

SEGER

news

1/14



Investointeja tulevaisuuteen
Prima Powerin E-teknologiaa
Vahva toimialaosaaminen luo kasvun edellytykset
Haute Route Chamonix Zermatt
Katsaus Seger Oy:n alkuvuoden 2014 tapahtumiin



Investointeja tulevaisuuteen

*”Voidaankin
ajatella niin,
että jos pärjäämme
Ruotsin
markkinoilla,
voimme olla
kilpailukykyisiä
muuallakin”.*

Me olemme Segerillä pyrkinneet katsoomaan pitemmälle tulevaisuuteen pääajatuksena tehdä pitkän aikavälin ratkaisuja, joiden ”siivet” kantavat tulevaisuuden haasteissa. Näin uskon monien muidenkin ajattelevan.

Suomen bruttokansantuote oli edelleen alkuvuodesta noin 6 % alemmalla tasolla kuin kuusi vuotta sitten ennen vuoden 2008 finanssikriisiä. Suomen kaltaista alamäkeä on koettu vain Espanjassa ja Italiassa. Ero on toki siinä, että Suomessa alamäki jatkuu edelleen. USA, josta finanssikriisi vuonna 2008 alkoi, on jo pari vuotta jatkanut talouden hyvää nousua. Se näkyy erityisesti työttömyyslukuissa, jotka ovat lähes puolittuneet samalla kun investoinnit ovat voimakkaasti nousseet. Euroopassa kasvu on ollut pientä ja sekin voi lopahtaa syksyn aikana. Työttömyys Euroopassa on tuskin kääntynyt laskuun kun uudet uhat ovat edessä.

Venäjän taantuma, Ukrainan kriisi ja talouspakotteet vaikeuttavat Euroopan ja erityisesti Suomen vientiä Venäjälle. Tilanne on ikävä, vaikka Venäjän osuus Suomen viennistä onkin alle 10 %. Tätä emme olisi kaivanneet ennestäänkin vaikeassa tilanteessa. Vertailun vuoksi vientimme Neuvostoliittoon sen hajotessa -90 luvun alussa oli yli 30 % viennistämme.

Vientiponnisteluissa ovat useat yritykset nyt kääntäneet katseensa läntisiin naapureihimme. Monilla on käynyt mielessä, että on onni onnettomuudessa, että ”pakkoruotsia” voi nyt hyödyntää pyrkimyksissä päästä Ruotsin ja muiden pohjoismaiden markkinoille.

Naapurimaamme Ruotsi on hyvä vertailupohja meille suomalaisille. Ruotsalaiset ovat aina olleet etevä markkinoinnissa. Heidän asiakaspohjansa on edelleen kansainvälisempi kuin meidän. Voidaankin ajatella niin, että jos pärjäämme Ruotsin markkinoilla, voimme olla kilpailukykyisiä muuallakin.

Olemme huomanneet, että suomalaisten työkaluvalmistajien kilpailukyky riittää myös Ruotsin markkinoilla. Sen innoittamana olemme viime vuodet uusineet ja modernisoineet puristinlinjojamme. Tänä vuonna olemme hankkineet kaksi hydraulipuristinta lisäkapasiteetiksi sekä automatisoineet kelankäsittelyä.

Olemme myös edelleen kasvattamassa ja monipuolistamassa CNC-konekantaamme. Kapasiteetin lisäksi on tärkeää, että seuraamme tekniikan kehitystä ja pidämme itsemme ajantasalla. Ennen kesää asennettiin Prima-Power E5 - servokäyttöinen moderni levytyökeskus, joka nostavine harjapöytineen ja alapuolisella muo-

vauksella varustettuna antaa uusia ulottuvuuksia niin laadun kuin monipuolisuudenkin suhteen.

Erityisen huomion saavat kasvavat laatukriteetit. Tuotteiden ulkonäköön, naarmuttomuuteen ja jäysteettömyyteen etsitään aktiivisesti ratkaisuja. Osa näistä on jo löytynyt ja toteutettu laitehankinnoin, jotka lisäävät asiakastytyväisyyttä. Tähän työhön panostamme myös jatkossa, sillä asiakaskuntamme on osoittanut luottamuksensa ja on ollut valmis pitkäjänteiseen yhteistyöhön kanssamme.

Lasse Vainio
toimitusjohtaja





Investments for the future

We at Seger have had the lead idea of making long-term decisions which carry us in also future challenges. I believe also other companies think this way.

