinen kokemus vähän pidemmästä matkasta.

Joulukuun tärkeimmät kilpailut olivat Östersundin Skandinavia cup, joka toimi myös katsastuskisana Kanadan U23 MM-kilpailuihin. Sain erinomaisen sprinttipäivän ja sijoituin kovatasoisessa kilpailussa 11:nneksi. Joulukuussa tuli paljon harjoittelua, koska tammikuussa oli edessä pitkä kisareissu.

Aloitin syksyllä opiskelut Tampereen yliopistossa ympäristö- ja energiatekniikan alalla, mikä mahdollisti osallistumisen talviuniversiadeihin, jotka vastaavat opiskelijoiden MM-kilpailuja. Tammikuun 9. matkustimme New Yorkin osavaltion Lake Placidiin. Kaksi viikkoa Yhdysvalloissa, 5 kisapäivää ja paljon hienoja kokemuksia. Elämäni ikimuistoisin reissu ja lähtisin koska vain uudestaan! Hiihdin kaksi henkilökohtaista kultaa:

5 km perinteisellä ja 5 km vapaalla hiihtotavalla, sekä viestissä ankkuroin Suomen kultajoukkueen maaliin. Meillä oli mieleton ryhmähenki koko reissun ajan, ja varmasti paljolti sen ansiosta koko Suomen joukkue ylsi huippusuorituksiin.

Lake Placidista suoraan Kanadaan U23 MM-kilpailuihin. Pitkistä matkapäivistä huolimatta sain sprinttipäivään hyvän vireen. Kova latautuminen näkyi vähän negatiivisesti karsinnassa, mutta parani erävaiheeseen. Odotettu kisapäivä kuitenkin päättyi ennenaikaisesti kaatumiseen, mikä oli iso pettymys. Hiihdin Kanadassa vielä epäonnistuneen perinteisen 20 km. Viimeinen kisa jäi terveyshuolien takia hiihtämättä.

Neljän viikon Pohjois-Amerikan reissun jälkeen olin todella väsynyt ja kilpailusuoritukset ailahtelivat. Onnistumisiakin tuli: voitin ensimmäiset henkilökohtaiset nuorten SM-kultani, sprintistä ja 10 kilometriltä. Pääsin myös Tallinnan ja Lahden maailmancupiin, mutta niissä minulla ei ollut juuri annettavaa. Vire ei ollut huono, mutta suoritus ei vain ollut lähelläkään omaa tasoa. Kauden kuitenkin kruunasi onnistuminen Inarin SM-viestissä, kun joukkueemme sai SM-hopeaa! Tein loppukauden parhaan suorituksen viestissä tärkeässä paikassa ja päätin kisakauden hymyissä suin.

Uusi harjoittelukausi on hyvässä vauhdissa, ja menestymisen nälkä on vain kasvanut. Kun on saanut tietää miltä tuntuu tuulettaa maalissa voittoa, siihen jää erittäin pahasti koukkuun.

Kiitos Robitille korvaamattomasta tuesta urheilu-urallani!

*Hilla*

*Uusia robitlaisia*

# RUMISHA MOTILAL CHALTHRAM

**Rumisha Motilal Chaithram aloitti Robit South African General Managerina kesäkuussa. Hänellä on vankasti johtamiskokemusta kaivosteollisuudessa. Rumishan perheeseen kuuluu kolme teini-ikäistä lasta ja kaksi labradorinnoutajaa, Max ja Milo. Rumisha harrastaa lukemista ja käy salilla.**

**Olet tehnyt jo vaikuttavan uran johtotehtävissä kaivosteollisuudessa ja muilla teollisuudenaloilla. Miten päädyit Robitille?**

Minulla on ollut etuoikeus toimia johtajana suuremmissa monikansallisissa organisaatioissa. Robitissa tuotteet ovat huippulaatua ja hierarkia varsin matala ja asiakasvetoinen. Se mahdollistaa nopean päätöksenteon ja asiakkaiden tarpeisiin vastaamisen. Voin hyödyntää kokemustani Robitin markkinaosuuden kasvattamiseen eteläisessä Afrikassa optimoimalla kaivosten tuottavuutta.

