

helakka

1/2008

Biobe Oy:n ja Scanfinn Oy:n asiakas- ja sidosryhmälehti



Framilla: Pihla sivu 4



Handlx sivu 7



ISO-Bloco One sivu 11



**KABA-lukitus tuotteiden
teollisuusjälleenmyynnistä
sopimus**

sivu 2

**Uusi yhteistyökumppani
tuo Keski-Euroopan helat
entistä lähemmäksi**

sivu 7

Kilpailu kiristyy, vastaammeko haasteisiin?

Suomen ovi- ja ikkunateollisuus on toistaiseksi saanut olla suhteellisen rauhassa ulkomaiselta kilpailulta, lähinnä poikkeavien, tyypillisesti suomalaisten, teknisten ratkaisujen ansiosta. Myös syrjäinen maantieteellinen sijaintimme ja pienet markkinat ovat jarruttaneet kansainvälisten yritysten voimakasta maihinnousua. Osaksi samoista syistä suomalaiset yritykset ovat jatkaneet pääasiassa perinteisten tyyppien mukaisen tuotteiden valmistamista yrittämättäkään etsiä uusia rakenneratkaisuja tai vientikohteita.

Tilanne ulkomaisen kilpailun osalta on nopeasti muuttamassa Suomenkin markkinoita. Jo nyt joitakin eturivin suomalaisia alan tuotantolaitoksia on siirtynyt ulkomaiseen omistukseen ja jatkoa varmasti seuraa. Suurten organisaatioiden on haettava tuotantotehokkuutta keskittämällä volyymituotteiden valmistus sopivimpaan tuotantoyksikköön ja saada massatuotteille hintakilpailuetua. Toisaalta Internetin ja sähköpostin avulla eurooppalaiset ja myös Kaukoidän valmistajat tarjoavat entistä aktiivisemmin tuotteitaan myös Suomen markkinoille erittäin kilpailukyiseen hintaan. Tekniset ratkaisut eivät ehkä vielä vastaa totuttuja, mutta on vain ajan kysymys milloin niitäkin tarjotaan. Toisaalta suomalaiset hyväksyvät vähitellen myös uusia maailmalla näkemään ratkaisuja.

Tulevaisuudessa kilpailu vakiotuotevolyyymeistä käydään suurten organisaatioiden kesken. Tästä syystä pienten ja keskiuurten yritysten tulee entistä tehokkaammin pyrkiä hyödyntämään joustavuuttaan valmistamalla yksilöidymiä tuotteita. Tätä joustavuutta tulisi markkinoida aktiivisesti myös ulkomaille. Perehtyminen kohdemaan asiakkaiden toiveisiin ja vaadittaviin standardeihin sekä osallistuminen esimerkiksi ulkomaisille messuille voi avata todella merkittäviä myyntikanavia pieninkin yrityksen tuotteille, joita suuret valmistajat eivät tuotannollisesti halua tai voi valmistaa.

Tarjotakseen suomalaisille valmistajille mahdollisuuden tehdä yksilöllisempiä tuotteita Scanfinn on ottanut tuotevalikoimiinsa Keski-Euroopassa yleisesti käytettyjä rakenneratkaisuja ja arvostettuja tuotemerkkejä kuten Roto, ISO-Chemie, Gutmann, Kaba, HOPPE, Otlav, Mandelli ja Renson. Käyttämällä näitä Euroopassa tunnettuja merkkejä omien tuotteidensa rakennekomponentteina suomalaisten yritysten on helpompi saada tuotteensa hyväksytyksi myös vientimarkkinoilla. Myös tuore yhteistyösopimus saksalaisen ovi- ja ikkunatarviketukku Meesenburgin kanssa laajentaa tunnettujen merkkien tarjontaa peräti 100 000 artikkelilla aina ruuveista tuotantolaitteisiin.

Jouko Miettinen
toimitusjohtaja

Kaban teollisuusjälleenmyynti Scanfinn Oy:lle

Scanfinn Oy on tehnyt teollisuusjälleenmyyntiä koskevan sopimuksen Kaba-lukitus tuotteista, jossa palveluverkosto kattaa koko Suomen. Kaikille Kaba-sylinterille yhteistä on niiden tekninen tarkkuus, joka antaa tuotteille paitsi pitkän käyttöiän, myös korkean suojan tiirikointia vastaan. Kaba-avaimet ovat myös käyttäjätavallisia: niissä ei ole lukkosylinteriä kuluttavia eikä taskussa pidettävässä kangasta rikkovia teräviä kulmia.

Patentoidut Kaba experT että Gege pExtra ovat juridisesti suojattuja luvaton avainkopiointia vastaan. Kaba experTillä kopiosuoja on voimassa vuoteen 2021. Gege pExtralla on patentti avaimelle ja sylinterille vuoteen 2022 ja avainprofiili on mallisuojuutettu vuoteen 2030. Avaimia saa täten valmistaa ainoastaan Kaba-lisensioitu lukko-seppä. Jokainen avain rekisteröidään ja luovutetaan ainoastaan vaadittuja asiakirjoja ja todistuksia vastaan.

Kaba kuuluu kansainväliseen Kaba-ryhmään, jonka pääkonttori on Rümlangissa, Sveitsissä. Vuonna 1862 perustettu yritys työllistää noin 9000 henkeä yli 60 maassa.

helakka

Helakka on Scancerco-konserniin kuuluvien Biobe Oy:n ja Scanfinn Oy:n asiakas- ja sidosryhmälehti.

toimitus:

Arja Juujärvi / arja.juujarvi@scanfinn.fi
Jouko Miettinen / jouko.miettinen@biobe.fi



Jouko Miettinen
toimitusjohtaja
Biobe Oy / Scanfinn Oy
+358 9 7743 2712
+358 500 504 967
jouko.miettinen@biobe.fi

Myynti & asiakaspalvelu:



Tapio Juujärvi
tuotepäällikkö
Scanfinn Oy
+358 9 7743 2715
+358 40 507 7148
tapio.juujarvi@scanfinn.fi



Olli Ali-Rantala
tuotepäällikkö
Biobe Oy
+358 9 7743 2726
+358 40 8674 467
olli.ali-rantala@biobe.fi



Päivi Sartopuro
asiakaspalvelu/myynti
+ 358 40 5000 339
+ 358 9 7743 2730
paivi.sartopuro@scanfinn.fi



Kim Konnos
asiakaspalvelu/varasto
+ 358 40 5619 508
+ 358 9 7743 2718
kim.konnos@biobe.fi



Mika Elmeranta
aluemyyntipäällikkö,
Länsi-Suomi
+358 400 806 867
mika.elmeranta@scanfinn.fi



Juha Jokinen
aluemyyntipäällikkö,
Itä-Suomi
+358 50 569 4200
+358 9 7743 2714
juha.jokinen@scanfinn.fi



Timo Rauhala
aluemyyntipäällikkö,
Ruotsi
+46 70 566 04 93
+46 502 104 37
timo.rauhala@scanfinn.fi

Uudet tuotekortit kokoavat tuotteet tuoteryhmiksi

Scanfinnin uudet tuotekortit on jaoteltu käyttäen samaa sisältölogiikkaa kuin yrityksen kotisivujen tuotehierarkia. Tuotteet on ryhmitelty oviutuotteisiin, ikkunatuotteisiin ja rakennusvarusteisiin. Rakennusvarusteiden osalta tuotekortit tehdään myöhemmin tuotevalikoiman uudistamistyön jälkeen.

Pääajaottelun lisäksi tuotekortit on jaoteltu tuoteryhmittäin. Näin esim. ovisaranoista kiinnostunut löytää helposti yhdestä kortista päävalikoimaamme

sisältyvät tuotteet. Yksittäisiä sopimus- tuotteita eikä räätälöityjä tuotekokonaisuuksia ole sisällytetty tuotekortteihin. Tuotekortteja päivitetään säännöllisesti ja päivitetty pdf-versiot löytyvät aina Scanfinnin kotisivuilta. Pikalinkki tuotekortteihin löytyy etusivulta. Tuotekortteista kootaan myös kansio ja myöhemmin aineiston saa myös CD:llä.

oik. HOPPE Singapore Antiqua-sarjan väliovenpainike esittäytyy uudessa tuotekortissa.