The Cross national product in Finland is still 6 % lower than six years ago before the 2008 financial crisis. Only in Spain and Italy have experienced the same kind of “down-

though Finland’s export to Russia is less than 10 %. In comparison to 30% when Soviet Union was split at the beginning of the 90’s.

Many companies have now turned to our western neighbors, many have also realized that the compulsory Swedish language at school can now be utilized when striving to the Swedish markets.

Our neighboring country Sweden has always been good in marketing. Their customer base is still more international than ours. One can think that if we are competitive in the Swedish markets we are competitive also anywhere else!

We have noticed that the Finnish tool makers are competitive also in Sweden. Inspired by that we have the past few years renewed and modernized our press lines, in order to add capacity we’ve acquired two hydraulic presses and automatized

roll handling.

We continue to increase our CNC machinery. In addition to capacity it is vital that we follow the technical development. Just before the summer period a new Prima-Power E5, a modern servo electric punching machine was assembled which gives us new aspects quality and versatility wise.

Today the visual quality criteria has become more important. We are studying more the solutions for getting the product scratch less and free of burr. Some solutions we’ve already found and resulted as new equipment in order to add customer satisfaction. This work is one of the key issues also in the future, our customers have shown trust in us and are willing to long-term co-operation.

*Lasse Vainio,
Chairman & CEO*

”One can think that if we are competitive in the Swedish markets we are competitive also anywhere else”.

bill”. The difference is there that in Finland this still continues. The US where the financial crisis started in 2008, already for the past few years the economy has been going upwards. This can be seen in the unemployment figures which are nearly half of what they were and at the same time the investments have increased rapidly. In Europe growth has barely been seen and that can even stop during this fall. Unemployment has not decreased when new threats are ahead.

The recession in Russia, the Ukraine crisis and economic sanctions make it harder to Europe and especially Finland to export to Russia. This even

**KIINNITYSTARVIKKEET
HYLLITYSPALVELU**

**BUEAB
FINLAND OY**

Hakkilankaari 2 01380 VANTAA
Puh. 020 7931 200 Fax. 020 7931 201
E-mail. myynti@bufab.com
www.bufab.com



Prima Powerin E-teknologiaa

Alihankintateollisuuden paineet toimittaa nopeammin ja entistä monimuotoisempia osia on arkea myös ohutlevyalan toimijoille. Lävistyskoneet ovat vuosikymmenien aikana olleet perusta monelle yritykselle, jotka ovat kasvaneet ja kehittyneet suuriksi toimijoiksi palvelen asiakkaitaan nopeasti ja edullisesti. Levytyökeskuksen idea juontaa juurensa aina 60-luvulle asti ja lävistysteknologia on joutunut viime vuosikymmenillä kovaan paineeseen lasersertekniikan kehittyessä. Tämä paine on johtanut myös levytyökeskusten ominaisuuksien ja toimintojen jatkuvaan kehittymiseen entistäkin monipuolisemmiksi ja nopeammiksi, jolloin kappalekustannukset ja läpimenoajat saadaan pidettyä kilpailukykyisinä.

Prima Powerin lävistävät levytyökeskukset ovat siirtyneet hydraulikasta kokonaan sähkötoimiseksi jo muutama vuosi sitten. Servotekniikalla toteutettuja levytyökeskuksia on Suomesta ja Kauhavalta toimitettu maailmalle jo vuodesta 1998. Nykyinen E-sarja on ehtinyt jo kolmanteen sukupolveen, ja näillä nopeilla monitoimilaitteilla voidaan lävistää kaikkia mahdollisia materiaaleja, mutta myös muotoilla kappaleeseen erilaisia lisäominaisuuksia tarkan lävistyksen ja muotoilusylinterin ansiosta.

Pieni kulutus, monipuoliset ominaisuudet

Nykyaikainen sähköservotoiminen levytyökeskus kuluttaa sähköä äärettömän vähän, ainoastaan 4,5 kW täydellä teholla toimiessaan. Samoin huolto on helppoa ja kustannuksiltaan edullista, koska öljyjä ja suodattimia ei tarvitse käsitellä. Levytyökeskuksen iskunopeus on 1000 iskua/min ja lävistysvoima on 30 tonnia, jolloin jopa 8 mm:n paksuista materiaalia voidaan lävistää.

