

HARJAANTUNUT ASIAANTUNTIJA

IA - Itella Posti Oy
Itella Green



L281

Sajakorpi Oy:n ja Suomen Tekniset Harjat Oy:n virallinen äänitorvi

Nro. 1 (maaliskuu 2013)

Levikki 6500 kpl



Sisäsivuilta löytyvät:

Yhden hevostoiman

lakaisukone

S.2

Finalon™

S.2

Kravattihommista

hitsipillin varteen

S.2

Kyläsepan pajasta

konepajaksi

S.3

Pitkänlinjan yritys-

johdon konsultti

S.3

Hyökkäys on paras

puolustus

S.4

Kuinka löytää

oikea harja?

S.4



Pääkirjoitus

Aku-Paulus Sajakorpi

Termi kestävä kehitys sai alkunsa vuosina 1983-1987 toimineen YK:n Ympäristön- ja kehityksen komission toimesta. Se ei ole standardi vaan yleiskäsite, ja parhaimmillaan erittäin kattava kokonaisprosessi. Kestävällä kehityksellä tarkoitetaan muutosta, jossa pyritään ottamaan ympäristö, ihminen ja talous tasavertaisesti huomioon päätöksenteossa ja toiminnassa. Siihen kuuluvat ekologinen, sosiaalinen ja taloudellinen kestävyys. Kehityksen kestävydestä ei siis voida täysipai-

noisesti puhua, jos jokin näistä kolmesta osaluokasta jää huomiotta. Jotta kestävä kehitys voisi käyttää myyntiargumenttina tai edes luotettavasti ja uskottavasti aiheesta kommunikoida, on syytä perehtyä siihen, mitä termi tarkoittaa meidän tapauksessamme. Mikä siis on meidän filosofiamme kestävä kehityksen toteuttamiseksi ja mitä ovat ne konkreettiset toimet joihin argumentointimme perustuu?

Ekologinen kestävyys

Ekologisesti tehokas tuotanto perustuu uusiutuvien ja uusiutumattomien luonnonvarojen säästöön ja päästöjen vähentymiseen. Keskeistä ekologisessa kestävydessä on ympäristöä vähemmän kuormittaviin tuotanto- ja kulutustottumuksiin siirtyminen. Saimme asiakkaalta impulssin alkaa kehittää erästä päätuotteemme, kadunlakaisussa käytettävää harjakiekkoa, ympäristöystävällisemmäksi. Sen seurauksena kehitimme kymmenen vuoden aikana kokonaisen kierrätettävän tuoteperheen korvaamaan perinteiset harjaratkaisut. Välilliset vaikutukset ulottuvat säästöihin myös mm. kuljetuskustannuksissa, vähentäen siten hiilijalanjälkeämme.

Sosiaalinen kestävyys

Sosiaalinen kestävyys voi ilmetä esimerkiksi tasa-arvona, oikeudenmukaisuutena ja myötätuntona. Sitä on myös esimerkiksi yhteisöllisyyden vaaliminen yksilökeskeisyyden sijasta. Koska me olemme perheyhtiö, myös

meidän arvoissamme heijastuvat perheille ominaiset arvot. Perheelle ovat ominaisia sellaiset käytös- ja toimintatavat, jotka lähentävät sen jäseniä ja rakentavat luottamusta. Seurausta tai ei; Konsernimme palveluksessa on omistajien lisäksi yksi aviopari, isä ja tytär, isä ja poika sekä äiti ja tytär. Oma indikaationsa on sekin, että pisimmät palvelussuhteet ovat kestäneet lähes 40 vuotta.

Taloudellinen kestävyys

Taloudellinen kestävyys voi ilmetä luonnosta otettujen raaka-aineiden tehokkaana hyväksikäyttönä, tuotantoprosessin energia- ja tuotteen kierrätettävyytenä. Se ei perustu velkaantumiseen eikä henkisten tai materiaalien voimavarojen tuhlaamiseen. Taloudellinen kestävyys on kaiken yritystoiminnan perusta ja siihen panostetaan usein ekologisen ja sosiaalisen kestävyuden kustannuksella. Me olemme kuitenkin toiminnassamme huomanneet, että ekologinen ja sosiaalinen kestävyys voivat tukea ja vahvistaa taloudellista kestävyttä. Ekologisesti kestävien tuotteiden kehittämisen myötä meistä on tullut toimialamme edelläkävijä ja avannut meillä kansainväliset vientimarkkinat. Pitkät työurat ja henkilöstön pieni vaihtuvuus osoituksina sosiaalisesta kestävydestä ovat nekin tukeneet meitä taloudellisesti. Jatkamme siis valitsemillamme kestävä kehityksen linjalla.

Aku Sajakorpi



Vesalla on asiaa!

Se om´moro vuonna 2013!

Vesa Raiskio

Hyvää ja menestyksestä vuotta 2013 kaikille asiakkaillemme ja sidosryhmillemme. Kiitos myös hyvästä menneestä vuodesta 2012! Toivomme, että Te olette saaneet tehdä hyvää harjausbisnestä laadukkaiden harjojemme avulla.

Maailmanloppua tai erityisiä mullistuksia ei sitten tullutkaan... Alkoiko nyt uusi ajanjakso vai onko kaikki, kuten ennenkin? No joka tapauksessa olemme varautuneet kevään harjasesonkiin entiseen mallin ja varastot ovat pullollaan harjoja odottamassa toimituksia...