**Mitkä ovat tärkeimmät vastualueesi?**

Kulutusosien liiketoimintastrategioiden toteuttaminen lyhyellä ja pitkällä aikavälillä. Kehitän myynnin strategioita, taktiikoita ja toimintasuunnitelmia markkinoiden laajentamiseksi. Robitin kulutusosien maantieteellinen laajentaminen eteläisessä Afrikassa, keskeisten asiakassuhteiden rakentaminen sekä asiakkaiden ja kaivostoiminnan trendien ymmärtäminen. Positiivisten, luottamuksellisten suhteiden ylläpitäminen liikekumppaneihin, osakkeenomistajiin ja alan viranomaisiin. Tavoitteeni on kaksinkertaistaa markkinaosuutemme ja auttaa mahdollisimman monia kehittymään urallaan.

**Olet saanut tunnustusta Etelä-Afrikassa naisjohtajien esikuvana. Alan johtotehtävissä naisia on varsin vähän. Millaisena näet Robitin kulttuurin tässä suhteessa?**

Monimuotoisuus on lähellä sydäntäni, ja olen kiitollinen edellisille naispolville, joiden ansiosta olen



nykyisessä asemassani. Vastuullani on myös kantaa tätä perintöä tuleville sukupolville. Robitin kulttuuri on erittäin asiakaskeskeinen ja kulttuurissa on olennaista että saat tuloksia aikaan. Matala hierarkia on ihanteellinen, koska se ei jätä tilaa byrokraattiselle jahkailulle. Tämä on virkistävää, ja pidän siitä, miten näkemyksiäni kunnioitetaan. Voin raivata esteitä ja innostaa tiimiäni. Meillä on vahva johtaja, joka osaa tukea ja joustaa; Arto on tietoinen esimerkiksi myyntitiimimme naisten kohtaamista haasteista. Kaikki tietävät, että moniarvoinen työvoima lisää pääoman tuottoa ja myyntiä. Moniarvoisuuden ja taloudellisen tuloksen kehittymistä on palkitsevaa seurata.

**Miten näet alan kehittyvän tulevina vuosina?**

Pandemian jälkeisistä toimitushäiriöistä huolimatta kaivosteollisuuden raaka-aineiden hinnat ovat nousseet, mikä on rohkaisevaa. Alhainen tuottavuus on kaivoksille jatkuva ongelma, eikä data-analytiikkaa tai digitalisaatiota yleisemminkään hyödynnetä tarpeeksi. Innovaatiot, kuten Robitin polykristalli-timanttikruunut etäporausmahdollisuuksineen voivat tehdä kaivos-toiminnasta turvallisempaa, parantaa tuottavuutta ja säästää kustannuksia.

Myös vastuullisuus tuottaa arvoa. CO2-päästöjen vähentäminen alkaa näkyä kustannus- ja tuottohyötyinä, puhumattakaan yhteiskunnallisista ja ympäristövaikutuksista. Osaavan työvoiman saaminen ja kehittäminen on edelleen ongelma kaivosalalla. Uskon että kokonaisvaltainen lähestyminen monimuotoisuuden ja erityisesti naisten roolin kehittämiseen hyödyttäisi kaikkia.

*Uusia robitlaisia*

# VILLE ILJANKO

**Ville Iljanko aloitti Robitissa kesäkuun alussa tittelillä VP, Distributor Sales. Hänellä on mittava kokemus alan johtotehtävistä. Ville asustaa vaimon kanssa Uudessakaupungissa; kolme aikuista lasta ovat jo lentäneet pesästä. Vapaa-ajalla Ville putkutelee vaimon kanssa puuveneellä lähisaaristossa ja harrastaa mm. golfia ja padelia.**

**Olet tehnyt pitkän uran johtotehtävissä mm. metalli- ja kaivosalalla. Miten ja miksi päädyit Robitille?**

Robit oli aloittanut haun tehtävään ja head hunter otti minuun yhteyttä. Robit on aina ollut mielenkiintoinen yritys, olen seurannut sitä jo vuodesta 2016. Kun tehtäväkuvaus tuntui sopivalta, ei hakuprosessiin osallistumista tarvinnut paljoa miettiä eikä motivaatiota työtä kohtaan kaivaa syvältä.

**Mitä VP, Distributor Salesin toimenkuvaan ja vastuihin kuuluu?**

Vastaan Robitin globaalista jakelijamyynnistä. Raportoin toimitusjohtajalle. Olen osa johtoryhmää ja tulen toimimaan todella tiiviissä yhteistyössä liiketoimintayksiköiden johtajien kanssa. Vedän myös EMEA-alueen myyntitiimiä sekä Robitin markkinointitiimiä.