Koneen suuri työkalukapasiteetti ja pyörivien työkalujen määrä helpottaa ohjelmointia ja nopeuttaa koneen asetuksia mahdollistaen koneen korkean käyttöasteen. Koneessa voidaan käyttää

myös rullamuovaus- ja kierteistystyökaluja, jolloin seuraavia työvaiheita voidaan vähentää. Servotoiminen alapuolinen muovausylinteri ja sillä operoitavat muovaus työkalut mahdollistavat monimutkaisten ja korkeittenkin muotojen ja taivutusten tekemisen työstettävään kappaleeseen. Myös tällä voidaan vaikuttaa kappaleiden läpimenoaikaan ja tuottavuus saaadaan pidettyä korkeana. Tuotantoajossa kappaleiden manuaalista käsittelyä voidaan vähentää ison kappaleluukun avulla, josta koneen irrottamat kappaleet siirtyvät kuljetinhihnalla pitkin suoraan lavoille pois siirrettäväksi.

Kappaleiden laatuun kiinnitetään myös entistä enemmän huomiota. Naarmuja ja pintavikoja ei kappaleissa saa olla ja tämän estämiseksi koneisiin on mahdollista saada erityisiä lisävarusteita, joilla voidaan mm. kohottaa levyä irti alatökalujen pinnasta ja näin estää tarpeeton naarmuuntuminen. Nykyikäisten koneiden käyttö on myös tehty äärettömän helpoksi ja nopeaksi, ohjelmat siirtyvät verkon välityksellä ohjaukselle ja koneen asetusten muuttaminen graafisella käyttöliittymällä on sujuvaa.

Sopiva tuote kaikille markkinoille

Prima Powerin sähköservoteknologiaa hyödyntävässä lävistyskonevalikoimassa on tarjolla kahden tyypin koneita: Ex-sarja eli ns. entry level -koneet sekä E-sarja eli premium-luokan koneet. Molemmat sarjat hyödyntävät viimeisintä teknologiaa ja niihin voidaan myöhemmin lisätä myös automaatiota. E-sarjan koneisiin on kuitenkin saatavilla monipuolisemmin erilaisia lisävarusteita.

Ex-sarjan koneita viedään yksittäisistä maista eniten Kiinan ja Venäjän markkinoille, kun taas E-sarjan koneita myydään ympäri maailman. Noin tuhat servotoimista E- ja Ex-sarjan konetta on toimitettu Kauhavan tehtailta maailmalle.

Segerillä Prima Powerin (silloisen Finn-Powerin) lävistyskoneita on ollut käytössä yhtiön alkua ajoista alkaen. Suomessa valmistettuihin sinisiin koneisiin on oltu

tyytyväisiä, sillä vuosien aikana niitä on investoitu useita lisää. Segerin alihankintaan painottuvaan tuotantoon Stand alone -lävistyskoneet istuvat erittäin hyvin, sillä niiden avulla tuotantokapasiteettia on nopeasti ja varmasti saatavilla.

Vuoden alussa Segerille investoitiin jälleen uusi Prima Power -levytyökeskus, tällä kertaa sähköservokäyttöinen E5. Tämän uuden koneen hankintaa puoltivat mm. muovausmahdollisuus sekä revolverin vapaa muokattavuus.

Mika Abonen
myyntipäällikkö, Prima Power

Prima Power - E-technology

The idea of turret punch presses dates back to the 60's and during the past decades the pressure for developing the machinery has been vital when laser techniques have developed fast. This pressure has led to need to develop the functions to be even more versatile also in speed when the cost/product and lead times can be kept competitive.

Today all Prima Power punching machines are servo-electric. Today's third generation E series multi-functional machinery can be used for all kinds of materials, in addition to that there is forming capacity available.

The energy consumption of a modern servo electric punch press is extremely low, when used in full capacity only 4.5 kW. Also maintenance is easy and low in cost. Stroke speed is 1000/minute and even 8mm material can be punched.

The machinery can be equipped for example with brush tables to keep the surface scratch free for better quality.

At Seger Oy Prima Power (former Finn-Power) turret punch presses have been used since the beginning of the company. They have been satisfied with the blue machines made in Finland, since several machines have found their way to Seger Oy during the years. At the beginning of this year yet another new Prima Power punching machine was assembled to Seger - this time a new servo-electric E5.

Mika Abonen
Sales Manager, Prima Power



Prima Power E5

Vahva toimialaosaaminen luo kasvun edellytykset

Henkilöstövuokraus-, rekrytointi- ja henkilöarviointipalveluja yli 30 paikkakunnalla Suomessa sekä kansainvälisesti Puolassa, Slovakiassa ja Filippiineillä. Opteamin valtakunnallisessa asiantuntija-verkostossa toimii kokeneita HR-konsultteja ja psykologeja, jotka mahdollistavat asiakkaiden kokonaisvaltaisen palvelemisen sijainnista riippumatta.