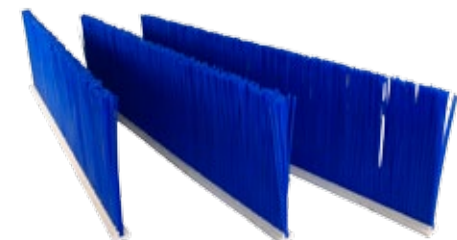
Palautetta otamme myös kiitollisina vastaan. Jos tuntuu, että jokin harjoissamme

tai toiminnassamme mättää, ota rohkeasti yhteyttä allekirjoittaneeseen. Otan sen korva kuumottaen vastaan ja me kaikilla täällä yritämme tehdä kaiken mahdollisen asian korjaamiseksi. Jos ei mitään ihmeitä kuulu, oletamme, että hyvin menee... Toki myös mahdollinen kiitos otetaan vastaan.

Muistutan, että meiltä kannattaa kysyä vaihtoharjoja kaikkiin harjakoneisiin! Jos ei valmista harjaa löydy esim. uuteen harjalaitteeseen, pyrimme harjan tekemään ja vieläpä hyvän sellaisen.

UUTUUKSIA:

OMNILINE harjalistat, eli suomeksi: esim. kaivureihin ja maansiirtolaitteisiin asennettavat "työntämällä toimivat harjat". Kun tehdään kaapelointeja tai muita kaivuuhommia asfaltoiduilla alueilla, täytön jälkeen kyseisillä harjoilla on kätevä tehdä loppusiivous. Silloin ei välttämättä tarvita pyörivää harjalaitetta. Meiltä löytyy tarkoitukseen hyvä ja tehokas harjalistamalli. Ensin koneeseen kiinnitetään metallinen ns. c-profiili, johon sitten 28cm korkeat harjalistat työnnetään. Harjalistariivejä voi asentaa peräkkäin tarkoitukseen sopivan määrän. Harjaus tapahtuu työntämällä harjattava materiaali haluttuun paikkaan.



Lattiaharjat

Tehokkaiden muoviluutien lisäksi olemme lisänneet tuotantomme myös 45 ja 90 cm leveät lattiaharjat. Näillä sitä voipi tuupata käsin hiekat, lehdet ja roskat haluttuun paikkaan. Syksyllä tuli näitä itekin kokeiltua, lehdet ja moska sai kyytiä. Harjatehtaalla ei tietenkään harjakoneita ole.. vrt. suutarin lapsen kengät!



Aurauskepit

Kauttamme on nyt myös saatavilla 1,5 m korkeat heijastimella varustetut aurauskepit. Kysy tarjous!



KEVÄÄN VINKKI:

Tänä päivänä halutaan käyttää halkaisijaltaan yhä isompia harjakiekkoja, jotta kulutuskestävyys ja harjojen vaihtoväli olisi mahdollisimman pitkä. Tästä aiheutuu pieni käytännön ongelma, joka on helposti vältettävissä. Esim. 7"x900 mm harjakiekoissa pitkä kuitu taipuu väkisin jonkin verran varastoinnin aikana. Harjakiekkot kannattaa silloin asentaa akselille kuidut samaan suuntaan vinoon, jotta harjausjälki on mahdollisimman suora, kannattaa harjakiekkot ottaa pakeista pois n. 1-2 vk ennen asennusta ja pinota maahan siten, että taipuneet kuidut osoittavat ylöspäin. Näin kuidut oikenevat suoriksi yllättävänkin nopeasti.

Kiitos, että autat meitä palvelemaan Teitä hyvin, tilaamalla harjat riittävän ajoissa.

Harjauksautta odotellessa
valmiina palvelemaan.

Vesa Raiskio,
myyntipäällikkö

puh. 03 347 7713

e-mail: vesa.raiskio@sajas-group.com



Yhden hevosvoiman lakaisukone

Yhden hevosvoiman lakaisukone

Kimmo Sajakorpi

Vielä 50-luvun alussa Tampereen katuja puhdisti noin 300 luutamiestä sekä yksi hevosvetoinen lakaisulaite. Kaupungin verstaan sepän 30-luvulla rakentamassa laitteessa oli harjarumpu, joka sai pyörimisvetonsa laitteen pyöristä. Eli, kun laite liikkui, harja saatiin pyörimään. Kuskilla oli käytössään kaksi käsivipua. Toisesta harja voitiin laskea maata vasten tai nostaa ylös. Toisesta kytketyi harjan veto päälle.

Törmäsin kyseiseen laitteeseen huhtikuussa 1994, kun Tampereen kaupungilta soitti tiepäällikkö Pentti Marttila. Hän kertoi laitteen löytyneen kaupungin uuden ohitustien alle jääneestä Vilusen kartanon navetasta. Hän halusi kunnostaa laitteen museotarkoitukseen. Marttilan edesmennyt isä oli Tampereen kaupungin viimeinen hevoskuskki ja tämän laitteen kuljettaja.

Koska ajan hammas oli hävittänyt harjarrummun harjakset, Marttila kysyi, voisimmeko kunnostaa sen. Harja saisi olla heidän

mukaansa minkäläinen ja mistä materiaalista tahansa, kunhan siinä olisi uusi harja Kerroin hänelle muistavani lapsuudestani kyseisten harjojen uudelleenharjastuksen ja vanhan alkuperäisen harjastustyötavan. Siinä sormenvahvuisen harjatupsun kärki kastettiin pikiastiassa olevaan kuumaan pikeen ja työnnettiin sen jälkeen puiseen harjarungon porattuihin reikiin. Piki toimi siis liimana. Käytetty harja purettiin upottamalla se ensin tynnyriin, missä oli kiehuva vettä. Kun piki oli pehmentynyt tarpeeksi, harja nostettiin tynnyristä ja tupsut vedettiin rei'istä hohtimilla.

