

HARJAANTUNUT ASIAANTUNTIJA



Sajakorpi Oy:n virallinen äänitorvi

Nro 1 (maaliskuu 2011)

levikki 4000 kpl



Arvoisat asiakkaat

Kimmo Sajakorpi

Toivotan teille Hyvää Vuotta 2011. Kevät tulee ja lumikinokset sulavat. Yrityksissä on budjetit tehtynä ja visio, missio sekä strategia päivitettyinä tälle vuodelle. Näiden suunnitelmien tarkoituksena on pohtia menestyksen avaimia ja estää toiminnan poukkoilevaisuutta, mahdolliset virheinvestoinnit sekä varautua yllättäviin tilanteiden muutoksiin.

Yhtiömme strategia myös tuotevalikoiman osalta on elänyt ja muuttunut vuosikymmenien saatossa paitsi markkinoiden kysynnän, myös sattumien kautta.

40-luvun lopun ja 50-luvun alun strategia, vaikka sellaista sanaa ei varmasti tuolloin edes tunnuttu, oli tehdä mitä vaan, mikä menisi kaupaksi sodan jälkeisessä Suomessa. Tuolloin pienimuotoinen tuotevalikoimamme oli varsin sekalainen. Raaka-ainepula ja korvaavien materiaalien saanti vaikutti ratkaisevasti tuotevalikoimaamme. Valmistimme esimerkiksi "porkkia" eli suksisauvoja, rapparin vesipensseleitä, kynnysmattoja ja rakenteilla olevien talojen kerrostasanteiden alumiinisia permantojakolistoja.

50-luvun lopulla kehitimme piassava-luudan, joka korvasi Suomessa koivun varpuluudan ja oli suuri menestys. Tämä tuote muovasi yhtiöstämme varsinaisesti harjatehtaan.

60-luvun alussa teimme ensimmäisen merkittävän strategialinjauksemme. Päätimme keskittyä teknisten harjojen valmistukseen. Kaikkien muiden sen ajan suomalaisten harjatehtaiden päätuotteita olivat talousharjat ja pensselit. Koska taloudelliset puitteet olivat tuolloin vaatimattomat, eikä suuriin koneinvestointeihin ollut varaa, otettiin henkiset resurssit käyttöön. Alettiin aktiivisesti kehittää tuotteita ja tuotantomenetelmiä. Siitä lähtien olemme jatkaneet samalla linjalla.

70-luvulla aloimme erikoistua lakaisulaitteiden vaihtoharjojen valmistukseen. Tuohon aikaan kaikki harjat tuotiin lähinnä Tanskasta. Tällä mielenkiintoisella tiellä olemme edelleen. Ja työsrakaa riittää.

70-luvun alussa laajensimme alkuperäistä strategiaamme. Aloimme valmistaa myös hypyrimäkimuovituksia. Kun idea oli syntynyt ja meille tarjoutui hyvä mahdollisuus myydä tuotteitamme kansainvälisillä markkinoilla, kiusaus oli liian suuri. Mutta kannattihan se, vaikka kahdella näin erilaisella sektorilla toimiminen tuotti myös ongelmia.

80-luvun suurin strateginen päätös oli alkaa valmistaa itse myös harjoissa käyttämämme propeenikuidut. Tätä jalostusarvon nostamislinjausta olemme jatkaneet edelleen.

90-luvulla, kun aloimme kehittää täysmuovisia harjakiekkoja, se tehtiin aluksi puhtaasti teknis-taloudellisista syistä. Pian meille kuitenkin aukeni myös ajatus tuotteidemme soveltuvuudesta hyötykäyttöön ja kierrätykseen. Olemme jatkaneet tätä kestävästä kehityksen linjaa koko 2000-luvun ja tuloksena meillä on kattava ympäristöystävällinen Ecoline-tuoteperhe.

Koko 2000-luku on kulunut etabloitumisessa Eurooppaan, joka on vaatinut tuotevalikoimamme merkittävää laajentamista. Tämä on vaatinut meiltä myös huomattavia koneinvestointeja.

Vaikka tuotteidemme laatu onkin aina ollut meille tärkeää ja sen parantamiseen on panostettu paljon, on vientimme voimakas laajentuminen korostanut sen merkitystä. Vaikka tuotteet olisivatkin halpoja, on turha kuvitella onnistuvansa markkinoiden valtaamisessa, jos tuotteiden laatu on huono. Taataksemme laatumme, otammekin vuoden 2011 alusta käyttöön ISO 9001 laatujärjestelmän.

Lopuksi tiivistän strategiaamme asiakaspalveluun liittyvät ja työskentelyämme ohjaavat pääkohdat. Näitä ovat:

- kattava tuotevalikoima
- joustavuus muuttaa tuotetta asiakkaan toivomuksesta
- tieto-taitomme sekä harjojen tekemisestä että niiden käytöstä
- aikaisempaan kokemukseen asiakkaittemme harjatarpeista
- tuotteidemme edulliset hinnat
- tilaamisen vaivattomuus
- nopeat toimitukset
- tuotetakuut
- hyvät ja pitkäaikaiset asiakassuhteet

Jotta voimme edelleen kehittää toimintaamme, tarvitsemme teiltä avointa palautetta ja ennen kaikkea rakentavaa kritiikkiä.

Näitä asiakaspalvelun haasteita haluamme teidän jälleen testaavan, kun pian lähestyvät harjauskiireet alkavat. Toivotankin hyvää kevättä ja soitellaan.