Uudenkaupungin Opteam-yrittäjä Elina Koskelan mukaan Opteamin tavassa toimia yhdistyvät vahva toimialaosaaminen ja paikallistuntemus, joita tukee valtakunnallinen toimisto- ja asiantuntijaverkosto sekä konseptoitu kansainvälisen rekrytoinnin toimintamalli. Teollisuuden parissa toimivat yritykset arvostavat Opteamin vankkaa kokemusta vaativista teollisuuden henkilöstöprojekteista.

– Olemme toimineet Uudessakaupungissa jo vuodesta 2007, jolloin aloitimme myös menestyksekkään henkilöstövuokrausyhteistyön Seger Oy:n kanssa. Seger Oy:n, kuten koko muunkin teollisuuden tilauskanta on viime vuosien taloudellisissa muutoksissa vaihdellut nopeasti. Toimivan ja tehokkaan henkilöstöyhteistyömme ansiosta olemme pystyneet vastaamaan Seger Oy:n nopeasti muuttuviin henkilöstötarpeisiin.

Koskelan mukaan teollisuuden ammattilaisten rekrytointi ja työnvälitys on haastavaa, koska osaavista ammattilaisista käydään kovaa kilpailua erityisesti nyt kun alueen teollisuus on vakaassa kasvussa. Yrityksen työnantajakuvalla ja tavalla hoitaa rekrytointia on valtava merkitys osaavien tekijöiden houkuttelemisessa yrityksen palvelukseen ja tässä Koskelan mukaan Segerillä on onnistuttu erinomaisesti.

– Globaaleilla markkinoilla toimiessa korostuu yritysten kyky jakauttaa oma viestinsä paikalliseen ympäristöön. Vahva brändi yksistään ei riitä, vaan tarvitaan myös asiantuntemusta siitä, miten pai-



Opteamin Uudenkaupungin yrittäjä Elina Koskela ja HR-koordinaattori Juba Sappinen.

kalliset työmarkkinat toimivat. Meidän tehtävämme on varmistaa, että Seger saa käyttöönsä parhaat henkilöstöratkaisut, joilla luodaan edellytykset kasvulle myös haastavina aikoina, Koskela korostaa.

Opteam Uusikaupunki työllistää vuosittain lähes 200 työntekijää, joista suurin osa työskentelee metalliteollisuuden parissa. Yrittäjä Elina Koskelan johtama Uudenkaupungin Opteam on osa valtakunnallista Opteam-ketjua, jonka liikevaihdon arvioidaan kasvavan vuoden 2014 aikana 65 miljoonasta eurosta noin 75 miljoonaan euroon.

Expertise in various fields of business is the basis for growth

Opteam is one of the leading personnel service companies in Finland, which offers HR services in 30 towns in Finland and also in Poland, Slovakia and Philippines. The national network of HR-experts help us to give our customers covering service despite of the location. The turnover of Opteam in Finland will this year be 65 to estimated 75 million Eur.

According to the local Opteam franchise company's Elina Koskela the Opteam concept joining the strong expertise in the HR and really knowing the local companies help Opteam to serve the

customers best in their employment projects.

From the beginning of Opteam Uusikaupunki we have worked closely and successfully together with Seger Oy, which like also many other companies has had rapid changes in order base and therefore also in the need of employees. Our job is to secure that Seger Oy has the best personnel resources which make it possible for them to grow also in challenging times. Today Opteam Uusikaupunki employs nearly 200 persons of whom most work in metal industry.

*Kuassa vas. Olli Mäkelä,
kirjoittaja Seppo Ylä-Himanka,
Seppo Oksa, Jouni Toijala ja
Niko Pylvänen (polv.).*



Haute Route Chamonix Zermatt

Neljä vuotta sitten päätetty alppivaellus suksilla toteutettiin huhtikuun alussa 2014. Reitti kulki ensin Chamonixin (Ranska) ja Vallée Blanches kautta Verbieriin (Sveitsi) ja sieltä viisipäiväisenä hiihtovaelluksena korkeimpien alppien keskellä päätyen lopulaskuun Matterhornin (4478 m) vierestä Tete Blanchelta Zermattiin.