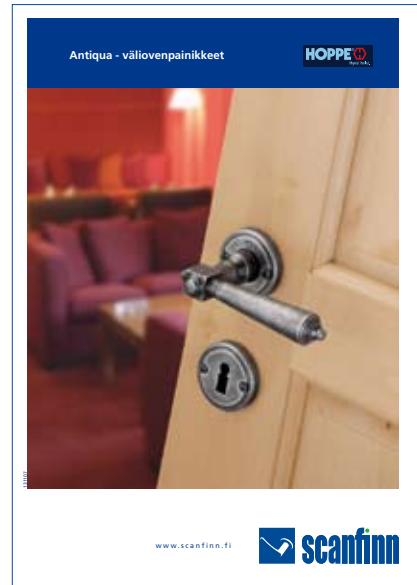
Sisäilmastoseminaari 2008 kokosi yhteen alan asiantuntijat

Sisäilmastoseminaari on vuosittain järjestettävä ilmanvaihdon ja sisäilmatutkimuksen asiantuntijat yhteen keräävä tapahtuma, jossa esitellään alan tutkimustuloksia, sekä tuoreimpia trendejä. Seminaarin järjestävät yhdessä Sisäilmayhdistys ry, SIY Sisäilmatieto Oy ja Teknillinen korkeakoulu.

5.3.2008 järjestetty 23. Sisäilmastoseminaari kokosi yhteen sisäilman asiantuntijat Espoon Dipoliin. Seminaarin teemoina olivat mm. sisäilmastoluokitus 2008:n kehittäminen, sairaat rakennukset, ilmanvaihto ja niiden peruskorjaaminen. Lisäksi seminaarissa puitiin sisäympäristön kehittämistä. Tapahtumaan osallistui liki 900 vierasta. Tutkijoiden ja viranomaisten lisäksi Dipoliin osallistui aikaisempaa enemmän myös kiinteistö- ja rakennus-

alan edustajia. Tänä vuonna seminaariin kutsuttiin myös Isännöintiliiton jäsenet. Biobe oli mukana tapahtumassa Biobe ThermoVent -korvausilmaikkunalla ja sisärytitys Scanfinn Oy ISO-Chemie -tiivistustuotteilla.

Rakennusten ilmapuotojen estäminen on ollut Saksassa tapetilla jo vuosia. Suomessa varsinaisia raja-arvoja ei ole aiemmin määritelty, mutta nykyisen ilmastonmuutoskeskustelun yhteydessä on jo julkisuudessa esitetty parannusvaatimuksia nimenomaan hallitsemattomien ilmapuotojen vähentämiseksi, ja tätä kautta rakennusten energiatehokkuuden parantamiseksi. Niinpä ISO-Chemien tiivistustuotteet herättivätkin seminaarissa suurta mielenkiintoa.



Uutuustuote

HOPPE-pikakiinnityskara

..... 2 osaa



..... Helppo!



..... Nopea!



..... Tukeva!

Painikkeet vain yhteen,
8 sekuntia - valmis!

Ajansäästö 75 %

Lue lisää <http://www.scanfinn.fi/tuotteet/ovituotteet/pikakiinnityskara.htm>

framilla

Pihla - osana elämää

Luonnonkauniissa Ruoveden kunnassa sijaitsee Pihlavan Ikkuna Oy, ruotsalaisen pääomasijoittaja Ratoksen omistama yritys, jonka lopputuotteet myyvät markkinoilla erinomaisesti. Paitsi laadukkaista puualumiini-ikkunoistaan ja parvekeovistaan, Pihla on tunnettu myös ulko-ovistaan.

Pihlan liikevaihto on 45 miljoonaa euroa ja se työllistää Ruoveden tehtailla 210 henkeä. Myynti- ja asennusorganisaatio nostaa pihlalaisten määrää vielä 140:llä. Vuodesta 2001 yritys on kuulunut korkeimpaan AAA-luottokelpoisuusluokkaan.

Pihla-tuotteet on suunniteltu erityisesti korjausrakentajien tarpeisiin ja siksi ne soveltuvat kaikkeen rakentamiseen. Pihla-tuotepereheeseen kuuluu useita ikkuna- ja ovimalleja eri käyttökoh-teisiin. Ikkunat ja ovet valmistetaan mittatilaustyönä kohteeseen kuin kohteeseen, joten 70-luvulla syntynyt moduulimitta-ajattelu on jäänyt pois ja nykyään vallitsee mittojen ja muotojen vapaus. Uudisrakentajille tämä antaa mahdollisuuden yksilöllisiin ratkai-suihin ja vanhakin talo voidaan korjata kohteeseen sopivilla ikkunoilla.



Polku tehtaalta asiakkaalle

Ruoveden konttorista löytää myös mm. ulko-ovimallistosta vas-taavan Leila Mäenpään, joka on ollut talossa vuodesta 2001. Lei-lan käsiala näkyy paitsi Pihla-ovimallistossa, myös markkinoin-titoimenpiteiden suunnittelussa ja käytäntöön viemisessä. Leila tunteeikin hyvin oven ja ikkunan matkan tehtaalta loppukäyttä-jälle.

Matka tehtaalta asiakkaan luokse alkaa tylsästi sanottuna atk-ohjelmasta. Kaikki tilaukset syötetään ensin ohjelmaan, joka tavallaan purkaa tuotteen osiin. Ohjelma laskee tuotteelle eri osi-en mitat, määrät, työstökuvat sekä mm. asiakkaan toivomusten mukaiset lisävarusteet. Purkuvaiheen jälkeen alkaa varsinainen tuotanto: puu- ja alumiiniosien työstöt, pintakäsittelyt, kokoon-pano ja varustelu.

Yhdeksän aluetoimiston väki hoitaa kentän myyntityön vas-taamalla kuluttajia askarruttaviin kysymyksiin, kartoittamalla asi-akkaan tarpeet ja rakentamalla niitä vastaavan toimituspaketin sekä huolehtimalla palveluprosessin viemisestä loppuun saakka, jossa asiakas saa tilaamansa tuotteet asennettuna sovitulla taval-la sovitussa aikataulussa täysin tuote- ja asennustakuin huolehti-en myös kohteen vastaanotto- ja vuositakuutarkastuksesta sekä mahdollisista korjauksista.

Presidentti Risto Rytin vanhemmille 1910-luvulla rakennettu talo on kor-jattu vanhaa kunnioittaen. Mittavaan korjaushankkeeseen asennettiin 35 Pihla-ikkunaa, joista suurin osa on perinteisiä T-mallin ikkunoita. Talossa on myös monta kaunista ja persoonallista monikulmaista ikkunaa.



Pihlan Termot ovat yhä suosittumia niin kerrostalojen kuin pientalojenkin ikkunaremonteissa. Myös uudiskohteisiin halutaan yhä useammin A-luokan Termot. Alla oik. Pihlan ulko-ovet taipuvat asiakkaan toivomiin väreihin ja mittoihin.

Asiakaslähtöisyys näkyy erityisen selvästi ulko-ovien varustelussa, sillä ulko-oviin on valittavissa näyttäviä ja persoonallisia lasitusratkaisuja sekä tyylikkäitä painikkeita, joilla voi korostaa oman oven ulkonäköä merkittävästi. Perinteisempään oveen valitaan useimmiten kurvikkaampi painikemalli ja modernimpaan pelkistetympi. Muotoilullisesti eniten miellyttävät Mandellin painikkeet. Suosituin pintäkäsittely on satiinikromi. Painikevalikoimaan valituksi tulemisen tärkeimpiä kriteereitä ovat muotoilu, ergonomisuus ja hyvä käsintuntuma.

Ovia ja ikkunoita saa sekä varusteltuina että ilman. Ikkunat lähtevät tehtaalta useimmiten pintaheloilla, saranoilla ja lukoilla sekä välisulkimilla, sälekaihtimilla ja koristeristikoilla varustettuina. Ovien varustelussa on enemmän vaihtelua. Niidenkin perussäilytöön kuuluvat saranat ja lukkorungot. Talotehtaat ja pienasiakkaat haluavat runsaan varustelupaketin, kun taas taloyhtiöt ovat varustelussa huomattavasti maltillisempia.

Asiakkaiden parasta on myös ajateltu ovimallistoa suunniteltaessa; mallisto on niin laaja, että sieltä löytyy varmasti omaan kotiin parhaiten sopiva ovimalli. Ja jollei löydy, Pihla pyrkii tekemään sellaisen asiakkaan toivomusten mukaan. Uusia tuulia mallistoon haistellaan paitsi asiakkaita kuulemalla, myös sisustus- ja rakennustrendejä seuraamalla.