Koska mielestäni myös itse harjan tulisi olla museokelpoinen, lupasin harjastaa sen itse perinteitä kunnioittaen. Näin tapahtuikin. Ostin pikeä ja piassava-kuitua tarvittavan määrän ja entisöin harjavalssin. Laite hevosineen oli näytösluontoisesti harjaamassa Finn Clean -messuilla Tampereen Pirkkahallissa 4.-7.10.1995 ja tämän jälkeen se on ollut varastoituna Tampereen kaupungin varastolla Atalassa. Laite on luvattu Tampereen tekniselle museolle.

Valtaosa harjatehtaista maailmalla eivät valmista itse omaa harjakuituaan, vaan ostavat ne kuidunvalmistukseen keskittyneiltä yrityksiltä. Muovikuituja käytetään siveltimien, pensseleiden, luutien, teollisuus- ja erikoisharjojen sekä lakaisu- ja siivouskoneiden vaihtoarjojen lisäksi myös mm. talousharjoissa ja sisustuksessa. Monipuolisuuden vuoksi valmistusmäärät ovat suuria, mikä varmasti tekee hinnasta houkuttelevan.

Kehitetty ja testattu Suomessa

Me olemme valmistaneet lakaisukäyttöön oman polypropeenikuitumme vuodesta 1983 alkaen itse. Se on tehnyt mahdolliseksi paitsi laadun jatkuvan seuraamisen, myös sen jatkuvan kehittämisen, jolle Suomen ankarat ilmasto-olosuhteet asettavat tiukat vaatimuksensa. Tämä ei ole jäänyt huomaamatta asiakkailtamme, joilta olemme toistuvasti saaneet kehuja itse valmistamamme muovikuidun yliveraisuudesta nimenomaan lakaisukäytössä.

Vuosikymmenten tutkimuksen, tuotekehityksen ja tuotannon tuloksena polypropeenikuidustamme on tullut harjausominaisuksiltaan ja kulutuskestävyydeltään maailman parasta. Jotta asiakkaamme ympäri maailman tunnustaisivat parhaan suorituskyvyn, annoimme harjakuidullemme nimen –

FINALON™



FINALON™

Aku Sajakorpi

"Onneksi olkoon! Pidät kädessäsi harjaa, jonka kuidut on kehitetty erityisesti harjauskäyttöön."

Tällä tekstillä varustettu paperinpalanen tervehtii asiakkaitamme ympäri maailmaa, heidän avatessaan SAJA® -harjoja sisältävän pakkauksen.



Yrittäjä Kari Hagqvist

Kravattihommista hitsipillin varteen

Kimmo Sajakorpi

Ajan syksyisenä aamuna Karkkilan Yrittäjätietä ja kaarran tutun teollisuushallin pihaan. Olen menossa haastattelemaan pitkäaikaista asiakastamme **Kari Hagqvistia**. Kun astun sisään, näen hänet haalarit päällä kahden valmistumassa olevan harjalaitteen kimpussa. Leveä hymy naamallaan hän ottaa minut vastaan. Ensitöikseni otan hänestä valokuvan, jonka jälkeen Kari ohjaa minut toisessa kerroksessa olevaan konttoriin. Siellä tapaan myös Karin vaimon Ansan uppoutuneena omiin töihinsä. Vaihdettuamme pikaiset kuulumiset istumme pöydän ääreen ja käynnistän nauhurin haastattelua varten.

Kerrotko aluksi hieman itsestäsi. Oletko syntynyt karkkilalainen?

- Kyllä, syntymäkotini on Karkkilan Vaskijärvellä.

Minkäläinen ammattikoulutus sinulla on?

- Kansakoulusta päästyäni kävin ensin Karkkilassa Högforssin tehtaan 4-vuotisen konepajakoulun ja sen jälkeen Helsingissä Teknillisen koulun, josta valmistuin koneteknikoksi vuonna 1970.

Entä sitten työhistoriasi?

- Ensimmäinen työpaikkani oli Kone Oy Hyvinkäällä, jossa toimin jonkun aikaa suunnittelijana. Sen jälkeen menin Perusyhtymälle. Sielläkin olin suunnittelijana koneteknillisessä toimistossa.

Kun me tapasimme ensi kerran 70-luvun alussa, olit töissä Muko Oy:llä?

- Kyllä, siirryin vuonna 1974 helsinkiläiseen Muko Oy:öön. Siellä tehtävänä oli alihankintatöiden teettäminen sekä edelleen koneiden suunnittelu. Lisäksi toimin ostajana. Muistan kyllä, kun kävit ensi kerran kauppaamassa kotimaisia harjakiekkosi. Siihen asti olimme ostaneet maahantuojilta tanskalaisia kiekkoja. Muistan vielä hyvin, että sinun 7" x 600 mm:n kiekkoisi hinta oli 7 mk kappale.

Mitä kaikkea Muko Oy myi? Sehän ei kai itse valmistanut koneita?

- Muko, joka muuten tuli sanasta muokkaus-kone, myi muun muassa äkeitä ja niittokoneita samoin kuin maataloustraktorin perässä vedettäviä, heittäviä harjalaitteita. Ne valmistettiin muun muassa Turengin ja Salon Sokeritehtaiden konepajoissa.

Päätit sitten ryhtyä yrittäjäksi? Miksi ja koska?

- Ehkä siihen vaikutti se, että usein oli vaikeuksia saada teetettyä joitakin hommia alihankkijoilla ja hinnatkin tuntuivat joskus kohtuuttoman kalliilta. Perustin Konepaja Kari Hagqvist Ky:n vuonna 1976. Paikka oli oman maatalon vanha tyhjillään oleva navetta, jonne hommasin tarvittavat koneet ja laitteet. Muutaman vuoden olin yhtä aikaa Mukon palveluksessa ja valmistin heille, siis alihankintana,

paitsi maatalouskoneita, mutta myös paljon harjalaitteita.