Kimmo Sajakorpi

Kyllä on harjaa karvoihin katsominen

Laatuasiaa harjoista

Aku-Paulus Sajakorpi

Syyskuussa 2010 Münchenissä järjestetyillä kunnallistekniikka-alan IFAT-messuilla osallistumisaktiivisuus oli vielä selkeästi kahden vuoden takaista heikompaa, mutta saatujen asiakaskontaktien laadun suhteen olikin toisin. Erityisesti huomiota herätti muutamien sellaisten maiden edustus, joiden harjamarkkinat olivat aikaisemmin taloustaantumasta johtuen kutistuneet tai sulkeutuneet kokonaan. Vielä merkittävämpää kuitenkin oli huomata laadun merkityksen korostuminen asiakkaan hankintapäätöksissä.

Mitä laatu oikein on?

Usein puhutaan suomalaisesta laadusta, kiinalaisesta laadusta tai vaikkapa sveitsiläisestä laadusta. Imago luo mielikuvan laadusta myös esimerkiksi verrattaessa brändejä toisiinsa, kuten Euroshopperin ja DelMonten tonnikalasailykkeitä. Laatu käsittelevistä oppikirjoista voi lukea, kuinka on olemassa laatua, jonka puuttuminen aiheuttaa tyytymättömyyttä sekä laatua, jota ei odoteta, mutta joka tuottaa lisäarvoa. Laatu ei kuitenkaan ole abstrakti käsite, vaan se voidaan määrittellä tarkemmin. Kuinka siis määrittellä SAJA®-harjojen laatu, jota väitämme maailman parhaaksi, muihin harjoihin nähden?

Harjan tärkeimmät laatuksiteerit

Kaksi harjan tärkeintä laatuksiteeriä ovat kulutuskesto ja harjaustehokkuus. Ne ovat parhaita mittareita harjan laadulle ja niillä määrittyy myös harjan todellinen hinta.

Harjan kulutuskesto vaikuttavat muun muassa käytetyn raaka-aineen laatu, kuidunvalmistusprosessi ja -laitteisto sekä harjassa käytetty kuitumäärä ja -halkaisija.

Harjaustehokkuus vaikuttaa harjan hintaan epäsuorasti. Mikäli harja ei puhdistu kunnolla, joudutaan sama alue harjaamaan uudestaan, tai hitaammin, mikä vie kuljettajan aikaa ja kuluttaa harjan käyttötunteja (m²/tunti). Jos taas harjan elinikä on lyhyempi siksi, että se kuluu liian nopeasti loppuun tai siksi, että sen harjausominaisuudet katoavat harjan hyppimisen vuoksi, on harjat vaihdettava useammin (m²/harja). Harjan vaihtaminen vie tietysti aikaa ja jos saman lopputuloksen aikaansaamiseksi kuluu enemmän harjoja, kasvaa harjojen vaihtamiseen käytetty aika (vaihtokerrat x vaihto aika/m²).

On muistettava, että lakaisukone tekee tuottavaa työtä ainoastaan lakaistessaan. Kokenut lakaisukoneenkuljettaja osaa kyllä arvioida harjaustehokkuutta ilman mainitsemiani kaa-vojakin.



Onko parempi laatu aina kalliimpaa?

Joskus asiakkaat valitsevat tuotteen pelkäänsen sen kappalehinnan perusteella, vaikka olennaisempaa olisi ajatella hinta-laatusuhdetta. Kappalehintaa tärkeämpi kriteeri on yksikköhinta harjaustunnille.

Ajatelkaamme harjaa A, joka maksaa 250 euroa ja kestää 100 tuntia sekä harjaa B, joka maksaa vain 200 euroa, kestäen 50 tuntia. Kuitenkin harjan A tuntihinta on lähes 40% halvempi, vaikka sen yksikköhinta onkin 25% kalliimpi, kuten seuraava laskelma osoittaa.

Harja A: 250€ / 100h = 2,50 €/h

Harja B: 200€ / 50h = 4,00 €/h

Tämän yksinkertaistetun laskelman voi esittää myös toisin; Mikäli halutaan harjata 100 tuntia, on tarkoitusta varten ostettava 400 eurolla B-harjoja, kun A-harjoihin riittäisi 250 euroa.

Lisäarvoa tuottava laatu

Vielä 1990-luvun alussa Suomessakin käytetyt harjakiekkot olivat metallirunkoisia. Oli tavallista, että pakkanen ja kova käyttö saivat kuituja irtoamaan harjoista. Se oli kuitenkin rakenteellisesti ymmärrettävää ja siksi hyväksyttävä ominaisuus. Tuodessamme maailman ensimmäiset täysmuoviset harjakiekkot markkinoille, kuitujen irtoaminen käytössä ei ollut enää mahdollista. Asiakkamme eivät edellyttäneet parannusta, mutta ottivat sen mieliihin vastaan. Silloin se tuotti lisäarvoa, mutta on ajan saatossa muodostunut oletusarvoiseksi ominaisuudeksi, jonka puuttuminen aiheuttaisi nyt tyytymättömyyttä.

Muita harjojemme lisäarvoa tuottavia laatuominaisuuksia ovat tietysti keveys, vaihtamisen helppous, ruostumattomuus, säänkesto, käsittelyn ja säilytyksen helppous, alentuneet rahti- ja varastointikustannukset sekä ympäristöystävällisyys.

Hauska tietää:

Mukavia muistoja Sattumaa ja tuotekehitystä

s. 2-3

” Asiakkaiden suusta:

STARK – ammattilaisen työlaitteet

Paikalliset palvelut – kansainvälinen pankki

Vaihteenpuhdistusharjakoneet
ratojen lumenpoistoon

s. 4





Harjautuisia:

Huippu-uutuus: GWS-pikavaijeriharja

Kattavan rikkaruohoharjavalikoimamme kruunaa nyt vaijeriharja, jonka käytetyt tupsut on vaihdettavissa uusiin alle kymmenessä minuutissa! Uudet tupsut voivat olla mukana, eikä niitä siksi tarvitse käydä vaihtamassa varikolla.