Ulko-oven tulevaisuus näyttää siltä, että oveen ja oven valintaan kiinnitetään entistä enemmän huomiota. Uusi ovi ei enää ole välttämättä samanlainen kuin naapurilla eikä edes valkoinen; nykyään puolet Pihlan valmistamista ulko-ovista on muita kuin valkoisia. Tämä suuntaus ilahduttaa erityisesti ovisuunnittelijaa!

Pihla-laatu

Pihla puualumiini-ikkunoille on myönnetty FI-sertifikaatti, joka on osoitus siitä, että tuote tai materiaali täyttää sitä koskevat vaatimukset, joita ovat mm. tiiviys, kestävyys, mitoitus ja turvallisuus. FI-merkillä voidaan varmentaa tuotteiden, työsuoritusten ja palvelujen vaatimustenmukaisuus ja sitä saa käyttää vain tuotteissa, joilla on voimassaoleva sertifiointi.

Pihla-ikkunat ovat myös suomalaisia Avainlippu-tuotteita. Avainlipun käyttöoikeus myönnetään Suomessa valmistetulle tuotteelle tai tuoteryhmälle, jonka kotimaisuusaste on vähintään 50 %. Avainlippu-tuotteiden keskimääräinen kotimaisuusaste on 80 %.

Pihlan MSE ALU-ikkunoille annetaan lisäksi 25 vuoden lahoamattomuustakuu, edellyttäen, että ikkunat on asennettu hyvää rakennustapaa noudattaen. Pohjoisen vaihtelevat sääolot pitävät ikkunoita lujilla, joten ikkunan täytyy kestää paahtava helle, syksyn jatkuvat sateet ja kosteus sekä kovat pakkaset.

Pihla tutkii jatkuvasti asiakastytyväisyyttä asennuksen tai toimituksen jälkeen. Omakotitaloasiakkaille suunnattu kysely antaa tärkeää tietoa asiakkaan kokemuksista myynnin, toimitusajan,

kuljetuksen, asennustyön ja tuotteiden osalta. Palautteen avulla Pihla-tuotteita ja -palvelua kehitetään edelleen asiakkaiden parhaaksi.

Ympäristövastuun kantaja

Ympäristönsuojelun merkitys on kasvanut viime vuosina ympäristötietoisuuden lisääntyessä. Myös ympäristöasioiden vaatimukset ovat kasvaneet huomattavasti. ISO 14001 -standardiin pohjautuva, Teknologiakeskus KE-TEK Oy:n kehittämä, Green Card -ympäristöjärjestelmä auditoitiin Pihlavan Ikkuna Oy:lle 10.5.2007. "Ympäristöasiat nousevat yhä tärkeämmäksi keskustelunaiheeksi kaikkien yhteistyötoijemme kanssa", Pihlavan Ikkuna Oy:n toimitusjohtaja Arto Leppänen kertoo. Green Card auttaa säilyttämään ja parantamaan kilpailukykyä, koska yhä useammin yritykseltä edellytetään ympäristöluokituksia ja -sertifikaatteja taakeksi ympäristöasioiden hallinnasta.

Ympäristövastuuseen liittyy myös Pihlan edelläkävijän rooli energiaa säästävien ikkuna- ja ovituotteiden suunnittelussa. Jo vuodesta 2005 Pihla on valmistanut Termo-ikkunaa, joka sijoittuu energialuokituksessa parhaaseen A-luokkaan. Tuolloin energiansäästö ei vielä puhuttu paljoakaan, mutta vuonna 2008 energiansäästö ja matalaenergiaratkaisut ovat jo päivittäisiä puheaiheita. Myös Pihlan ulko-ovi suunniteltiin alusta alkaen erittäin hyvin lämpöä eristäväksi.

Panostus henkilökuntaan kannattaa

Vuonna 2005 Pihlavan ikkunalle myönnettiin Hyvän Työnantajan palkinto. Jatkoa ansiokkaalle henkilöstöjohtamiselle yritys sai kun Tammerkosken nuorkauppakamari myönsi viime vuonna kunniamaininnan Vuoden Työnantaja 2007 -palkitsemisen yhteydessä tunnustukseksi ansiokkaasta toiminnasta työnteon, työympäristön ja henkilöstön kehittämisen hyväksi ja panostuksista henkilökunnan pysyvyyteen ja kouluttamiseen yrityksessä.

Scanfinn ja Biobe mukana alihankintaketjussa

Scanfinn ja Biobe ovat olleet mukana Pihlan alihankintaketjussa pitkään. Loppuvuodesta 2007 Scanfinn solmi kolmevuotisen toimitajasopimuksen Inwidon kanssa, joka on yksi Ratoksen katonimen alla toimivista yrityksistä. Inwido-sopimukseen sisältyvät paitsi Pihlavan Ikkuna Oy:n, Inwidoon, Eskopuun ja Tiivituotteen, myös Ruotsissa olevien Inwidon omistamien yritysten helatoimitukset.



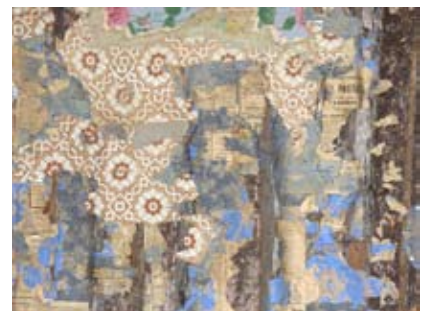
Tilaus- ja varastointisopimuksesta hyötyvät kaikki

Scanfinnin tilaus- ja varastointisopimus on Scanfinnin ja asiakkaan välillä tehtävä sopimus, joka velvoittaa Scanfinn Oy:n tavaran-toimittajana pitämään varastossaan toimitusvalmiina asiakasta varten sopimuksessa määritellyt tuotteet. Vastaavasti asiakas sitoutuu ostamaan määriteltynä ajanjaksona ilmoittamansa määrän sopimuksessa eriteltyjä tuotteita. Sopimuksen määräjän ja sopimustuotteiden toimitusajan päättää aina asiakas. Määräajaksi tehtävä sopimus päivitetään viimeistään kuukautta

ennen seuraavaa tilaus- ja varastointisopimuskautta.

Sopimuksia on tähän mennessä tehty lyhimmillään kolmen kuukauden ja yleisimmin vuoden mittaisiin jaksoihin riippuen tilaajan mahdollisuuksista ennakoida tilattavien tuotteiden menekkiä. Esim. vuoden mittaisissa sopimuksissa tehdään ensin koko sopimuskauden mittainen alustava menekkiarvio, jota tarkennetaan sopimuskauden kuluessa kolmen kuukauden jaksoissa.

Tilaus- ja varastointisopimuksen tehnyt asiakas varmistaa sopimuskauteksi tarvitsemansa tuotteiden saatavuuden kaikissa olosuhteissa. Korvamerkittyjen tuotteiden avulla yritys pystyy vastaamaan hätäisempäänkin tarpeeseen paremmin eikä asiakas joudu odottamaan pitkiä tarvarantoimitusaikoja.



Vas. koristemaalariemännän rakkaus väreihin näkyy rokokoohenkiseksi maalatulla kuistilla. Ylh. tapettikerrostumia Mäkiokujalta.

Kulttuurinnälkään Wanhassa Wara Parempi -päivät

Uudenmaan ympäristöpalkinto 2007 myönnettiin Loviisan Kulttuuri- ja Ympäristöliik-keelle Wanhassa Wara Parempi perinne- ja korjausrakentamisen päivistä. Wanhassa Wara Parempi -tapahtuma, jossa loviisalaiset vanhojen talojen omistajat ovat avanneet kotinsa ovet yleisölle on järjestetty Loviisassa kesäisin vuosina 2005-2007. Tapahtumassa asukkaat ovat näyttäneet kunnostustöitään ja kertoneet ratkaisui- taan niistä kiinnostuneille vieraille. Päivien aikana saatavilla on ollut paljon myös tietoa vanhoista rakentamismenetelmistä ja materiaaleista. Koska taloja kunnostetaan herkillä työtyövoilla pikkuhiljaa, jokavuotisella kävijällä on mahdollisuus nähdä kun-

nostuksen koko kaari ja hellävaraiset muutokset kaupungin miljöössä. Uudenmaan ympäristökeskuksen palkintoraati haluaa palkinnolla muistuttaa, että kulttuuriympäristöt ovat osa ihmisten hyvinvointia ja identiteettiä. Kulttuuriperintömme antaa meille juuret ja määrittelee osaltaan keitä me olemme. Tärkeätä kulttuuriympäristön säilymiselle on sen luonteva käyttö ja jatkuva hoito. Myös hyvät esimerkit ja neuvonta ovat merkittäviä välillisiä keinoja kulttuuriympäristöjen säilyttämisessä, juuri niin kuin Wanhassa Wara Parempi -päivillä tehdään.