Entä vaimosi Ansa? Onko hän ollut mukana alusta asti yhtiössäsi?

- Ansa on hoitanut alusta alkaen firman konttorihommat laskutusta ja kirjanpitoa myöten. Jos hänellä on ollut aikaa tai jos on ollut tarvetta, hän on kuitenkin aina heittänyt myös haalarit päälleen ja tehnyt kevyempiä hommia pajan puolella.

Koska suunnittelit ja aloitit omaa nimeäsi kantavien harjalaitteiden valmistuksen?

- Se oli suurin piirtein vuonna 1985. Sehän ei kilpaillut Mukon koneen kanssa. Kun Mukon malli oli mekaanisella vedolla varustettu perässä vedettävä harjalaite, oma mallini oli hydraulikäyttöinen etuharja. Lisäksi malleja oli keräävä ja heittävä laite. Lisäksi valmistin muitakin tienhoitokoneita, esimerkiksi hiekoittimia ja tienreunantäyttölaitteita Tielaitokselle. **Kuinka monta harjalaitetta olet myynyt vuosien saatossa?**

- Useita satoja.

Miten sinä selvisit 90-luvun lamasta? Näkyikö se teillä?

- Kyllä näkyi. Kun lama iski 90-luvulla, muun muassa Tielaitoksen tilaukset tyrehtyivät. Onneksemme osallistuimme tuolloin muutama muun konepajan kanssa tarjouskilpailuun Venäjälle. Valmistinkin lähes sata kuorma-autokiinnityksellä varustettua harjalaitetta sikäläiselle tielaitokselle. Luultavasti tämä pelasti yhtiömme toiminnan lopettamiselta.

Teitkö kaikki koneet itse?

- En toki. Tuona aikana minulla oli vielä useita työntekijöitä, mutta viime vuodet olemme tehneet kaiken oman perheen voimin.

Olet tällä hetkellä 66-vuotias. Milloin aiot siirtyä ansaitsemallesi eläkkeelle?

- Olen miettinyt lopettamista ja eläkkeelle siirtymistä vuosia, mutta aina on tullut tilauksia, eikä ole sitten viitsinyt olla ottamattakaan niitä vastaan. Tosin jotkut pitkäaikaiset asiakkaani nauravat, kun olen ilmoittanut viimeiset kolme vuotta toimittavani heille "sen viimeisen" harjalaitteeni. Katsotaan nyt sitten. Ja onhan sitä onneksi terveyskin suht' hyvä.

Onko sinulla tällä hetkellä yhtään vapaa-aikaa ja jos on, miten sen vietät?

- Työn vastapainoksi käytän vähäiset vapaa-aikanani luonnossa kulkien joko raivaussahan kanssa metsääni hoidellen, tai aseensa kanssa hirviporukassa metsästäen.

Puolitoista tuntia on mennyt kuin siivillä vanhoja muistella. Meillä on luonnollisesti paljon yhteisiä liiketuttuja, nykyisiä, entisiä ja valitettavasti myös edesmenneitä. Tunnelma on nostalginen. Se on ymmärrettävää, onhan oman työurani kestänyt 40 vuotta ja kääntymässä väjäämättä ehtopuolelle. On tehnyt mieli muistella.

Kiitän tyytyväisenä haastattelusta ja suljen nauhurin. Ulos kävellessämme kerron, että minulla on autossani "repsikkana" parsonrus-sellinterrierini Vilma. Tämän kuullessaan Ansa kivahtaa, miksen heti tullessani kertonut sitä. Autolle päästyämme Ansa heittelee pihassa keppiä Vilmalle hetken aikaa. Koska Vilma ei tiedä mitään niin mukavaa, kuin kepin tai pallon noutaminen, minulla on hieman vaikeuksia saada se taas autoon. Kun se vihdoinkin onnistuu, minä heilautan kättäni ja Vilma häntäänsä hyvästiksi Ansalle ja Karille. Toivon mielestäni, ettei Kari lopeta vielä pitkään aikaan. Olisihan se mukavaa, että lähes 40 vuotta kestänyt asiakassuhde jatkuisi. Ja muutenkin... Suuntaamme auton keulan kohti Halikkaa ja toista asiakaskäyntiä. Ajokeli on hyvä.

Konepaja Kari Hagqvist Ky

Yrittäjätie 36

03600 Karkkila

puh. 09 225 6606

fax 09 225 4371

e-mail: hagqvist@elisanet.fi

Kyläsepän pajasta konepajaksi

Kimmo Sajakorpi

Saavun Vanteen Konepajan pihaan ja katseeni etsii vapaata parkkipaikkaa autoja täynnä olevasta pihasta. Lopulta se löytyy. Koska olen sovittu tapaamisajasta hieman etuajassa, ulkoilutan Vilmaa. Kun tehtävä on suoritettu, se hyppää takaisin autoon ja kääpertyy paikkaansa pienelle rullalle. Lukitsen oven ja kävelen konttorille.

Sisällä näen avoimen oven. Huoneesta työskentelee naishenkilö pöytänsä takana. Esittelen itseni ja kerron, että minulla on tapaaminen toim.joht. DI Ismo Forsströmin kanssa. Hän kertoo, että johtajalla on vielä palaveri kesken ja pyytää minua ystävällisesti istuutumaan ja odottamaan hetken. Pian ovi aukeaa ja muutamia henkilöitä purkautuu huoneesta hajaantuen eripuolille konttoria. Ismo tulee viimeisenä huoneesta ja me tervehdimme. Istuudumme mukavasti. Hän on tietoinen käyntini tarkoituksesta. Koska hän on varmaan kiireinen, avaan nauhurini ja aloitan haastattelun pitimmillä puheilla.