Uutuuksia ”rotvallirreunaan”

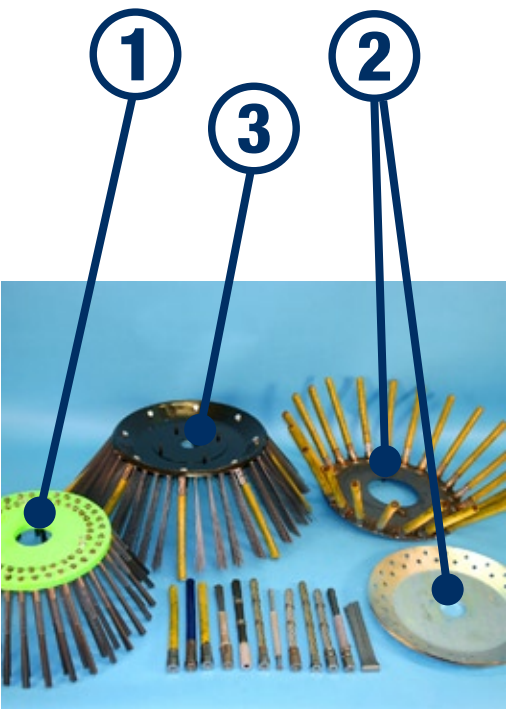
Katukivetyksen reuna, eli tamperelaisittain rotvallirreuna, on usein keväällä lumien sulettua ongelmallinen harjattaessa sinne kertyneen ja paakkuuntuneen hiekoitushiekan vuoksi. Nyt meiltä on saatavilla kartioharjoja, joilla pak-sunkin hiekkakerroksen saa murskattua ja irrotettua tehokkaasti. Sen jälkeen hiekka on paljon helpommin ja nopeammin harjattavissa tavallisilla harjoilla.

Murskausharjoja on kahta tyyppiä:

- ① -teräsniippukartioharjat, joissa teräslatoista on tehty jäykistetyt nipputupsut muovisen kutisteputken avulla.
- ② -teräsvaijerikartioharjat, joissa levyyn on asennettu teräsvaijerista tehdyt tupsut joko hitsaamalla tai pultilla.

Murskausharjat ovat helposti asennettavissa lähes kaikkiin lakaisukoneisiin ja harjalaitteisiin. Murskausharjat tehoavat myös hyvin rikkaruohojen poistamiseen.

- ③ Bucher City Catiin on lisäksi oma versio, jossa normaalien teräslattatupsujen väleissä on 8 kpl teräsvaijeriharjatupsua.



Hauska tietää:

Mukavia muistoja Sattumaa ja tuotekehitystä

Kimmo Sajakorpi

Sain merkittävän puhelinsoiton keväällä 1975. Soittaja oli Nokia Oy:stä. Hän kertoi Suomen Hiihtoliiton lähettäneen heille tietynlaisen muovielementin ja kysyneen, kiinnostaisiko heitä tällaisen tuotteen valmistaminen. Samanlaisen näytteen ja kysymyksen olivat kuulemma saaneet muutamat muutkin suuret muovitehtaat Suomessa. Asia ei kuitenkaan kiinnostanut heitä ja soittaja päätti välittää kyselyn edelleen. Koska näyte oli harjan näköinen, hän uskoi asian kiinnostavan meitä. Puhelinkeskustelun perusteella en saanut tarkkaa kuvaa hänen selostamastaan muovituotteesta, mutta lupasin tutkia asiaa. Saatuaani näytteen totesin kyseessä olevan hyppyrinän muovipinnoittamiseen tarkoitettua elementtiä. Näyte oli itäsuomalaisen valmistama PVC-levyistä leikattu ”harjakampa”. Innostuin asiasta ja aloimme tehdä tuotekehitystyötä. Muutaman kuukauden kuluttua yhtiöllämme oli polypropeenikuiduista valmistettu prototyyppi valmiina.

Otin yhteyttä Hiihtoliiton Matti Pulliin ja kerroin hänelle saamastani näytteestä ja kehittämistämme prototyypistä. Hän oli selvästi innoistunut kuulemastaan. Sovimme, että liukukoe suoritettaisiin Lahden Karpalosuo rinteeseen. Koelasku suoritettiin mäkihypyyn valmentajan Eino Kirjosen ja entisen menestyksekkään yhdistetyn kilpailijan Antero Immosen läsnä ollessa. Koe onnistui loistavasti ja sen pohjalta tuotetta lähdettiin kehittämään edelleen. Elementtimme oli liukuominaisuudeltaan ja auringonvalon kestoaltaan parempi kuin markkinoilla olevat PVC-elementit. Lisäksi polypropeenin pienemmän ominaispainon johdosta tuotteen omakustannushinta oli kilpailevia tuotteita edullisempi. Elementti esiteltiin lehdistölle Suomen Hiihtoliiton järjestämässä tilaisuudessa huhtikuun 29. päivänä 1975.

Ensimmäiset muovimäet ja tutustuminen Speden

Valmistimme ensimmäiset hyppyrinäkien muovitukset kesällä 1976 Lappeenrannan Huhtiniemeen ja saman vuoden syksyllä Puijon P-50 mäkeen Kuopiossa. Lappeenrannan mäki tehtiin yhteistyössä Pertti ”Spede” Pasasen kanssa. Mäkeen asennettiin keksijänikin tunnetun Speden kehittämä mekaaninen linko. Linko korvasi normaalin vauhdinoton tornista. Siinä oli sähkömoottori, latu ja vaijeri. Lingon vaijeri veti hyppääjän riittävän kovaan vauhtiin niin, että itse ponnistus ja ilmalento sujuivat aivan kuin normaalissakin mäessä. Lingon moottorin pyörimisnopeutta ja sitä kautta myös vaijerin vetovauhtia voitiin säätää hyppääjän iän ja painon mukaan. Ainoa eroavuus normaaliin vauhdinottoon oli, että lingolla hypättäessä hyppääjä ei tuntenut hyppyrin nokalle tullessaan keskikatoisvoimaa. Tästä puutteesta huolimatta Spede-lingolla oli mielestäni paikka esimerkiksi juniorien harjoitusmäissä. Yhteinen