Wanhassa Wara parempi -päivien ansiosta kulttuuriympäristön arvostus kasvaa,

vanhat työtavat periytyvät eteenpäin ja perinnekasvit säilyttävät paikkansa vanhoissa pihapiireissä, todetaan ympäristöpalkin- non perusteluissa. Päivien idean äiti, Maria Schulgin kertoo, että perinne- ja korjausra- kentamisen päivät ovat saaneet loistavan vastaanoton. "Talot ovat tapahtuman ai- kana tupaten täynnä ihmisiä. Selvästi nä- kee, että vanhan arvostamisen trendi on nousussa."

Visiitti Loviisan tapahtumaan saa vierailijan mykistymään paitsi vanhan arvossa pitämisen vuoksi, ennen kaikkea sen valta- van työmäärän vuoksi, jonka kunnostetut kohteet ovat käyneet läpi, useimmat perin- teisin menetelmin ja materiaalein. Vierailu- kohteissa katse kiinnittyi myös vanhoihin heloihin, jotka kertoivat omaa kieltään ele- tyn ajan muotokielestä. Monissa kohteissa oli käytetty perinneheloja, jotka istuivat entistettyyn miljööseen moitteettomasti. Yhtenäinen ilme sisustuksesta pienimpiin talon yksityiskohtiin pihaa myöten tyydytti vierailijan nostalgiatarpeen useassa koh- teessa. Tulevan kesän neljännet valtakun- nalliset perinne- ja korjausrakentamisen Wanhassa wara parempi -päivät järjes- tään 30.-31.8.2008.

Uutuustuote Suomessa

Handlx väliaikaispainike

Handlx-väliaikaispainikkeet ovat kierrätettäviä, muovisia väliaikaispainikkeita, joita käytetään varsinaisten painikkeiden sijaan rakentamisen aikana. Rakennusvaiheessa ovissa ei normaalisti käytetä painikkeita, vaan ne asennetaan paikoilleen juuri ennen valmistumista mm. naarmuuntumisen estämiseksi.

Handlx-tuotteen etuja ovat mm. nopea asennettavuus, ovien helppo käytettävyys työkaluitta, lukitaksi joutumisen estyminen ja lämpöhukan vähentyminen, kun väliovet voidaan asentaa paikoilleen jo rakennusprojektin alussa ja pitää suljettuina. Lisäksi tuotteet ovat kierrätettä-

viä. Painikkeita saa sekä ulko- että välioviin. Välioviin asennettava malli asettuu tehtaalla jrsintäaukkoon ja on näin suojassa jo kuljetuksen aikana.

Lisätietoa tuotepäällikkö Tapio Juujärvi, puh. 09 7743 2715, 040 507 7148.



Sähköpostitilaukset aina asiakaspalveluun

Sähköpostitse tehtävät tilaukset tulee hoitaa aina asiakaspalvelun sähköpostiin eikä aluemyyntipäälliköiden henkilökohtaisiin sähköposteihin. Tämä siksi, että myyntihenkilökunta ja tuotepäälliköt eivät aina ole sähköpostin tavoitettavissa ja kiireelliset tilaukset saattavat näin jäädä käsittelemättä. Pyydämme kaikkia sähköpostilla tilauksensa tekeviä jatkossa käyttämään seuraavia osoitteita:

Bioben tilaukset: biobe@biobe.fi

Scanfinnin tilaukset: scanfinn@scanfinn.fi

Tuotepalautusjärjestelmän uudistus nopeuttaa palvelua

Scancerco-yhtiöiden tuotepalautusjärjestelmän käyttöönotto tapahtui viime syksynä. Käyttöön otetun järjestelmän avulla palautuneet tuotteet kirjataan myyntijärjestelmään ja palautettujen tuotteiden käsittely ja palautusten syiden seuranta on nopeutunut entisestään.

Tuotepalautuksesta on aina sovittava Scanfinn Oy:n myyjän, tuotepäällikön tai asiakaspalvelun kanssa. Palautusta varten tarvitaan yksilöity palautusnumero, jonka saa asiakaspalvelusta (p. 09 7743 2710) sekä täytetty palautuslomake, joka liitetään palautuksen mukaan. Palautuslomakkeen voi ladata kotisivuilta ja täyttää joko yhdessä myynnin kanssa tai itse. Ilman asianmukaisesti täytettyä palautuslomaketta tuotepalautuksia ei vastaanoteta. Toimittajan virheestä tai viallisesta tuotteesta johtuvan, myyjän kanssa etukäteen sovitun palautuksen rahdin maksaa Scanfinn Oy, jolloin rahditusliikkeenä tulee käyttää aina Transpointia. Muutoin rahdituksen ja sen kustannukset maksaa aina tuotteen palauttaja.

Fensterbau-kohtaaminen poiki sopimuksen Meesenburgin kanssa

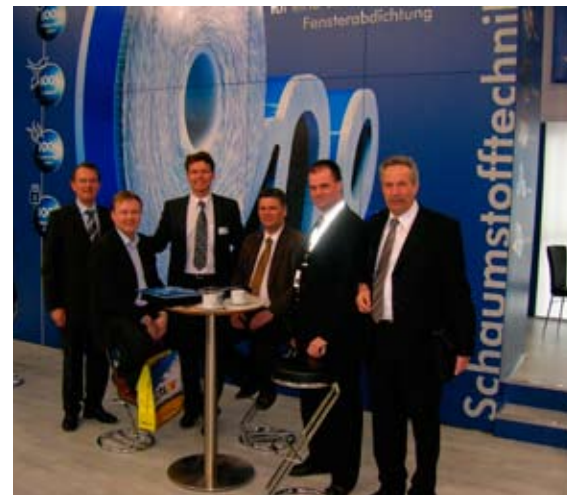
Fensterbau yhdessä Holz-Handwerk -messujen kanssa Saksan Nürnbergissä 2.-5. huhtikuuta keräsivät yhteen yli 1270 näytteilleasettajaa 34 maasta. Lähes 103 000 vierailijaa ympäri maailmaa kävi tutustumassa messujen tarjontaan. Joka toinen vuosi pidettävät messut ovat muodostuneet ovien, ikkunoiden ja julkisivujen pääfoorumiksi Euroopassa. Fensterbau näytteilleasettajista 96 prosenttia sai vieraita Saksan rajojen ulkopuolelta, eniten Itävallest, Tšekistä, Slovakiasta ja Italiasta. Kaukaisimmat vierailijat saapuivat aina Yhdysvaltoja, Argentiinaa, Kiinaa ja Arabiemiraatteja myöten.

Scanfinnin edustuksista messuilla olivat mukana mm. Roto, ISO-Chemie ja Gutmann. Myyntimiehemme ja tuotepäällikkömme vierailivat edustusten osastoilla asiakkaiden kanssa ja tutustuivat messuilla esillä olleisiin tuoteratkaisuihin. Muutama uusi yhteistyösopimuskin sai alkunsa messuilla. Mm. Saksan suurimman helatukkukauppa *gb Meesenburgin* kanssa tehty yhteistyösopimus tarjoaa Scanfinnin ja Bioben asiakkaille tukun 100 000 artikkelin tuotevalikoiman. Meesenburg on 250 vuotisen historiansa aikana kerännyt siipiensä suojaan yli sata tunnettua tuotemerkkiä. Valikoimiin kuuluvat paitsi ovi- ja ikkunateollisuuden helat myös teollisuuden työkalut ja tarvikkeet. Meesenburgin valikoimiin voi tutustua mm. osoitteessa <http://gate.gb24.de>.

Seuraavat Fensterbau-messut järjestetään maaliskuussa 2010 samassa paikassa.

Biobe RT-kortti uudistui

Bioben uudistettu RT-kortti (RT X57-37506) valmistui vuoden vaihteessa ja muuttui erilliskorteista yhdeksi kokonaisuudeksi. Uusi kortti on kuusisivuinen ja siinä esitellään Biobe DUO- ja VS-venttiilit, seinäventtiili ja ThermoVent-korvausilmaikkuna testaustuloksineen. Biobe Junior ei löydy uudesta RT-kortista, mutta paljon käytettynä mökkiventtiilinä kuuluu toki edelleen valikoimiin. Uuteen RT-korttiin voi tutustua Bioben kotisivujen emateriaali-linkin kautta tai sen voi noutaa Rakennustiedon näyttelytilasta yrityksen osastolta. Kortin saa myös tilattua ilmaiseksi suoraan asiakaspalvelustamme, 09 7743 2710.