Koska Konepaja A.Vanne on perustettu ja millainen historia sillä on?

- Pidämme tavallaan yrityksemme perustajana seppä Gustav Tilanderia. Hän toimi sepänä Halikossa sijaitsevassa Joensuun kartanossa, joka tunnetaan myös nimellä Äminnen kartano. Vanhimman hallussamme olevan dokumentin mukaan hän sai vuonna 1884 elinkeinoluovan harjoittaa sepän ammattia.

Vuonna 1904 Tilanderin palvelukseen sepäksi tuli 22-vuotias Allan Wikberg (myöhemmin Wanne). Hän rakastui Tilanderin tyttäreen ja he avioituivat vuonna 1906. Vuonna 1916 Allan tuli osakkaaksi yhtiöön. Toinen osakas oli hänen lankonsa. Tämän kuoltua Allan osti leskeltä tämän osuuden yhtiöstä. Tätä kautta sepänliike siirtyi siis aikanaan Wanne-suvulle.

Pajassa valmistettiin tuolloin esimerkiksi ajelurattaita, kirkkorekiä ja satamäärin tykin pyörien raudoituksia Venäjän armeijalle.

Miten Forsströmit tulivat mukaan kuvaan?

- Isäni Ahti työskenteli A.Vannella 60-80-luvuilla työnjohtajana. Tosin työnkuva ja vastuualue laajeni ajan myötä.

Muistan käyneeni 70-luvun alussa isäni puheilla kauppaamassa ensi kerran harjakiekkoja. Konepaja sijaitti tuolloin Salon keskustassa?

- Kyllä. Liike sijaitti tuolloin Turuntie 16

sijaitsevassa tehdaskiinteistössä.

Mitä tuolloin valmistettiin?

- Pääasiassa maatalouskoneita ja lisälaitteita, kuten perälanoja ja takakuormaajia. Ensimmäiset harjalaitteet tulivat ohjelmaan jo 60-luvun lopulla ja tuotemerkki Kova otettiin tuolloin käyttöön.

Milloin yhtiö siirtyi Forsströmeille?

- Ostin isäni ja veljeni Juhan kanssa yhtiön Vannen suvulta vuonna 1980.

Tapahtuiko yhtiössä muutoksia tämän jälkeen?

- Kyllä, aika lailla. Keskityimme pientraktorien ja -koneiden lisälaitteiden sarjatuotantoon. Tuotantoon kuuluivat mm. puskulevyt, harjalaitteet ja lumilingot. Isoimpia asiakaitamme kotimaassa olivat Kesko, Rolac ja Ekströmin koneliike. Vientitoimintaa, joka oli alkanut jo hieman aikaisemmin, kehitettiin voimakkaasti. Lisäksi yhtiö muutti vuonna 1981 Salosta Halikoon. Vuonna 1985 tehtiin laajennus ja samanaikaisesti tuotantoon hankittiin runsaasti uusia tuotantokoneita.

Miten te selvisitte 90-luvun lamasta?

- Lama meinasi olla yhtiölle kohtalokas juuri tehtyjen investointien vuoksi, toteaa toimitusjohtaja Ismo Forsström vakavana. Tilauskanta oli romahtanut laman vuoksi ja työt olivat vähissä. Irtisanomisia ei tehty, mutta kylläkin lomautuksia. Valehtelematta voi sanoa, että kun yhtiön konttoriin hankittu uusi fax-laite kilahti tulevan lähetyksen merkiksi, sen viereen melkein juostiin ja toivottiin, että tuleva paperi olisi tilaus. Eräänä päivänä laite tulostikin ison tilauksen Saksasta. Mikä riemu siitä nousikaan, jatkaa Forsström. Tilaus oli pelastus laman yli pääsemiseksi ja se takasi yhtiön toiminnan jatkumisen. Lama meni myös pian sen jälkeen ohi. Se oli siinä ja siinä, että selvisimme, muistelee Ismo Forsström ja huokaa syvään.

Huoneeseen tulee tuotannon puolelta Ismon veli Juha Forsström. Lähdemme kiertämään yhdessä tehdasta. Siitä onkin jo jonkun verran aikaa, kun olen viimeksi käynyt heidän tuotantonsa puolella. Kierroksen päätteeksi etsimme sopivan paikan valokuvan ottamista varten. Haen taustaksi luonnollisesti itse toimittamiani harjoja. Tämän jälkeen palaamme konttoriin ja jatkan Ismon haastattelemista.

Milloin isäsi jäi eläkkeelle?

- Hän luovutti toimitusjohtajan tehtävät minulle vuonna 1989. Hän ei kuitenkaan jäänyt eläkkeelle, vaan kävi päivittäin töissä ja hoiti kotimaisia asiakassuhteita melkein kuolemaansa asti eli vuoteen 1997.

Kuinka monta työntekijää teillä on tällä hetkellä ja onko heissä ollut vaihtuvuutta?



Yrittäjäveljekset Juha ja Ismo Forsström

- Yhtiössä työskentelee noin 25 henkeä. Tämän lisäksi yhtiö työllistää useita kymmeniä alihankkijoita. Yleisesti ottaen työntekijöiden vaihtuvuus on ollut varsin vähäistä. Työsuhteet ovat olleet useasti pitkäaikaisia jopa yli 45 vuottakin kestäneitä.

Mikä on tällä hetkellä liikevaihtonne ja ketkä ovat suurimmat asiakkaanne?