markkinaideamme oli, että edullisella Spede-lingolla ja Saja-muovituksella voitaisiin rakentaa Suomeen hyppyrinäkää myös sellaisilla paikkakunnilla, joissa hyppytornia ei ollut, tai joissa torni oli purettu tai päässyt niin huonoon kuntoon, että hyppääminen oli turvallisuussyistä kielletty. Lappeenrannan mäen avajaiset pidettiin 15.6.1976. Paikalla oli paitsi Suomen mäkihypyäjäiden parhaimmisto valmentajineen myös useimmat Hiihtoliiton ”silmaätekevät” edustajat. Tapaus sai luonnollisesti jo Speden julkis-asemankin ansiosta lehdistössä ansaittua huomiota. Myös USA:n Sport Magazine kirjoitti tapauksesta.

Spede Show:ta

Vientimarkkinointi käynnistettiin osallistamalla Speden kanssa yhteisosastolla muutamalle urheilumessulle. Suomen Ulkomaankauppaliitto järjesti marraskuussa 1976 Leningradissa suomalaisten urheiluvälinevalmistajien tuotteiden esittelytilaisuuden, Finnsport-messut. Ennen matkaa sovimme, että Lappeenrannan linko-muovimäestä tehty Super 8-mainosfilmi tarkastutetaan etukäteen Neuvostoliiton kaupallisessa lähetystössä. Tämä oli syytä tehdä, koska yleisesti oli tiedossa venäläisen tullin takavarikoineen tarkastamattomia filmejä rajalla. Saavuini sovittuna aikana Speden kanssa Helsingissä Tehtaankadulla sijaitsevaan Neuvostoliiton kaupalliseen lähetystöön. Olimme sopineet tapaamisajan Golovin -nimisen lähetystövirkaileijan kanssa.

Tiukkojen tarkastusten jälkeen jäimme eteisaulaan sohvalle istumaan ja odottamaan Golovinin luokse pääsyä. Paikka ja tilanne olivat ainakin minulle outo ja jännittävä. Mutta Spedehän oli tunnetusti toista maata. Ei aikaakaan, kun hän alkoi keventää jännittynyttä tunnelmaa. Hän oli kuiskivi-

naan muka sohvan alle ja viereiseen viherkasvipenssaaseen piilotetuille mikrofoneille, mitä kaikkea filmimateriaalissamme on, ja mitä me olemme salakuljettamassa Neuvostoliittoon. Tiuskaisin Spedelle aivan tosissani: ”Älä perkele pelleile, ettei jouduta vaikeuksiin!” Tosiasia oli, että paikka oli tietyllä tavalla pelottava ja kunnioitusta herättävä, eikä ollut lainkaan selvää, etteikö siellä olisi ollutkin mikrofoneja salakuuntelua varten. Jo se mahdollisuus, että he olisivat kuulleet Speden pelleilyä, olisi varmasti loukannut heitä ja aiheuttanut hankaluuksia meidän messumatkaamme. Olimmehan siihen aikaan tottuneet venäläisten mielivaltaisuuksiin esimerkiksi viisumien myöntämisessä ja rajamuodollisuuksissa. Onneksi mitään ei kuitenkaan tapahtunut ja saatoimme jälkepäin nauraa koko jutulle.

Kuulin aikanaan tarinan, että 80-luvun alussa Kuopion kaupunki oli kiinnostunut lingosta ja he kutsuivat Speden esittelemään sitä luokseen. Tapaaminen oli Puijon hyppyrinän nokalla. Spede saapuikin paikalle omalla Mersullaan. Autonkuljettaja avasi oven Spedelle ja laittoi hänelle kalossit jalkaan. Kun esittely päättyi, kaupungin edustajat ilmoittivat, että he haluavat lingon. Koska asia piti kuitenkin käsitellä oikeassa järjestyksessä, he toivoivat, että ennen valtuuston kokousta asiasta ei puhuttaisi julkisesti. Spede ei kuitenkaan malttanut olla asiassa hiljaa. Hän antoi iltapäivälehdelle ison jutun, missä todettiin, että Hiihtoliiton suosituksesta Kuopion kaupunki on tilannut häneltä 3 linkoa. Kirjoituksesta nousi meteli. Suomen Hiihtoliitossa oltiin kiukkuisia ja kuopiolaiset päättäjät vähintään ihmeissään lausunnot. Kaupungin valtuusto kutsui Speden kokoukseensa selittämään asiaa. Spede saapuikin paikalle. Tällä kertaa hänellä oli valkoinen puku päällään.

PS.

Oli erittäin mielenkiintoista ja joskus huvittavaakin seurata Spede-tallin touhuja. Vaikka linko-projekti oli täysin vakava hanke, se sai väkisin myös huvittavia piirteitä. Olihan Spede koko maassa tunnettu, armoitettu koomikko, eikä se rooli aina väistynyt vakavaa bisnestäkään tehtäessä. Spede Pasanen kuoli 7.9.2001. Hänen kuolemansa jälkeen julkaistussa muistelma- ja elämäkertateoksessa mainitaan myös hänen linko-keksinnöstä ja yhteistyöstä Sajakorpi Oy:n kanssa. Omalta osaltani voin todeta, että Speden kanssa oli miellyttävä työskennellä, koska hän oli ystävällinen, reilu ja sanansa pitävä mies.