**Oletko tuomassa joitakin uusia ajatuksia tai toimintatapoja Robitin myyntiprosesseihin?**

Jotain uutta varmasti tulee aiempien kokemusten pohjalta, mutta ensin haluan tutustua talon tapoihin. Toimivia asioita on turha muuttaa vain muuttamisen takia.

**Miltä Robitin yrityskulttuuri sinusta vaikuttaa tähänastisen, vielä lyhyen kokemuksen perusteella?**

Minulla on ollut jo haastatteluista lähtien todella positiivinen kuva Robitin kulttuurista ja töiden alettua mielikuva on vain vahvistunut. Olen tuntenut itseni todella tervetulleeksi yhteisöön.

**Miltä alan kehitys näyttää lähivuosina oman roolisi näkökulmasta?**

Näkymät ovat positiiviset. Maailma jatkaa urbanisoitumista ja myös kaupunkien maanalainen rakentaminen jatkuu, samoin kaivannaisteollisuus, vaikka inflaatio- ja korkomarkkinat antavat oman haasteensa pääomavaltaiseen teollisuuteen. Jatkuvasti kehittyvän kierrättämisen myötä maailmassa on yhä enemmän materiaaleja käytössä, mutta silti maailma tarvitsee myös uusia raaka-aineita. Monesti ne ovat entisiä löydöksiä syvemmällä ja vaikeammin tavoitettavia, joten kaivamista riittää. Yksi haaste on alan intensiivinen kilpailu, jossa suurimmat pelurit ovat myös OEM-laitevalmistajia, mutta sehän on ollut Robitille normiarkea yrityksen alusta lähtien.

*Rio de Janeiron Avenida Brasil on pääväylä kaupunkiin ja sieltä ulos. 1940-luvulla sen varrella sijaitsi Sotreqin pääkonttori; kahdeksassakymmenessä vuodessa maisema on muuttunut melkoisesti.*

# Robit ja Sotreq yhdistivät voimansa Brasiliassa





Vasemmalta: Arto Halonen, CEO, Robit Oyj ja Marcelo Orberg, CEO, Sotreq S.A.

**Rakennuskoneita valmistava yhdysvaltalainen Caterpillar oli kansainvälisesti tunnettu tuotemerkki jo 1930-luvulla. Määrätietoisen kasvuhakuinen yritys etsi jälleenmyyjä useista maista eri mantereilla. Yksi lupaava kasvumarkkina oli Brasilia, ja vuonna 1941 Caterpillar allekirjoittikin Rio de Janeirossa jakelusopimuksen paikallisen yrityksen kanssa. Sen nimi oli Sociedade de Tratores e Equipamentos Ltda.**

Yrityksen nimi kuvasi oivallisesti sen toimialaa, mutta ei ollut järin iskevä, joten se lyhennettiin pian Sotreqiksi. Nykyään, yli 80 vuotta myöhemmin, Caterpillarin koneet ovat edelleen Sotreqin liiketoiminnan tukipilari. Yritys toimii Brasilian pohjois-, koillis-, kaakkois- ja keskilännen alueilla ja tarjoaa kehittyneitä teknologiaratkaisuja rakennus-, kaivos-, energia- ja merenkulkualalle.

Uusia liiketoimintamahdollisuuksia kartoittaessaan Sotreq oli todennut kaivostoiminnassa vahvaa kasvupotentiaalia omilla markkina-alueillaan. Samaan aikaan Robit puolestaan oli etsiskellyt Brasilian markkinoilta hyvin verkottunutta ja vahvamaineista jakelijaa. Yritykset järjestivät tapaamisen, ja pian kävi ilmeiseksi, että voimien yhdistäminen olisi todellinen win-win-tilanne. Niinpä Sotreqin CEO Marcelo Orberg ja Robitin CEO Arto Halonen allekirjoittivat jakelusopimuksen kesäkuussa 2023.

“Uskomme yhteistyön voimaan ja vahvuuteen, joka syntyy yrityksistä, jotka työskentelevät yhdessä kohti yhteistä päämäärää. Yhteistyössä Robitin kanssa olemme valmiita tarttumaan uusiin haasteisiin ja jatkamaan kasvumatkaamme Brasilian markkinoilla. Suhtaudumme erittäin luottavaisesti maanalaisen kaivostoiminnan laajentamiseen. Siksi onkin olennaista lisätä valikoimaamme huippumodernilla teknologialla tuotettuja kulutusosia, jotka mahdollistavat asiakkaidemme liiketoiminnan tuottavuuden lisäämisen”, Orberg sanoo.



Have a great  
**SUMMER**



**WINTER**  
Have a great

**Robit**

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