- Tilikaudella 2011 yhtiön liikevaihto oli 8,5 M€, josta viennin osuus 94%. Isoimpia asiakaitamme ovat esimerkiksi Husqvarna Ab ja GGP-Sweden Ab Ruotsissa ja Italiassa sekä Kubota Deutschland GmbH. Valmistamme muuten vientiin vuosittain yli 4000 harjalaitetta, joissa on Sajakorven harjakiekkot.

Onko teidän yhtiössä tietoa sukupolvenvaihdoksesta jollain aikavälillä?

- Seuraavan sukupolven edustajat ovat olleet yhtiön palveluksessa pienestä pitäen aina, kun ovat kouluiltaan ja opinnoiltaan ehtineet. Varsinainen sukupolvenvaihdos ei ole vielä ajankohtainen asia, mutta siihen tullaan sitten aikanaan.

Mukava jutteluhetki kääntyy lopulle. Mielestäni olen esittänyt kaikki etukäteen laatimani kysymykset, joten lopetan haastattelun ja suljen nauhurin. Jutteleminen vielä hetken "niitä näitä", jonka jälkeen kiitän Ismoa hänen ajastaan ja toivotamme toisillemme lämpimästi hyvää jatkoa. Lupaani vielä palata haastatteluun lähettämällä hänelle tekstin tarkastettavaksi ennen painamista. Kävelen autolleni, jossa Vilma jo innokkaasti odottaa häntänsä heiluttaen. Suuntaamme auton kohti Tamperetta.

Ajattelen ajaessani, kuinka tärkeitä, niin yhtiöllemme kuin minulle henkilökohtaisesti, ovatkaan pitkäaikaiset asiakassuhteet. Mikä mahdollistaa pitkät asiakassuhteet? Tietysti pitää ensiksikin olla asiakkaita, jotka pärjäävät alallaan ja saavuttavat pitkän

ajan. Menestyäkseen heidän pitää kilpailuttaa myös alihankkijoitaan säännöllisesti. Tuskin kenelläkään on varaa laiminlyödä sitä ja tilata hyvävelvi-periaatteella. Asiakassuhde siis pitää ansaita yhä uudelleen.

Mikä taas takaa sen, että olet kilpailukykyinen toimittaja jatkossakin. Kova kilpailu motivoi meitä kehittämään toimintaamme. Olemme aina panostaneet muun muassa tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämiseen sekä toimitusvarmuuden ja asiakaspalvelun parantamiseen. Ajatelkaamme kilpailukykyä graafisena käyränä. Ei kannata tuodittautua olemassa olevaan kilpailukykyyn, eli siihen, että käyrä kulkee vaakasuoraan pitkän aikaa. Jos et huolehdi siitä, että käyräsi on nouseva, kilpailijasi kyllä pitävät huolen, että se on laskeva. - Ohitan pitkällä suoralla edessä ajavan rekan turvallisesti ja sallittua nopeusrajoitusta hipoen. - Pitkäaikainen asiakassuhde on toimittajalle kuin sulka hatussa. Jokainen sulka on eripituinen ja erilainen, mutta kaikki ovat kauniin värisiä. Jos vertaus on kelvollinen, meidän firmalla on konttorissa komea intiaanipäällikön päähine. Sen sulkien kuntoa vaalimme alinoma. Hymyilen keksimäleni vertauskuvalla.

Käteni osuu vieressäni koiranunta nukuvaan Vilmaan. Se kääntyy heti selälleen. Tiedän hyvin, mitä se tarkoittaa, joten rapsutelen sitä ajaessani. Kiitokseksi se nuolaisee kättäni. Meitä on kaksi tyytyväistä autossa.

Konepaja A.Vanne

Veistämöntie 16
24800 Halikko
puh. 02 737 2400
fax 02 736 2675
e-mail: ismo.forsstrom@kova.fi



Pitkänlinjan yritysjohdon konsultti

Aku Sajakorpi

Hannu Partala tulee tänä vuonna toimineeksi Sajas Groupin yritysjohdon konsulttina 25 vuotta. Lehden toimitus haastatteli häntä juhlavuoden merkeissä.

Millaisen koulutuksen yritysjohdon konsultti tarvitsee?

- Itse olen opiskellut ns. pitkän linjan kautta: kauppakoulu, kauppaopisto ja ekonomin tutkinto Tampereen yliopistossa. Olen myös osallistunut Tampereen yliopiston täydennyskoulutuskeskuksen kaksi vuotiseen johtamiskoulutukseen JOKO I. Vähemmälläkin kauppatieteen opiskelulla voi saada hyvät valmiudet.

Entä sitten käytännön kokemus?

- Aloitin 14-vuotiaana Mainos Taucherilla lähettinä. Käytyäni sitten vähän kouluja välillä toimin Keskossa puhelinmyyjänä, Colgate-Palmolivessä myyntiedustajana, Vehossa konttoripäällikkönä (opiskelin työn ohella ekonomiksi), Lehtimiehet Oy:ssä talousjohtajana ja Tampereen Teatterissa hallintojohtajana. Toimitusjohtajana olen ollut jääkiekkomailatehdas Montrealissa ja parissa kolmessa muussa yhtiössä väliaikaisesti. Pisimmän työrupeaman tein pääomasijoitusyhtiö Pikespon (myöh. Sentio) toimitusjohtajana 16 vuotta.

Sijoitusyhtiössä toimenkuvaani kuului istua osakkuusyriyten hallituksessa. Uran aikana hallituspaikkoja oli useita kymmeniä. Jäätyäni eläkkeelle olen tehnyt yrityskonsultin tehtäviä ja osallistunut vielä muutaman yrityk-

sen hallitukseen. Monipuolinen kokemukseni auttaa varmasti ymmärtämään yritysjohdon käytännön arkea.