Kun hänet sitten kutsuttiin valtuustosalin, Spede konttasi valtuuston eteen suussaankin valkoinen nenäliina antautumisen ja anteesipyyntömerkiksi. Paikallaolijat rähähtivät nauruun, josta ei meinannut tulla loppua. Tarina ei kerro, mitä kokouksessa puhuttiin, mutta Kuopion kaupunki ei kuitenkaan tilannut linkoa.

Lingon tarun loppu hämmötti, kun Suomen Hiihtoliiton vaikuttajat suuttuivat Spedeen, joka hänelle tyypilliseen tapaan antoi rempseitä lausuntoja jopa hyppääjien puolesta. Hän väitti vakuuttavasti esimerkiksi Ilta-Sanomien artikkelissa, että seuraavat Talviolympialaiset hypätään Spede-lingolla. Hiihtoliitto hankaloitti lopulta lingon käyttöönottoa Suomessa muuttamalla sääntöjä linkomäen alastuloprofiilista. Vanhat mäkimontut eivät enää kelvanneet ja muutostyöt olisivat tulleet kohtuuttoman kalliiksi. Osoittaja ei enää löytynyt. Suomalaisten asenne vaikutti luonnollisesti lingon kysyntään myös ulkomailla. Yhteistyöni Speden kanssa loppui, mutta muovitus ei luonnollisestikaan ollut sidoksissa linkoon. Muoveja tarvittiin ennen kaikkea normaaleihin mäkiin.

Maailmanlaajuinen patenti

Me jatkoimme muovitusten markkinointia ympäri maailmaa. Vuonna 1991 kehitimme elementtiimme niin sanotun turvavevyosan.

Se peitti elementin alla olevan kiinnitysverkon. Levy takasi, ettei kaatunut hyppääjä loukannut esimerkiksi sormiaan verkossa. Tuote sai markkinointinimekseen Saja Safety Element. Saimme sille kansainvälisen patentin. Muovitimme maailmalla noin 100 mäkettä. Tällaisia olivat mm. Obersdorf Saksassa, olympiapaikat USA:ssa Lake Placid ja Salt Lake City sekä Calgary Kanadassa. Myimme Saja Safety-tuotannon ja patentin vuonna 1996 porvoalaiselle C.E.Lindgren Oy:lle, joka oli ostanut joitakin vuosia aikaisemmin kilpailijaltamme Everslide-tuotannon.

Lisää kolmatta sukupolvea vahvuuteen

Anna Sajakorpi

Aloitin työt Sajakorpi Oy:ssä elokuussa 2010. Työskentelin aiemmin nuoruuden unelma-ammattissani luokanopettajana Nokian kaupungilla. Ehdin toimia virassa 5 vuotta. Työskentely lasten kanssa oli monipuolista, mielenkiintoista ja se antoi paljon. Myös työyhteisöni oli erittäin kannustava sekä toisia arvostava. Työskentely lasten vanhempien kanssa sujui pääsääntöisesti hyvin, vaikka opettajia kasvattajina ei enää arvosteta niin kuin ennen. Nokialla vuonna 2010 toteutetut opettajien lomautukset olivat jälleen yksi merkki opettajiin kohdistuvasta arvotuksen puutteesta sekä lasten hyvinvoinnin merkityksestä päättäjille. Sekä opettajantyön yleisen arvostuksen että uralla etenemismahdollisuuksien puute vauhditti uravaihdospäätöstä. Verenperintönä saatu yrittäjyysluonnekin tuki uuteen ammattiin siirtymistä.

Lieneekö alitajuntani suunnitelmia kun tein Pro Gradu-tutkielmaani Savonlinnan opettajakoulutuslaitoksessa aiheesta: Miksi opettajat vaihtavat alaa? Me opettajat olemme jalkautuneet laajemmalle kuin ehkä arvaattekaan. Jos uskomme tekemääni tutkimukseen, ja miksi emme uskoisi, opettajat ovat niin monipuolisia, että heille ei tuota tuskaa vaihtaa uuteen ammattiin ja menestyä siinä. Tällaisia entisiä opettajia ovat muun muassa urheiluselostaja Antero Mertaranta, Kummelihaahmot Hela ja Silvennoinen, maailmankuulu oopperalaulaja Martti Talvela sekä Pelle Miljoona. Mainittakoon vielä rauhannobelisti Martti Ahtisaari.

Valmuis uramuutokseen luokanopettajasta yritysmaailmaan vaati muutaman vuoden henkisen työn, MBA-opintojen aloittamisen Tampereen ammatillisessa korkeakoulussa sekä henkilöstöjohtamisen opintoja avoimessa yliopistossa. Liike-elämäarki tuo tullessaan päivittäin rutkasti uusia asioita, mutta nautin uuden oppimisesta, haasteista ja työpäivän erilaisesta hektisyydestä. Aivan kaikki ei kuitenkaan ole täysin uutta. Olen osallistunut



yrityksemme hallitustyöskentelyyn jo usean vuoden ajan ja siksi Sajakorpi Oy:n toimiala on minulle jo tuttua.

Uuden ammatin omaksumiseen kuuluu taloushallinnollisiin asioihin perehtymistä, mihiin suorittamani eMBA-opinnot antoivatkin hyvän pohjan. Asuttuani sekä Ruotsissa että Uudessa-Seelannissa olen omaksunut sujuvan englannin- sekä ruotsinkielentaidon, mutta nyt edessäni on yrityksellemme erityisen tärkeän saksankielen opiskelua. Jatkan myös työni ohella liiketalouden opintoja. Työskentely perheytyksessä on jo nyt osoittautunut erittäin antoisaksi. Odotan jo innolla kevään sesonkia ja sitä että pääsen palvelemaan lähemmin myös asiakkaitamme puhelinten soidessa.

Hyvää alkanutta vuotta 2011!