Yhteiskuvassa yhteistyökumppani ISO-Chemien kanssa.

SCANFORMA-muotoilukilpailu tuuletti painikkeiden muotokieltä

Scanfinn Oy:n järjestämän SCANFORMA-muotoilukilpailun tulokset julkistettiin 4.9.2007 Helsingin Rakennustiedossa. Muotoilukilpailu ovi- ja ikkunapainikesarjan muotoilusta uudisti olemassa olevaa helojen muotokieltä nuorten muotoilijoiden suunnitelmilla.

SCANFORMA-kilpailussa suunniteltiin niin julkiseen kuin yksityiseenkin tilaan soveltuvat, muotoilultaan yhtenäiset ovi- ja ikkunapainikkeet pintakilpilineen. Kilpailun tärkeänä arviointiperusteena oli löytää teolliseen tuotantoon sopivia muotoilutuotteita, joissa mm. innovatiivisuus, käytettävyys, ergonomia ja oivaltava muotoilu tukivat suomalaisen muotoilun sanomaa.

Jo kaksi vuotta sitten ideoituun kilpailuun kutsuttiin mukaan Taideteollisen korkeakoulun, Lapin yliopiston sekä Turun, Kymenlaakson, Hämeen, Lahden ja Savonia ammattikorkeakoulun muotoilun opiskelijat. Kilpailuun ilmoittautui mukaan puolentoistasataa muotoilun opiskelijaa ryhmänä, pareina ja yksittäisinä suunnittelijoina kaikista mukaan kutsutuista oppilaitoksista.

Laaja-alainen raati ruoti parhaista parhaat

Arvovaltaisessa seitsemän hengen tuomaristossa töitä arvioivat maahantuoja, ovi- ja ikkunateollisuuden, sisustamisen, arkkitehtuurin ja muotoilun ammattilaiset: sisustusarkkitehti (SIO) Seppo Koho, teollinen muotoilija (TKO) Pekka Harni, arkkitehti (SAFA) Santeri Lipasti, Avotakka-lehden toimittaja, sisustussuunnittelija (SI) Susanna Vento, suunnittelija ja markkinointipäällikkö Leila Mäenpää Pihlavan Ovi Oy:stä, markkinointipäällikkö Taina Auvinen Fenestra Oy:stä sekä tuotepäällikkö Tapio Juujärvi Scanfinn Oy:stä.

Tuomariston näkemysten mukaan ovi- ja ikkunahelojen rooli rakentamisessa on muuttunut vähän huomiota saaneista rakennusosista merkittäviksi toiminnallisuutta ja turvallisuutta lisääviksi sisustuselementeiksi, joihin halutaan panostaa entistä enemmän. Tuomaristo arvioi kilpailun suunnitelmien tason hyväksi ja totesi suunnitelmien muotoilun päälinjan muodostuvan kulmikkaista kilpailuehdotuksista.

Huomio ovien yksityiskohtiin

Julkistamistilaisuudessa arkkitehti Santeri Lipasti kertoi painikkeiden olevan niitä harvoja rakennusten ja ympäristön osia, joihin enää nykypäivänä kosketaan ja siksi tärkeitä kokemus- ja käyttöaistimusten lähteenä. Painike on kuin antenni, joka välittää tuntemuksen ovesta tai ikkunasta käyttäjälleen, totesi Lipasti ja jatkoi kuvaustaan vertaillen painikkeen kautta saatavia tuntemuseroja mm. raskaan tammisen ulko-oven, kevyen välioventen ja metallioventen välillä. - Hyvällä painikkeella ei voida tehdä hyvää ovea, mutta huonolla voidaan pilata hyvä ovi, tiivistä Lipasti näkemyksiään kuulijoille. Painikkeita Lipasti pitää arkkitehtuurille alisteisina ja haluaisi niiden muotoilun näkyvän ympäröivää arkkitehtuuria tu-

kevassa roolissa.

Tilaisuudessa kuultiin myös HOPPE AG:n edustajan Peter Karlssonin esitys teollisesta painikemuotoilusta. Lisäksi tehtiin lyhyt kuvamatka vanhan ajan painikkeisiin, joissa osassa näkyi samaa muotokieltä kuin kilpailusuunnitelmissa. Julkistamisen päätteeksi yleisö ja kilpailijat pääsivät tutustumaan lähemmin voitokkaisiin suunnitelmiin ja neljästä työstä tehtyihin protomalleihin.

Myös media löysi SCANFORMA-kilpailun ja siitä kerrottiin mm. Meidän Talo-, Avotakka- ja Win Woodworking -lehdissä sekä Design Forum Finlandin kotisivuilla ja oli paikka voitokkaista suunnitelmista esillä Habitare-messuillakin.

Suunnitelmat ovat herättäneet ovi- ja ikkunateollisuudessa mukavasti kiinnostusta, mutta kysyntää tai halukkuutta esim. omaksi mallistoksi kannattavan tuotannon aloittamiseksi ei ole vielä löytynyt riittävästi. Suunnitelmien jatkojalostus tuotantoon vietäviksi lopputuotteiksi odottaa siten edelleen kentän palautteita. Suunnitelmista Naked, Vääntö ja Railo on tehty protomallit, joihin voi tutustua tuotepäällikkömme tai myyntipäällikköidemme välityksellä.

Palkitut suunnitelmat

- | | |
|-------------|------------------------------|
| 1. palkinto | Naked/Mikko Seppänen |
| 2. palkinto | Vääntö/Alina Huttunen |
| 3. palkinto | Kikati/Kati Posio |
| Lunastus | Railo/Mari Mäkelä |
| Kunniakirja | Handle With Care/Hannes Vaht |
| Kunniakirja | e/Elisa Mäkelä |



Yllä Hannes Vahtin kilpailutyö Handle With Care.
Alla Elisa Mäkelän kilpailutyö e.



Mikko Seppänen,

Miten määrittäisit termin suomalainen muotoilu?

- Perinteisestihän termi on tarkoittanut vakavaa, puhdasta ja maanläheistä muotokieltä sekä suunnittelijoiden ainutlaatuista suhdetta esimerkiksi puuhun, mutta mielestäni termi kuvaa paremmin mielentilaa ja ajatusmaailmaa kuin fyysisiä tuotteita. Se kenttä, josta suunnittelijoilla on mahdollisuus ammentaa ideoita on kasvanut ihmisten ja ajatusten liikkuvuuden myötä moninkertaisesti. Vaihteluiden vyöryessä ennätysajassa halki maailman on yhä vaikeampaa enää määrittellä mikä on suomalaista muotoilua.

Mitkä ovat mielestäsi painikkeen tärkeimmät ominaisuudet?

- Suunnittelijan tulee lähteä siitä, että valmis tuote varmasti toimii, on esteettisesti kaunis ja toimii isommassa kokonaisuudessa yhdessä tilan ja rakennuksen arkkitehtuurin kanssa. Käyttäjän kannalta toimivuus, käytännöllisyys, ergonomisuus, hinta ja esteettisyys ovat varmasti kuluttajalle tärkeimpiä asioita. Prioriteetit vaihtelevat tietenkin sen mukaan missä, miten ja kuinka usein kyseistä painiketta käytetään.

Millainen on painikkeen rooli osana ovea/ikkunaa/rakennusta/sisustusta?

- Painike tai vedin mukailee yleensä ympäröivän tilan muotokieltä. Toiminnallinen osuus on tietenkin tärkein osa painiketta, mutta siihen voi liittää muitakin elementtejä. Painikkeella voidaan halutessa korostaa tai häivyttää yksityiskoh- tia, rakentaa kokonaisuuksia tai valita se puhtaasti vain jonkin yksittäisen funktion takia.

Painike ovessa voi olla samalla tavalla osa sisustusta kuin vaikkapa valokatkaisija. Yleensä ne ovat huomaamattomia, mutta ei kukaan ole väittänyt, että se on niiden ainoa tehtävä. Satojen painikkeiden joukosta varmasti löytyy se yksi oikea, jolla jokaisen unelmakodista rakennetaan täydellinen ja personoitu.



Alina Huttunen,

Miten määrittäisit termin suomalainen muotoilu?

- Suomalainen muotoilu on samanaikaisesti vähäeleistä ja lähes mahtipontista, ajatonta ja hetkessä kiinni olevaa, herkkää ja kovaa. Suomalainen painikemuotoilu on perinteistä, tuotanto- ja asiakaslähtöistä, muttei kovin kokeilevaa.