Mitä yritysjohdon konsultti tekee?

- Yritykset palkkaavat konsultin joko yksittäiseen projektiin tai hallitustason työskentelyyn antamaan lisä- tai erikoisosaamista päätöksentekoon, jolloin tiiminä pohditaan ja tehdään yrityksen kannalta mahdollisimman hyviä päätöksiä. Sen jälkeen käydään läpi seurantaraportit. Onnistumisen ilo tai epäonnistumisen harmi koetaan myös yhteisenä.

Yhteinen historia Sajas Groupin kanssa?

- Tapasin Kimmo Sajakorven myyntimatalla Tokiossa vuonna 1988. Siitä alkaen olen ollut mukana tekemässä Sajakorpi Oy:n merkittäviä linjapäätöksiä. Niitä ovat olleet mm. yhtiön laajentuminen Viroon ja Saksaan sekä lisenssisopimuksen solmiminen USA:han. Nykyään olen mukana elimessä, jota kutsumme Administration Boardiksi, tekemässä operatiivisia päätöksiä.

Millainen on hyvä toimitusjohtaja?

- Toimitusjohtajan tehtävässä ei ole yhtä ainoaa oikeata tapaa saada yritys tuottamaan. Hyvä toimitusjohtaja on mielestäni tuloshakuinen, energinen, idearikas henkilöjohtaja. Hän osaa motivoida henkilökuntansa ja joh-

taa heitä sotatermein sanottuna edestäpäin. Hän osaa ottaa oikeassa paikassa riskejä ja hänellä on normaalia parempi stressinsietokyky.

Omistajajohtaja vai palkkajohtaja?

- On sitten kysymys omistajasta tai palkattusta johtajasta, kumpakin koskee samat lainalaisuudet. Kumpikin pyrkii tekemään hyvää tulosta. Omistajajohtajan tähtäin on kauempana. Hän istuu tuolillaan vuosikymmeniä. Palkattu johtaa pyrkii yleensä vaihtamaan työpaikkaa muutaman vuoden välein. Hänen tekemisiään seurataan siksi lyhyemmällä periodilla, yleensä vähintään kvartaaleittain.

Mikä on pitkän konsulttisuhteen salaisuus?

- Merkittävien tekijä on hyvä henkilökiemiä ja mielenkiinto toimialaan, joka on ajan mittaan tullut hyvinkin tutuksi. Viime vuosina omistuksessa tapahtunut sukupolven vaihtuminen on tuonut uutta mielenkiintoa toimintaan.

Viimeinen kysymys: Iives vai Tappara?

- Entisenä pitkäaikaisena Liiga-Tapparain hallituksen jäsenenä ja puheenjohtajana vastaan: Tietysti Tappara!



"Hyökkäys on paras puolustus - myös vahinkojen ehkäisyssä."

Kristiina Fugleberg

Liiketoiminnan riskit vaihtelevat voimakkaasti toimialalta toiselle. Siksi meillä Ifissä jokainen yhteystenkilö on erikoistunut tiettyyn toimialakokonaisuuteen. Kun alan tärkeimmät riskit ovat tiedossa, niihin voidaan myös varautua. Vahva toimialosaaminen on asiantuntemuksemme perusta riskienhallinnassa sekä kotimaassa että kansainvälisessä liiketoiminnassa.

Vaikka liiketoimintariskit vaihtelevat, vahinkoriskit ovat useimmilla toimialoilla samankaltaisia. Sähkö onkin suurin yksittäinen syy palovahinkoihin Suomessa ja Pohjoismaissa ja sähkökeskusten ongelmat koskettavat kaikenkokoisia yrityksiä, lähes kaikilla toimialoilla.

Sähköpalo tulee onneksi kello kaulassa. Eli yleensä sähköjärjestelmä tai yksittäinen laite varoittaa ennen kuin alkaa palaa. Jos varoitukseen suhtaudutaan vakavasti, palo voidaan useimmiten välttää. Sähköjärjestelmän turvallisuuden tärkein lähtökohta on säännöllinen huolto. Jos sähköjärjestelmää ei koskaan huolleta, ennen pitkää siellä on likaa ja sen jälkeen vikaa. Pelkästään sähkökeskusten runkovärinä saa liitokset löystymään ja ajanmittaan ylikuumentumaan. Lämpökuvauksia paljastaa sähkökeskusten riskit, joten se kannattaa tehdä parin vuoden välein.

- Sähköpalojen ohella yritystoiminnassa on tietenkin monia muitakin riskejä. Niinpä yrityksen on ensimmäiseksi syytä käydä läpi oman toimialan keskeiset riskit. Apua tähän saa Ifin asiantuntijoilta, kertoo yhteyspäällikkö Juha Ikkela If Vahinkovakuutusyhtiöstä.

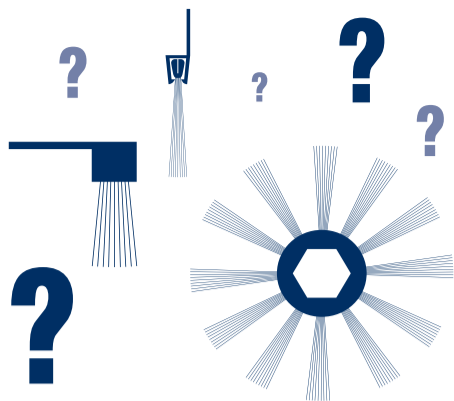
Kun riskit on käyty läpi ja pahimmat puutteet ovat selvillä, on aika ryhtyä parantamaan eri osa-alueita.