SUOMEN TEKNISET HARJAT OY

Part of Sajas Group

Puh. (03) 3477 770
Fax (03) 3477 740
Email sth@sajas-group.com

www.suomenteknisetharjat.fi



Vesalla on asiaa:

Se om`moro!

Vesa Raiskio

Teollisuus on elpynyt nopeasti meitä ravis-
telleesta laskusuhdanteesta. Kääntöpuolena

on kuitenkin monien raaka-aineiden hinnan nousu. Muoviraaka-aineiden hinnan nousu tapahtui jo vuoden 2009 lopulla. Hillitäksemme hintapaineita olemme tehostaneet toimintaamme ja leikanneet kuluja.

Vuosi 2010 muistetaan myös erityisesti Etelä-Suomen poikkeuksellisista lumiolosuhteista ja mittavista lumitöistä. Tätä kirjoitettaessa, joulukuun puolivälissä 2010, näyttää meidän samalta kuin viime talvena.

Etelä-Suomeen on satanut jo tähän mennessä reippaasti lunta. Paljonko sitä vielä tulee lisää talven aikana, ja paljonko se teettää lumitöitä, onkin jo vaikeampi ennustaa. Se on kuitenkin varmaa, että talven jälkeen tulee kevätharjausten aika, ja usein yllättävän nopeasti.

Kevätharjauksia ajatellen lumitöiden lomassa olisikin hyvä myös luoda katsaus kevään harjatarpeita ajatellen ja tehdä tarvittavat hankinnat hyvissä ajoin. Kun harjauskalusto on valmiina, on mukavampaa odottaa harjautöiden alkamista. Jättämällä harjatilaukset viime tippaan saattaa pinna kiristyä, kuten kävi eräälle asiakkaallemme 90-luvun alussa. Harjalistoja ei saatu tällä kertaa toimitettua riittävän nopeasti. Tästähän asiakas hermostui ja löi luurin korvaan. Soitin heti perään ja hän oli rauhoittunut. Ennen kuin ehdin sanoa mitään, hän kiittäen totesi: "Olipa hyvä kun

soitit". Yhteinen sävel löytyi heti, vaikka en sävelistä muuten ymmärräkään.

Yhteydenotot ja tilaukset toivomme saavamme pääasiassa puhelimitse. Niin pyrimme varmistamaan, että asiakas saa kerralla oikeat harjat. "Upeeta ja mahtavaa" olisi, jos asiakas tietäisi jo valmiiksi mitä harjakokoja ja -tyyppisiä tarvitsee. Toki meillä on kattavat myyntihistoriatiedot jopa vuosikymmenten takaa. Niistä voimme katsoa pyydettyä "sitä samaa kuin viimeksi". Tyydytystä tuottaa tietysti sekin, että pystyy selvittämään ja vastaamaan asiakkaan haastavimpiinkin harjatarpeisiin. Tähän auttaa yli 20 vuoden kokemuksen harjojen myynnin ja tuotannon parissa. Työni suuri rikkaus on se, että asiakkaat tulevat ympäri Suomea. Pääsen tutustumaan erilaisiin murteisiin ja tapoihin. Paljolti olen tekemisissä puhelimitse, mutta erityisen mukavaa on tavata vanhoja ja uusia asiakkaita eri yhteyksissä.

Mitä tulee rahteihin, haluan myös muistuttaa mm. Kaukokiidon kanssa tekemästämme rahtisopimuksesta asiakkaidemme eduksi. Se tarkoittaa sitä, että asiakas saa omassa rahatilassaan rahdin hinnan Sajakorpi Oy:n alennettuun sopimushintaan. Toki rahdin hinta tuntuu silti usein kalliilta, voitte noutaa harjat myös suoraan Ylöjärven tehtaaltamme. Pystyäksemme palvelemaan nopeasti ja jous-

tavasti, kannattaa ennen noutoa soittaa tilaus, jos mahdollista. Se nopeuttaa asiakkaan käyntiä, kun paperit ja usein jo harjatkin ovat ehditty laittaa noutovalmiiksi.

Maailmalla myydään monenlaisia "harjoja" ja hintakin voi näyttää joskus houkuttelevalta, mutta kulutuskestävyys, harjausteho ja -jälki ovat yleensä kaukana totutusta. Menestyksemme tärkeimmät tekijät ovatkin harjojemme laatu, kulutuskestävyys ja hinta. Kotimaiset ja myös monet ulkomaiset harjakoneiden valmistajat luottavat harjoihimme. Suomesta on viime vuosina moni harjakoneen valmistaja saanut myös vientikauppaa enenevässä määrin laadukkailla tuotteillaan. Siinä yhtenä osatekijänä ovat hyvät harjamme.

Kevättä odotellessa valmiina palvelemaan.

Hyvää ja menestyksestä alkanutta vuotta 2011 kaikille!



STARK – ammattilaisen työlaiteet

Järkevä valinta

Ari Kuikka

Stark-tuotteet on alan johtavien urakoitsijoiden valinta, kun tarvitaan laadukkaita työlaitteita auraukseen, hiekoittamiseen, kaivamiseen ja harjaukseen. Stark-työlaiteet liitetään osaksi peruskonetta, joka voi olla traktori, kiinteistöhuoltokone, pyöräkuormaaja tai kaivuri. Työntuottavuus riippuu paljon siitä, millaiset työlaiteet peruskoneeseen liitetään. Laadukkaat Stark-työlaiteet ovat järkevä valinta, kun tehokkuus ratkaisee.