Mitkä ovat mielestäsi painikkeen tärkeimmät ominaisuudet suunnittelijan kannalta?

- Suunnittelen tuotteita ensisijaisesti käyttäjille, joten en halua erottaa suunnittelijaa ja käyttäjää toisistaan tässä yhteydessä. Tokikin on tilanteita, joissa suunnittelija huomioi asioita, joita loppukäyttäjä ei ehkä tule ajatelleeksi (materiaalivalinnat, rakenteelliset ratkaisut). Painikkeen tärkeimpiä ominaisuuksia ovat kuitenkin ergonomia, ajattomuus ja kestävyys.

Huomasin niin koti- kuin ulkomaisiakin valikoimia tutkiessani, että tämä kilpailu tulee tarpeeseen. Tuotanto- ja käyttäjälähtöisiä sekä tuoretta muotoilua edustavia painikkeita oli hankala löytää. Monenlaisia "viritelmiä" kyllä löytyi, mutta monesti niihin oli hankala yhdistää ajatus tehdasvalmisteisuudesta. En haluaisi suunnitella mitään, mikä on jo parin vuoden päästä kulunutta ja poissa muodista, ja täten kestävä kehityksen vastaista.

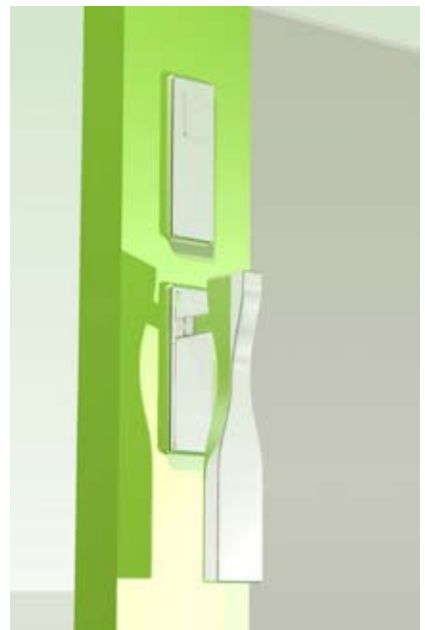
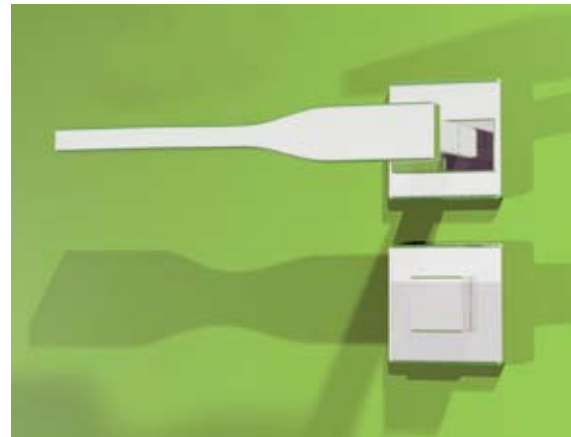
"Haasteena on suunnitella yhä kestävämpiä ja parempia painikkeita, joissa yhdistyvät kaikki kuluttajien niille asettamat vaatimukset. Valintaa ei pitäisi joutua tekemään esimerkiksi esteettisyyden ja ergonomisuuden välillä."

Mikko Seppänen



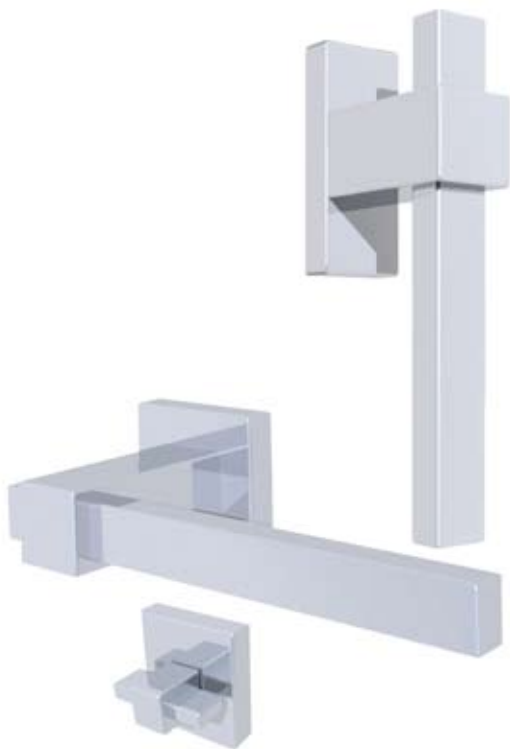
Yllä Mikko Seppäsen kilpailutyö Naked

Alla Alina Huttusen kilpailutyö Väantö

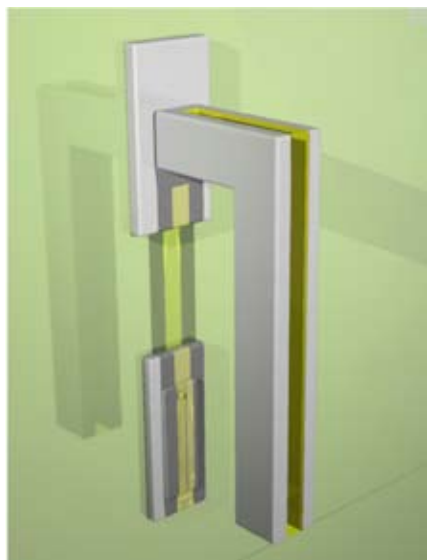
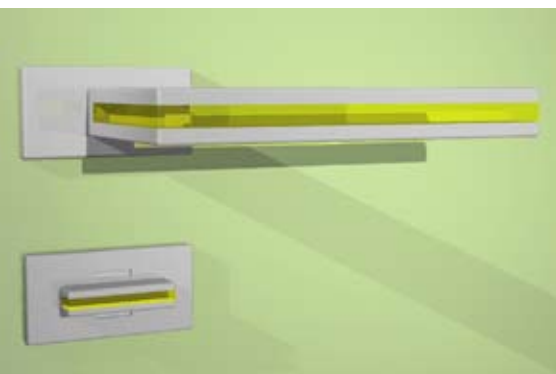


” Markkinoiden valikoima on suhteellisen yksilotteinen, vaikka se tarjoaakin muodollisesti paljon eri vaihtoehtoja. Kehittäisin valikoimaa sen suomalaisen identiteetin pohjalta tai lähtisin suunnittelemaan painikkeesta kokonaisvaltaisempaa kokemusta.”

Kati Posio



Yllä Kati Posion kilpailutyö Kikati
Alla Mari Mäkelän kilpailutyö Railo



Kati Posio,

Miten määrittäisit termin suomalainen muotoilu/painikemuotoilu?

- Selkeälinjaista ja funktionaalista. Suomalaisen muotoilun kirjo on kuitenkin paljon laajempi, mitä nostetaan esille ja lehdistä luetaan. Onko olemassa sellaista ”suomalaista painikemuotoilua”, jolla olisi tunnistettava suomalainen identiteetti? Mielestäni ”made in Finland” ei vielä sitä tee.

Mitkä ovat mielestäsi painikkeen tärkeimmät ominaisuudet?

- Suunnittelijahan joutuu yleensä toimimaan tietyissä rajoissa. Tällöin painikesuunnittelun kannalta rajoituksia voi olla esim. konseptin ajallinen ulottuvuus, käytetty mekaniikka, sen sallimat mittasuhteet ja kustannukset.

Realiteettien puitteissa voidaan nostaa esiin painoarvoltaan erilaisia ominaisuuksia kuten käytettävyys ja estetiikka. Nämä molemmat lyhyet sanat ovat pituuttaan laajempia asiakokonaisuuksia, joiden painopisteet tulisi hahmottaa käyttäjien näkökulmasta eli siitä kenelle painiketta suunnitellaan. Painopisteinä voi olla esimerkiksi aistiergonomia. Suunnittelija voi harvoin suunnitella vain omista lähtökohdistaan käsin.

Käyttäjän kannalta tärkeimmät ominaisuudet ovat avata ovi ja pitää se kiinni. Lisäksi miellyttävä ulkomuoto, puhdistettavuus, keveys ja miellyttävä kosketuspinta.

Millainen on painikkeen rooli osana ovea/ikkunaa/rakennusta/sisustusta?

- Nykyisen ratkaisun kannalta painikkeen rooli on merkittävä. Tämän päivän tie niin rakennuksen, oven kuin ikkunanakin avaamiseen, sulkemiseen ja lukitsemiseen.