- Näistäkään ei yrityksen tarvitse selvitä yksin. Meillä on ainutlaatuinen ja koko maan kattava Turvapartneri-verkosto, josta löytyy apua keskeisten vahinkoriskien torjumiseen, Ikkela kertoo.

Ja jos jotain kaikesta huolimatta sattuu, If tarjoaa korvauspalvelua, joka sujuu kuten pitääkin.

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

Niittyportti 4, Espoo
PL 1014, 00025 IF
www.if.fi



Kuinka löytää oikea harja?

Aku Sajakorpi

Nykyään on tuskin löydettävissä teollisuudenalaa, jossa ei jo jossain tehtävissä käytetä valmistamaamme teknistä harjaa. Uusia innovaatioita syntyy jatkuvasti. Teknisten harjojen malleja löytyy tuhansia. Se voi joskus tehdä tarkoituksenmukaisen harjan löytämisestä myös haastavaa. Asiakkaasta voi joskus tuntua, ettei näe metsää puilta.

Silloin on syytä kääntyä meidän puoleemme. Oikean harjan ja sen ominaisuuksien valinnassa auttaa insinööri Ilkka Mäkinen. Hän on työskennellyt konsernin palveluksessa pian 40 vuotta, toimien mm. teollisuus- ja erikoisharjojen myyntipäällikkönä. Mäkinen on myös vastuussa teknisten harjojen suunnittelusta. Hän on pitkän uransa aikana ollut mukana valitsemassa oikeaa harjaratkaisua tuhansiin sovelluksiin. Ilkalle on siis muodostunut kattava näkemys teollisuuden ongelmanratkaisusta teknisen harjan avulla.



Insinööri Ilkka Mäkinen

Kehitämme jatkuvasti myös Internet-sivujamme, jotta ne palvelisivat asiakkaitamme paremmin. Tarkoituksemme on tarjota paitsi yleistietoa harjoista, myös auttaa ymmärtämään filosofiaa teknisten harjojen ympärillä. Tämä tietämys on eduksi esimerkiksi uusia tuotekehitysprojekteja käynnistettäessä.

Uudet hakukoneet

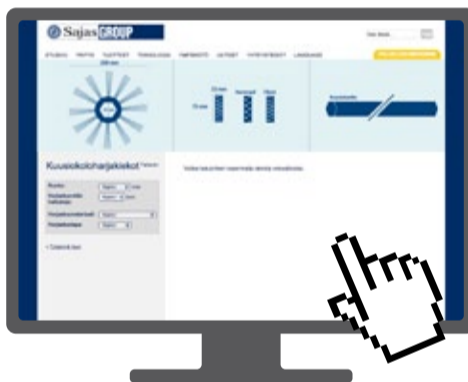
Onneksi standardit on keksitty. Myös teknisistä harjoista löytyy standardeja tai vakiintuneita malleja. Niiden etuja ovat mm. nopea saatavuus ja edullisempi hinta – myös pienemmissä toimituserissä. Vakiomalleja pidämme aina hyllyssä ja niiden löytämistä helpottamaan olemme julkaisseet Internet-sivuillemme kaksi hakukonetta.



Vakioharjalista H-, L- ja U

www.sajas-group.com/site/index.php?id=633

Harjalista on yksi monipuolisimmista harjatyypeistä. Harjalistojamme käytetään muun muassa äänen- ja lämmöneristykseen, tiivistämään pölyltä, lialta, kosteudelta ja savulta, hihnojen ja kuljettimien puhdistamiseen sekä esimerkiksi staattisen sähköön poistoon.



Kuusiokoloharjakiekot

www.sajas-group.com/site/index.php?id=640

Harjakiekot ovat laajan skaalansa vuoksi niin ikään yksi monipuolisimmista harjatyypeistä. Kuusiokoloharjakiekkujen käyttökohteita ovat mm. hihnakuljettimien puhdistaminen tai vaikkapa kappaletavaran siirto. Meiltä saa myös kuusiokolokiekolle sopivaa kuusiotankoa määrämittaan sahattuna.

IFAT 2012 –



messuilla Saksan Münchenissä esittelimme joukon uusia tuotteita



Sajas GROUP

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 6167 90
Fax +49 5405 6167 940
saja.germany@sajas-group.com

www.sajas-group.com

Harjaantunut asiantuntija 1/2013

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

Julkaisija: Sajakorpi Oy, PL 725, 33101 TAMPERE
Päätoimittaja: Kimmo Sajakorpi
Taitto: Jarmo Mikkilä, Nine Lines Oy, Jyväskylä
Paino: Eräsalon Kirjapaino Oy, Tampere
Levikki: 6500 kpl

Tänäkin vuonna olemme saaneet kunnian kantaa näitä tunnuksia



ASAJAKORPI WITH
QUALITY SYSTEM
CERTIFIED BY DNV
= ISO 9001 =



TIEDOKSI:

Kerroimme numerossamme 1/11 vahvistaneemme vientiorganisaatiotamme nimittämällä Axel Dazenkon Group Export Manageriksi 1.1.2011 alkaen. Samalla kun oikaisimme uutiseen pujahtaneen kirjoitusvirheen, Alex -> Axel, toteamme nimittäneemme hänet yhdeksi Saja GmbH:n kolmesta toimitusjohtajasta 1.9.2012 alkaen. Axel Dazenko jatkaa päävastuussa konsernin vientitoimintojen kehittämisessä.

Olemme saaneet jälleen historiamme suurimman kertatilauksen, tällä kertaa Suomen lentokentille. Harjat on valmistettu Sajakorpi Oy:ssä Ylöjärvellä ja tilaus on toimitettu kulu-neen talvikauden aikana. Tilauksella on ollut merkittävä työllistämisaikutus.