Pitkä kokemus

Stark-tuotteet ovat saaneet alkunsa 1980-luvun alkupuolella, jolloin niiden kehityksen ja valmistuksen aloitti PK – Peltosalmi Oy. Ensimmäinen Stark-tuote oli traktorin etunosto-laite, joka sai pian seurakseen puskulevyn, avoharjan ja alueauran. Vuonna 1987 tuoteoikeudet siirtyivät Lapinlahden Metallityölle, joka myöhemmin muutti nimensä Lametal Oy:ksi. 1990-luvulla tuotevalikoima laajentui käsittämään myös nivelaurat, keräävät harjakoneet, hiekoittimet ja siipilumikauhat. 2000-luvulla yrityksen markkina-alue on kasvanut Suomen rajojen ulkopuolelle Norjaan, Ruotsiin, Baltiaan, Keski-Eurooppaan ja Venäjälle. Nykyisin tuotepereheeseen kuuluu laaja valikoima erilaisia auroja, harjoja, hiekoittimia, lumikauhoja, tielanoja, kaivukoneen kauhoja sekä perävaunuja.

Laadukkaasti kotimainen

Stark-tuotteet ovat suunniteltu ammattikäyttöön. Suunnittelun lähtökohtina ovat ensiluokkainen toimivuus, kestävyys ja helppo liitettävyyden peruskoneisiin. Tämän vuoksi Stark-tuotteissa käytetään vain parhaiten soveltuvia komponenttejä kuten Sajakorpi Oy:n valmistamia harjalamellemia. Sajakorpi Oy:n harjalamellemia käytetään Stark:n avo-, puomi-, taka- ja kauharjoissa sekä keräävissä harjalaitteissa. Kotimaisuus on lisäksi tärkeä osa Stark-työlaiteita. Kaikki Stark-tuotteet on suunniteltu ja valmistettu Suomessa, joten tämänkin vuoksi Sajakorpi Oy:n valmistamat tuotteet ovat olleet luonnollinen valinta.

Homma toimii

Stark-tuotteiden laadun lisäksi urakoitsijat arvostavat palvelun ja asiakastuen toimivuutta. Kattavan jälleenmyyjäverkoston sekä osaavan henkilökunnan lisäksi on tärkeä, että tuotteisiin on saatavana kulutus- ja varaosia nopeasti. Stark-tuotteiden komponenttitoimittajia valitessa yhteistyön helppous, luotamus ja hyvä palvelu ovat avainasioita. Myös tältä pohjalta yhteistyö Sajakorpi Oy:n kanssa on toiminut viimeiset yli 20 vuotta.

Ari Kuikka

Myynti- ja markkoinointijohtaja
Lametal Oy
www.stark.fi

Paikalliset palvelut – kansainvälinen pankki

Heikki Nieminen

Sampo Pankin Finanssikeskukset pyrkivät tuottamaan entistäkin laadukkaampia ja kilpailukykyä parantavia palveluita ja yksilöllisiä ratkaisuja yrityksille. Finanssikeskusten toiminta perustuu alansa parhaiden asiantuntijoiden muodostaman tiimin toimintaan, joka tarjoaa kokonaisvaltaisen näkemyksen ja palvelun. Finanssikeskusten palvelustrategian päämääränä on olla paikallisin ja samalla globaalein pankkiasiantuntija.

Yritykselle nimetyt tiimin yhteinen toimintasuunnitelma rakennetaan yrityksen kilpailukykyä ja kustannustehokkuuden kehittämisen tueksi sekä auttamaan yritystä tulevaisuuden tavoitteiden saavuttamisessa. Ennakoiva ja aktiivinen toimintatapa auttaa hallitsemaan riskejä, säästämään kustannuksia ja kasvattamaan tuottoja.

Finanssikeskusten kokonaisvaltaiset palvelut ja asiantuntemus palvelevat yritysten monipuolisia ja vaativia tarpeita sekä kotimaassa että maailmalla.

Yhteistyötä molempien hyödyksi

Sajakorpi Oy laajensi toimintaansa ulkomaille 1990-luvun lopussa perustaessaan tytäryhtiön Viroon.

Tässä prosessissa Sampo Pankki ja Sajas Group toimivat tiiviissä yhteistyössä. Yhteistyö jatkui Suomessa toimivan Sampo Pankin

lisäksi Virossa samaan konserniin kuuluvan AS Sampo Pankin kanssa. Yhteistyö kehittyi vähitellen laajemmaksi ja AS Sampo Pankista tuli vähitellen Virossa toimivan tytäryhtiön AS Sajakorven pitkäaikainen pankkikumppani, sanoo toimitusjohtaja Kimmo Sajakorpi.

Danske Bankin eri maissa toimivat tytäryhtiöt ja emopankin konttorit pystyvät tarjoamaan joustavat paikalliset palvelut yrityksen kohdemaassa samalla atk-alustalla kuin Sampo Pankki. Tämä mahdollistaa maksujen siirrot välittömästi samalla arvopäivällä ja tilitapahtumien seuraamisen eri maissa toimivien konserniyhtiöiden välillä.

Nykyisin myös Sajas Groupin Saksassa toimivan tytäryhtiön Saja GmbH:n toiminta on varsin laajaa ja palvelutarpeet monipuoliset. Myös näiden tarpeiden tyydyttäminen onnistuu Danske Bankin Hampurin konttorin kautta.

Sajas Groupin ja Sampo Pankin välinen yhteistyö on hyvä esimerkki yrityksen monien erilaisten palvelutarpeiden kokonaisvaltaisesta hoitamisesta toteaa johtaja Heikki Nieminen, Sampo Pankin Sisä-Suomen Finanssikeskuksesta.

Heikki Nieminen

Johtaja
Sampo Pankki Oyj
www.sampopankki.fi

Sampo Pankki

Vaihteenpuhdistusharjakoneet ratojen lumenpoistoon

Veikko Noranta

Elettiin vuotta 1966, kun Valtionrautateiden rataosasto hankki ensimmäiset vaihteenpuhdistusharjakoneet riihimäkeläiseltä konepaja Mankiselta. Harjakoneet hankittiin, koska haluttiin saada lumenpoisto rautatievaihteista tehokkaammaksi ja vaihteiden kaukokäytön myötä ratapihoilla aiemmin työskennelleet vaihdemiehet olivat tulleet tarpeettomiksi. Heidän tehtävänä oli ollut talviaikana puhdistaa vaihteet lumesta ja jäätä luutaa apuna käyttäen.