Painikkeen rooli voi olla kokonaissisustuksessa hyvinkin huomaamaton tai hallitseva. Painike kuitenkin huomataan aina kun sitä käytetään. Painikkeen huomioarvo määrittyy yleensä käyttäjän kannalta sen harvinaisuus- ja uutuusasteen mukaan.



Mari Mäkelä,

Mitä muotoilu sinulle merkitsee?

- Mahdollisuutta vaikuttaa ympärillä oleviin tuotteisiin, niiden visuaaliseen ilmeeseen sekä käytettävyuden parantamiseen. Muotoilisin mieluiten kodin käyttöesineitä, jotka perusfunktionsa ohella antaisivat tuotteelle lisäarvoa kauniilla muotoilullaan.

Mitkä ovat mielestäsi painikkeen tärkeimmät ominaisuudet?

- Uutuusarvon etsiminen, ei pelkän uuden muodon löytäminen, kaupallisuus sekä tietysti ergonomian säilyttäminen ja hyvä tekninen toteutus valmistettavuutta ajatellen. Käyttäjän kannalta tärkeimmät ominaisuudet ovat käytettävyys ja kaunis muotoilu, joka sopii erilaisiin sisustuksiin.

Millainen on painikkeen rooli osana ovea/ikkunaa/rakennusta/sisustusta?

- Painike on monesti ensimmäinen asia johon rakennukseen tullessaan kiinnittää huomiota, tosin monesti alitajuisesti, sillä hyvin tehtyyn painikkeeseen ei usein tule kiinnitettyä huomiota, mutta huonoon sitäkin helpommin. Painike voi helposti antaa kielteistä mielikuvaa itse rakennuksesta, jolloin painike toimii ikään kuin mielikuvan luojana.

Painike on elementti sisustuksessa johon ei ehkä heti kiinnitä huomiota, ellei painike ole jollain tapaa erikoinen. Toivoisin kuitenkin, että painikkeen roolia voitaisiin nostaa enemmän osaksi sisustusta, esimerkiksi kuten kilpailutyöni sen mahdollistaisi. Ehkäpä jopa niin isoksi osaksi sisustusta, että kahvankin ilmettä uudistettaisiin sisustuksen uudistuessa.

Mielipiteesi markkinoilla olevasta valikoimasta? Mihin suuntaan kehittäisit sitä?

- Markkinoilla on todella paljon erilaisia painikemalleja kulmikkaista pyöreisiin muotoihin, mutta sieltä puuttuu tuotteita, jotka sisältäisivät tietynlaista yllätyksellisyyttä/mielenkiintoisuutta. Itse pidän myös tärkeänä, että markkinoilla olisi edes yksi mallisto, jossa personoitavuus olisi mahdollistettu.

Uutuustuote: ISO-Bloco One

ISO BLOCO One on rakennusten ulkovai-
pan saumojen tiivistämiseen tarkoitettu
paisuva tiivistysnauha, johon höyrysulku-
kalvo on integroitu.

ISO-BLOCO One on paisuvien tiivistena-
hojen segmentissä merkittävä edistysas-
kel sekä teknisten ominaisuuksiensa et-
tä asennettavuutensa kannalta. Paisuvat
tiivistysnauhat ovat Saksassa jo syrjäyt-
täneet polyuretaanivaahdon ikkunoiden
ja ovien tiivistysaineena. Syynä tähän on
paisuvien nauhojen tuoma varmuus sau-
mojen tiiviystä myös pidemmällä aika-
välillä.

ISO-Bloco tuotteella on 10 vuoden ta-
kuu. Joustavuutensa ja palautuvuutensa
ansiosta sauma säilyy tiiviinä, vaikka sen
koko ympäröivien materiaalien lämpötila-
vaihteluiden tai kosteuden muutosten
takia muuttuisikin (esimerkiksi puun kui-
vuminen ja kutistuminen). Normaali po-
lyuretaanivaahdo ei tähän kykene, vaan
se menettää laajenemiskykyä kerran
kovettuttuaan.

Koska rakennusten hallitsemattomien

vuotoilmavirtojen pienentäminen on nous-
sut keskeiseksi tekijäksi rakennusten ener-
giankulutuksen pienentämisessä, tarjoaa
ISO-BLOCO One merkittävän edistysaske-
leen tällä sektorilla.

**ISO-BLOCO One:n merkittävin pa-
rannus on höyrysulkukalvon integrointi
suoraan paisuvaan nauhaan.** Aiemmissa
ratkaisussa on paisuvan tiivisteeseen lisäsi pi-
tänyt esimerkiksi ikkunan ja seinän väliseen
saumaan liimata erillinen höyrysulkunauha.
Vallitsevien rakennustapojen johdosta
tämän nauhan kiinnittäminen on ollut
vaikeaa, ellei jopa mahdotonta. Uuden rat-
kaisun ansiosta asennusaika asettuu aivan
samalle tasolle polyuretaanivaahdotuk-
sen kanssa. Ainoaksi kustannuseroksi jää
tällöin materiaalin hinta. Toisaalta hinnan
vastineeksi saadaan goretex-kankaan ta-
voim hengittävä, ulospäin vesihöyrylle dif-
fuusi saumausmateriaali, jossa vesihöyry
pääsee rakenteesta ulospäin, mutta joka
on ulkopuolelta aina 1000 Pascalin painee-
seen asti sadevedentiivis. Näin rakente-
eseen mahdollisesti päässyt kosteus pääsee
poistumaan tiivisteeseen läpi ulospäin.

Käyttäjälähtöisen tuotekehityksen toiveet toteutettu Biobe ThermoVentissä

Asiakaslähtöisen tuotekehityksen avulla
tuotteista jalostetaan entistä toimivam-
pia ja sitä kautta myös laadukkaampia.
Biobe ThermoVent -korvausilmaikkunan
kohdalla on käyttäjälähtöisen avulla
parannettu tuotteen viimeistelyä siten,
että kesä-/talviasennon käyttövivun kär-
ki on muotoiltu siten, että levennetty
nuppi helpottaa vivun käyttöä ja antaa
vivulle huolitellumman ulkoasun.

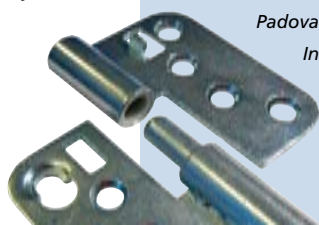
Asennettavuuden helpottamiseksi
on tehty myös parannuksia: kesä-/talvi-
asentotoiminnon aikaansaava kääntyvä
laippa on nyt jaettu kahteen osaan, jol-
loin se mahtuu liikkumaan vapaasti myös
130 mm ikkunoilla sälekaihdinta käytet-
täessä. Myös suodattimen kiinnitystä on
muutettu siten, että nyt se selvästi "nak-
sahtaa" paikoilleen mennessään. Pui-
teväliin menevä kotelokin on kokenut
muutoksen: sitä on madallettu, jotta sen
asennettavuus helpottuisi.

ThermoVentin ruuvikiinnitys tapahtuu
aiempaa pidemmällä puuruuvilla, joka
kulkee koko puittekokeloa läpi tukien sitä
ja pysyen asennusvaiheessa hyvin paikal-
laan. Jatkokappaleiden liitokset on pa-
rannettu koko matkaltaan ponttiliitok-
siksi aiemman puolipontin sijaan. Näin
koteloa rakenteesta on saatu aiempaa
tukevampi.

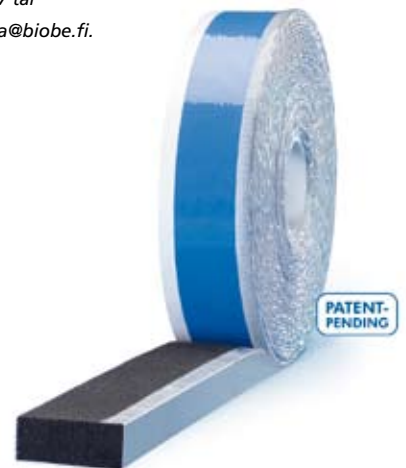
Tehdasvierailu vakuutti laadusta

Tehdasvierailu 13.5.2008 Otlavin sarana-
tehtaalle Italiaan teki vaikutuksen vieraili-
joihin huippumodernilla automaatiolla ja
tuotannon tehokkuudella sekä laadulla.