Pääosin etenimme ns. klassista Haute Route reittiä tietyin variaatioin. Ensimmäisessä osassa nousimme Chamonixin kylästä hisseillä Aiguille du Midille (3842 m) joka on aivan Mont Blancin (4810 m) vieressä. Edessä oli ensin köysissä kävely jääraudoilla kapeaa jäätikköharjannetta alas jäätikölle josta sitten laskimme ensimmäiseen majapaikkaamme Requin huttiin (2516 m) joka oli samalla meille ensimmäinen totuttelu korkealla olemiseen (aklimatoituminen).

Täältä laskimme seuraavana aamuna takaisin Chamonixin kylään ja pakkasimme loput tavarat reppuihimme sekä valmistauduimme seuraavan viiden päivän ja noin 140 kilometrin matkaan yli korkeimpien alppien.

Col du Passon oli kiivetty jo aiemmin, joten siirryimme aamulla ranskalaisen oppaamme Alainin kanssa Verbieriin josta nousimme ensin hisseillä hiihtoalueen



korkeimmalle huipulle ja treenasimme vielä laskutekniikoita erilaisessa lumessa aina kovasta tuulenpakkaamasta jäätyneestä korpusta kevääseen pehmeään lumeeseen sekä harjoittelimme vielä lumiturvallisuuutta, josta asiat olisivat varmasti muistissa. Yöpymisen Cabane du Mont-Fortissa (2457 m).

Seuraavana aamuna herätys klo 04.00. Aamupalan ja pakkaamisen jälkeen siirryimme nousemaan päivän ensimmäistä nousua skinnaten eli nousukarvat suksiin kiinnitettynä joka olikin reissun yleisin menotapa ylöspäin mennessä. Matkaa teimme toisena päivänä 11,5 h. Toisen päivän iltana ruokailimme ja yövyimme Cabanne de Dix hutissa (2928 m). Energiankulutuksestaan päivä vastasi paria maraton juoksua.

Kolmantena päivänä etenimme korkealla 2500–3790 metrissä ja vaihtelevassa säässä. Kiipesimme Pigne di Arollan huipulle (3790 m) josta laskimme Cabanne de Vignettes hutille (3157 m), mikä oli upealla paikalla vuoren seinämällä ja samalla yöpymispaikkamme.

Neljännän päivän aamu olikin pilvinen eikä matkaa voitu aloittaa aikaisin näkyvyyden ollessa muutamia metrejä. Muutimme reittisuunnitelmaa ja laskimme päivän valjettua vaikeassa lumi- ja näköolosuhteissa kohti Arollan laaksoa, josta pääsimme toista reittiä nousemaan kohti reittimme viimeistä yöpymiskohdetta, Cabane du Bertolia (3311 m), joka olikin reittimme korkein yöpymispaikka.

Tänne päästäksemme teimme ensin pitkän päivämatkan näkyvyyden ollessa ajoittain rajoitettua pilvisyydestä johtuen. Lopuksi vielä kiipesimme portaita ylös noin 80 metriin päästäksemme yöpymispaikkaamme.

Aamun valjettua näkyvyyskin parani ja pääsimme lähtemään viimeisen päivän reitille upeissa maisemissa. Pilvien hälvettyä näkyivät jo majapaikkamme sekä sinne johtavat portaat paremmin.

Matkaa oli vielä tehtävänä, mutta nousua eli vertikaalia tuli enää 560 metriä, eli loppumatkasta tulisi yksi elämämme

upeimmista laskuista Matterhornin (4478 m) juurelta noin 3600 metrin korkeudelta. Upean laskun jälkeen saavuimme Zermattin kylään josta Matterhorn jo nähty huomattavasti isommalta kuin ylhäällä.

Kaikkiaan Haute Route oli meillä neljä päivää hiihtoa, kiipeämistä ja aklimatoitumista Chamonix / Argentière alueilla jonka jälkeen viisipäiväinen alppien ylitys Zermattiin. Tavoite saavutettu onnistuneesti ja myöskin uudet suunnitelmat... Lyngen, Monte Rosa...

*Seppo Ylä-Himanka,
Key Account Manager, Seger Oy*

Four years ago I decided with my friends to make a dream come true – to ski over the Alpes. The route planned was to start in Chamonix France through Verbier Switzerland to Zermatt, the total length then being 140 km.