Ensimmäiset kolme harjakonetta olivat yksiakselisia, joita veti kiskoilla liikkuva ratakuorma-auto. Näiden ensimmäisten koneiden harjalaitteina olivat harjavalssit. Harjakoneen käyttömootorina oli Vickersin hydraulimootori, mutta myöhemmin käyttömootoriksi 60-luvun lopun ja 70-luvun alun harjakoneisiin valittiin kuitenkin Zodiachenkilöauton bensiinimootori. Harjavalssit säilyivät pitkään vaihteenpuhdistusharjakoneiden harjalaitteissa ja ne valmisti Sajakorpi Oy vuodesta 1975 alkaen.

Merkittävä edistysaskel saavutettiin kun VR yhteistyössä Sajakorpi Oy:n kanssa, aloitettiin 80-luvun loppupuolella harjalistan kehitystyön. Jo muutaman kokeilukerran jälkeen voitiin todeta, että listamallinen harja, jota VR:llä kutsuttiin myös ”kampamalliseksi”, harjasi vaihteita erittäin tehokkaasti. Kun vielä Sajakorvella saatiin kehitettyä edelleen listaharjan kiinnitysosa, oltiin saavutettu haluttu tavoite. Koko harjalista oli yhtä ja samaa polypropeenia, eikä enää tarvinnut käyttää erillistä metalliosaa yhdistämään harjaksi. Tuotekehityksen tuloksena harjalista ei enää irronnut yksittäisiä harjaksia, jotka saattoivat aiheuttaa vaihteiden kääntymisongelmia.



Listaharjan tultua käyttöön, harjakoneiden käyttömootorit olivat jo muuttuneet diesel-mootoreiksi, koska harjakoneen tehontarve oli huomattavasti kasvanut. Aina 2000-luvun alkupuolelle saakka rakennettiin erillisiä kaksi akselisia harjakoneita ”Lättähätun” eli Dm 7 moottorivaunun teleistä.

Uusimmissa harjakoneversioissa voimayksikkö on sijoitettu ratakuorma-auton lavalle, harjalaitte kiinnitetty suoraan ratakuorma-auton takapäähän puskulevyn pikakiinnityksellä ja toisessa päässä konetta on lumiaura. Näissä harjakoneissa kuten muissakin VR Trackin harjakoneissa käytetään edelleen Sajakorpi Oy:n valmistamaa listamallista harjaa.

Veikko Noranta

Ylläpitopäällikkö
VR Track Oy

Tiedoksi

Group Export Manager

Sajas Group on vahvistanut vientiorganisaatiotaan nimittämällä Group Export Managerin (GEM). Tehtävään valittiin Axel Dazenko (52). Saksalaissyntyinen Dazenko ottaa vastuulle konsernin vientitoimintojen kehittämisen ja johtamisen. Alex Dazenko toimi lakaisukonevalmistaja Bucher Schörlingin lentokentätöimialan vientipäällikkönä 15 vuoden ajan ennen siirtymistään Sajas Groupin palvelukseen 1.1.2011.

Asfaltti

Ylöjärven kaupungin katkaistua läpikulun Villatieltä, siirtyi kaikki liikenne tontillemme kulkemaan Kolsopintien kautta. Koska pehmeä tie tontillemme ei kestänyt raskaita ajoneuvoja, asfaltoimme sen välttääksemme kuoppien syntymisen. Myös iskarit ja munuaiset ovat tyytyväisiä ratkaisuun.

Tikon

Olemme viimein ottaneet käyttöömme Aditron Tikon-ohjelmiston Suomen yrityksissämme. Uskomme kevätseongin sujuvan hienosti, mutta toivomme silti kärsivällisyyttä asiakkailtamme. Tietotekniikan pitäisi helpottaa työskentelyä, mutta vanha totuus on myös, että alku on aina hankalaa.

Oikaisu

Edelliseen lehteen (Nro 1, maaliskuu 2010) oli pujahtanut kirjoitusvirhe. Tilintarkastajaksemme valittiin DI, KTM, KHT-tilintarkastaja Jukka Lahdenpää, eikä Lahdenpää, kuten virheellisesti annoimme ymmärtää. Jatkamme syllisen etsintää.



Suomen Tekniset Harjat Oy

Kolsopintie 6, 33470 Ylöjärvi
(PL 725, 33101 Tampere)
puh. (03) 3477 770
fax (03) 3477 740
sth@sajas-group.com

Sajakorpi Oy

Kolsopintie 6, 33470 Ylöjärvi
(PL 725, 33101 Tampere)
puh. (03) 3477 700
fax (03) 3477 750
saja.finland@sajas-group.com

AS Sajakorpi

ESTONIA
puh. +372 6596 410
fax +372 6596 525
saja.estonia@sajas-group.com

Saja GmbH

GERMANY
puh. +49 5405 615523
fax +49 5405 615524
saja.germany@sajas-group.com

Saja Export UG

GERMANY
puh. +49 5405 615523
fax +49 5405 615524
saja.export@sajas-group.com

www.sajas-group.com

Harjaantunut asiantuntija 1/2011

Tiedotuslehti Sajakorpi Oy:n asiakkaille, sidosryhmille ja muille samanmielisille.

Julkaisija: Sajakorpi Oy, PL 725, 33101 Tampere

Päätoimittaja: Kimmo Sajakorpi

Paino: Painohäme Oy, Ylöjärvi

Levikki: 4000 kpl