*Kuvassa vasemmalta Tapio Juujärvi,
Jouko Miettinen, tehtaasta Fabio
Padovan, Livio Battistuzzi ja
Inwidon Fredrik Rosén.*



Lisätietoja tuotepäällikkö
Olli Ali-Rantala,
09 7743 2726,
040 8674 467 tai
olli.alirantala@biobe.fi.



VISIITTI: Otlav, Italia



Tuloksellista ikkuna-alan pienteollisuuden yhteistyötä (2/2)

Puuteollisuusyrittäjien piirissä vuonna 1980 perustettu PS-ryhmä loi tiiviillä toiminnallaan kymmenessä vuodessa vahvan perustan. Sen varassa kesällä 1991 järjestöön palkatun Arto Nummelan oli hyvä jatkaa. Vaikeuksia oli silti luvassa – Suomi oli vajonut historiansa pahimpaan lamaan syksyllä 1991. Se tunnetaan vieläkin ”kaikkien lamojen isoäitinä”. Sekä uudis- että korjausrakentaminen oli minimaalista. Kannattaa lisäksi palauttaa mieliin, että parina edeltävänä vuonna (1989-90) oli rakennettu uutta ja korjattu vanhaa ennen näkemättömällä vauhdilla. Joku sanoi tuolloin, että rakentamista esittelevissä kuvaajissa oli nähtävissä Mont Blanc –vuoren profiili, kun aikajanaksi asetettiin viisivuotiskausko 1988-1992.

Uuden sukupolven PS-ikkuna

PS-ryhmän vahvalle perustalle ryhdyttiin vuoden 1992 alusta kehittämään uuden sukupolven PS-alu-ikkunaa. Ikkunan alumiininen ulkopuute oli todella ajan hermolla, jopa aikaansa edellä. Vuonna 2004 ilmestyneen Ikkunakäsikirjan mukaan (s. 12) alumiininen ulkopuute yleistyi maassamme vasta 1990-luvun loppupuolella.

Yhteistyö vuonna 1990 aloittaneen Mäkelä Metals Oy:n alumiinitehtaan kanssa käynnistyi elokuussa 1992. Juhani Pohjus ja Ari Kytölä olivat tärkeitä henkilöitä yhteistyön syventämisessä. Vuotta myöhemmin (elokuussa 1993) voitiin laskea, että PS-ikkunan alumiiniprofiileita oli tilannut peräti 46 jäsenyritystä.

Loppuvuodesta 1991 käynnistyi erillinen, Saksan kasvaville markkinoille tähännyt euroikkunaprojekti. Se piti Arto Nummelan kaudella seitsemän eri kokousta ja palaveria. Jäsenyritysten lisäksi palaverieihin osallistui edustaja KTM:stä, Ulkomaankauppaliitosta ja Euconsult Finland Oy:stä. Drehkip-ikkuna testattiin saksalaisessa Rosenheimin laboratoriossa (testausseleste 105 15469 / 6.4.1995).

IO-jaostoksi nimensä muuttanut PS-ryhmä teki kaikkensa syksyllä 1993, jotta jaosiamiehen toimi olisi voitu säilyttää ainakin puolipäiväisenä. Kymmenet IO-jäsenyritykset panostivat kukin useita tuhansia markkoja vakuudeksi järjestön hallitukselle. Hankkeen epäonnistuttua IO-jaoston käyttöön jäi satojen tuhansien markkojen rahasto, josta maksettiin vielä vuonna 2003 osaa laajan ikkunoiden ja parvekeovien testausprojektin kustannuksista. Rahaa riitti vielä paloikkunaprojektiin.

IO-jaoston toiminnan tulokset näkyivät koko järjestökin tasolla. ”Kaikkien lamojen isoäidin” kynissä jäsenyrityksiä kaatui neljän vuoden mittaan yli 300, mutta enemmistöltään uusien ikkunayritysten myötä samalla ajanjaksolla jäsenistö ei nettomääräisesti pienentynyt kuin 135:llä.

Profiilivalikoiman uudistus ja täydennys

1990-luvun jälkipuoliskolla PS-Alu-ikkunan alumiiniprofiilivalikoimaa sekä uudistettiin että täydennettiin. Muun muassa ikkunaprofiilit 2612-2618 ja parvekeoviprofiilit 2633 ja 2634 otettiin käyttöön keväällä 1997. Jonkin yksittäisen jäsenyrityksen omiin tarpeisiinsa suunnittelema profiili lunastettiin kaikkien jaoston jäsenten hyödynnettäväksi. IO-jaosto osti huhtikuussa 1997 Cimec Oy:ltä oikeudet hyödyntää patentilla suojattua ikkunan nurkansidontakappaletta.

PS-ikkunoita ja -parvekeovia sekä osastoivia ikkunoita ja ovia esittelevät RT-kortit julkaistiin vuosina 1991, 1994, 1998, 2002 ja 2006.

IO-jaosto ottaa haasteen vastaan

IO-jaosto vastasi uusien testimenetelmien haasteeseen ja käynnisti keväällä 2002 laajan ikkunoiden ja parvekeovien testausprojektin. Sitä varten tehtiin toimeksiantosopimus Insinööritoimisto Mauri Riihonen Ky:n kanssa. Hankkeen tuloksena IO-jäsenyritykset saivat maksutta hyödynnettäväkseen 17 testausselesteä. Niistä neljä käsitelti ilman- ja sateenpitävyyttä sekä tuulenpaineenkestävyyttä, yhdeksän ilmääneneristävyyttä ja neljä lämmönläpäisykerrointa. Testien tulokset olivat hyviä, osa erinomaisiakin. VTT:n kanssa tehtyyn kokonaissopimukseen osallistui lisäksi neljä jäsenyritystä omilla ikkunamalleillaan.

Edellä mainittuun toimeksiantosopimukseen kuului vielä paloikkunaprojektin

käynnistäminen. Sen loppuvaiheessa jaosto teki yhteistyötä Pilkington-lasitehtaan kanssa. Ikkuna testattiin kesäkuussa 2003 ja tyyppihyväksyttiin tammikuussa 2004. Tällä hetkellä kuudella IO-jäsenyrityksellä on oikeus valmistaa paloikkunaa MSE 170 AL / E60 / EI 30 ja ostaa siihen tarvittavia alumiiniprofiileita.

Uutta kehittämään

Tampereella kesäkuussa 2006 pidetty jaostopalaveri merkitsi lähtölaukausta uuden sukupolven PS-ikkunan kehittämiseen. Samoihin aikoihin Puutuoteollisuus r.y:n ikkunaryhmä oli käynnistämässä yhteistyössä VTT:n kanssa ”Ikkunoiden laadukas toimitusprosessi”- eli ILTO-projektia.

Seinäjoella ja Jyväskylässä talvella 2007 pidettyjen palaverien jälkeen IO-jaosto valitsi kuusijäsenisen ikkunatyöryhmän jatkamaan tuotekehitystä ja seuraamaan ILTO-projektin edistymistä. Työryhmään kutsuttiin myös Martti Haapanen, jonka johtama yritys ryhtyi koordinoimaan kehitystyötä.

Ikkunatyöryhmä on saanut talvella 2008 valmiiksi uuden MEK-ikkunan ja siihen liittyvien alumiiniprofiilien piirustukset. Yhteistyö myös ikkunoiden energialuokituksessa ja CE-merkinnässä on päässyt käyntiin.

Tekijät esiin

Ajanjaksolla 1991-2008 jaostotyöskentelyyn ja eri työryhmiin osallistuttiin runsain joukoin. Merkittävimmän panoksen toimintaan ovat antaneet mm. Risto Ritomaa (Länkelin Oy, Hartola) 1990-luvulla ja Pertti Jurvakainen (Iin Puunjalostus Oy, Ii), joka on toiminut jaoston puheenjohtajana vuodesta 1997 alkaen.

Jaostopalaverit ja juhlat

Ensimmäisen 10 vuoden aikana PS-ryhmä kokoontui 61 erilaiseen palaveriin ja kokoukseen. Vuodesta 1991 lähtien palavereita ja kokouksia on järjestetty yhteensä 75.

PS-ryhmä tai IO-jaosto on toiminut 28 vuotta. 25-vuotisjuhlassa todettiin, että ikkunajaoston toiminta sekä Puusepäntuotteenharjoittajien Liitossa, Puusepäntuotteenharjoittajien Liitossa että Puuteollisuusyrittäjissä ansaitsee oman historiikkinsa. Nyt kolme vuotta myöhemmin toteamus on entistäkin oikeutetumpi ja myös ajankohtaisempi.

Mauno Rintala

PTY:n toiminnanjohtaja 1977-2007