The first day we took the cabin lift from Chamonix village up to Aiguille du Midi, 3842 m next to Mont Blanc. Then we walked down ropes tight to each other down to the glacier from where we skied down to our first “hotel”, Requin hut in 2516 meters in order to acclimatize. The second day we skied back to Chamonix, packed rest of the equipment to our back bags and started the five day tour over the Alpes.

The first actual tour day we trained skiing in different kind of snow and also trained rescuing so that everyone would remember what to do in case needed. Over nighting in 2457 m.

Wake-up call at 0400 hours, breakfast off you go! This second day we traveled for 11,5 hours, energy consumption as running two marathons!

The third day we skied in 2500 to 3790 meters and the weather was changing continuously. We climbed to the top of Pigne di Arolla (3790 m) from where we skied down to the hut which was in 3157 meters in a extremely beautiful mounting cliff, and there we stayed overnight.

The next day was cloudy so we had to make changes in the plans, the weather conditions were really bad. We took another route and climbed up to Cabane du Bertol (3311 m) which was the highest point to overnight. After the hard day of climbing we arrived to the hut and had to climb the final stage of 80 m using the steps straight up!! In the morning the weather was better and the views were breath taking!

After a fantastic final down skiing from 3600 m was one of the most memorable in my life! When arriving to Zermatt, Matterhorn (4478 m) looked a lot bigger than when we started the final downhill from 3600 m mounting.

At the end – the target was reached successfully and new plans already started to visualize – Lyngen, Monte Rosa...

*Seppo Ylä-Himanka,
Key Account Manager, Seger Oy*

Katsaus

Seger Oy:n alkuvuoden 2014 tapahtumiin

▶ Epäkeskopuristin Arboga siirtyin historiaan uudemman tekniikan tieltä kesäkuussa.



▶▶ Arbogan tilalle tuli vastaavan kokoinen kolmitoiminen APT. hydraulipuristin.



◀ Kirjosieppo pesi tänä vuonna normaalia myöhemmin.

◀◀ 315 tn voimaltaan ja yli 30 tn painoltaan olevan Arboga epäkeskopuristimen kyltti jätettiin muistoksi.

▶ Kunnossapito-osasto hoiti 30 tn painavan koneen rullien päällä käyttöpaikalleen.



▶▶ Ilkka Salohonka, Ossi Peltari, Raimo Korpi ja Esa Mannermaa ihastelivat kaunista saaristoa Isokarin majakan tienoilla.



▶ Jani Laikkoja ja Jarno Viljanen Finn-Powerilta asensivat E5-koneen huhtikuussa vanhan SG6:n tilalle.

▶ Anna Pekuri ja Marko Oittinen saivat ensimmäisinä käyttökoulutuksen E5-koneelle tehtaan kouluttajilta.



▶ Rainer Aalto ja Jari Pekkarinen jäivät eläkkeelle 30.5.2014 työkavereiden antamissa paidoissaan.



▶ Elokuun alussa osallistuttiin useissa ryhmissä ensisammutus-harjoituksiin.

▶ Piia Salminen vuorossa harjoittelemaan ensisammutusta.



▶▶ Juha Lahtonen testaa käsisammuttimen tehoa.



▶ Kuparituotteen viimeistelyyn on otettu uutta tekniikkaa.

▶ Manuaalikierteytyksen tekniikkaa on kehitetty.



▶ Työkalukoeajot meneillään.

▶▶ Heinäkuuhun osui neljän viikon trooppinen hellejakso.

◀◀ Alkuvuoden aikana on kehitetty tuotantovalmiiksi kymmeniä uusia työkaluja suurimpien painon ollessa 4 tn.

LÄMPÖKUVAUS PELASTAA

*ennen kuin
mitään sattuu*

If Turva-akatemia tekee satoja lämpökuvauksia vuodessa. Huonoa asiassa on se, että vain 5 % yrityksistä saa puhtaat paperit, puolella on vähintään 8 vikaa ja joka kolmatta uhkaa välitön palovaa-
ra. Hyvää asiassa on se, että ongelmiin puututaan.

Pienet keinot ehkäisevät suuria vahin-
koja – jopa ihmishenkien menetyksiä.
Lue lisää iffi/turvallisuus.



Ole huoletta. Me autamme.

SEGER
TECHNOLOGIES

Tämä on Seger Oy:n sidosryhmälehti,
joka ilmestyy kaksi kertaa vuodessa.

Lehden toimitus: Lasse Vainio
Paula Vainio
Taitto: Mainostoimisto Grafesko
Painopaikka: Euraprint

www.segertech.com