

Hitaan kasvun aika?

Mercedeksen ja Porschen museot

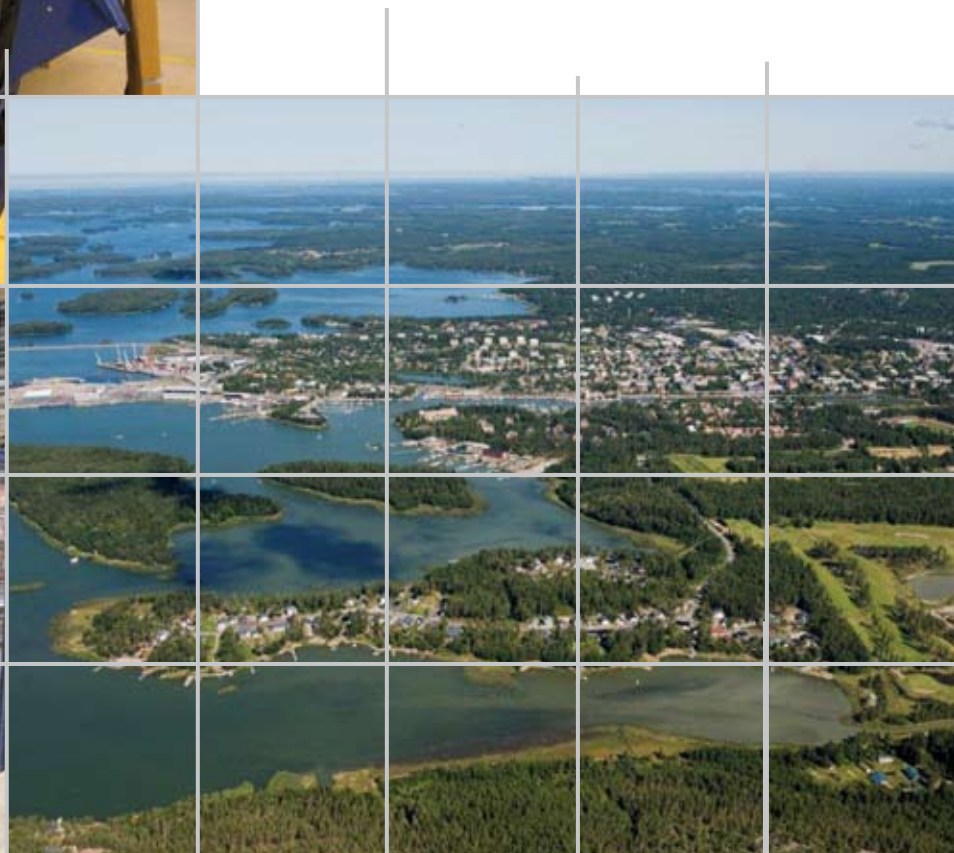
Koneiden kysyntä virkistynyt - CoastOne Oy

Koulutus kehittää kilpailukykyä

Katsaus Seger Oy:n kevään 2010 tapahtumiin

SEGER

news





Hitaan kasvun aika?

Vaikka esimerkiksi laivateollisuuden kohdalla vaikeat ajat ovat vasta edessä katsotaan maailmantalouden laman loppuneen jo viime vuoden toisella puoliskolla. Suomessa taittuminen on näkynyt tilastoissa vasta tämän vuoden alussa sekä viennin että tuonnin euromääräisten lukujen saatuttaessa edellisen vuoden vastaavan ajankohdan määrät.

Lamasta toipumisen vauhtia heikentäneen välimeren euromaiden yllättäen paljastunut heikko talouden tila. Kriittisimmät ennustavat euroalueen haavoittuvan tai vähintään jakautuvan kahteen eri alueeseen lähivuosina. Toistaiseksi Eu-komissio ja jäsenmaat ovat yhdessä Euroopan keskuspankin ja kansainvälisen valuuttarahaston kanssa tehneet nopeita ja päättäväisiä ratkaisuja. Kuralla olevat maat ovat suostuneet tiukkoihin säästö- ja tervehdyttämistoimiin. Aika näyttää miten talous saadaan hyväksyttävälle tasolle.

Välimerenmaiden ja erityisesti Kreikan taloudellinen ahdinko on vaikuttanut Euron arvoon heikentäen sitä US-dollariin verrattuna yli 20%. Samalla US-dollariin sidottu Kiinan valuutta rennimbi (RMB) on vahvistunut samassa suhteessa.

Käytännössä Euron devalvointuminen on erityisen hyvä asia Euroopan ja näin myös Suomen vientiteollisuudelle.

Seger Oy:n suora vienti on ollut noin kolmannes liikevaihdosta. Loput tuotteista on myös asiakkaan jatkojalostuksen kautta päätyneet lähes poikkeuksetta Suomen rajojen ulkopuolelle loppukäyttäjälle. Vaikka osa ns. viennistä suuntautukin euroalueelle on euron kilpailukyvyyn parantuminen parantunut asiakkaiden halua ostaa tuotteita euroalueen sisällä sen sijaan, että tuottavat niitä esim. edullisena pidetyiltä Kiinan markkinoilta. Euron heikkeneminen on osasyy kasvun alkamiseen. Sitä ei hidasta edes tuontiraaka-aineiden kallistuminen samasta syystä.

Tämän hetken kasvutahdilla ja nykytuotteilla vuoden 2008 aikaisiin tuotantolukuihin pääseminen kestää osaltamme 2-3 vuotta. Toisaalta sekä ympäristö- että energialähteisiin liittyvät syyt tuottavat uusia tuotteita ja tuotetarpeita, jotka tuovat kasvuun lisää vauhtia. Tämä siis edellyttää, että tuotannollinen kilpailukyky on riittävää.

Näyttää siltä että suomalaiset yritykset ovat selviytyneet lamasta poikke-

uksellisen hyvin. Edellisistä kovista ajoista opittiin asioita ja oltiin yleisesti paremmin varautuneita vaikeisiin aikoihin. Yritysten taseet olivat pääsääntöisesti paremmassa kunnossa. Suuri merkitys yritysten jaksamiseen on toki ollut myös Euroopan keskuspankin korkopolitiikalla, jolla rahoituskustannuksia on voitu merkittävästi pienentää.

Varautuminen tulevaan kasvuun jatkuu Seger Oy:ssä. Kone- ja laiteinvestoinnit ovat kiihtymässä samalla kun henkilöstöä koulutetaan monitaitoisuuteen ja tulevien kasvunäkymien tarvitsemiin osamistarpeisiin. Kasvu luo innostuneisuutta, kun konkreettisia asioita on alkanut taas tapahtua. Järjestelmät toiminnan ohjaamiseksi ovat kunnossa. Olemme valmiina.

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Time for slow growth?

Even though tough times are ahead for ship building industry, recession is considered being over already during the second half of 2009. In Finland the breakpoint could be seen in statistics at the beginning of 2010 when export and import reached the figures of last year.

Recovering of recession will be slowed down by the weak economy of the Mediterranean countries. EU Commission and the member states together with the IMF and the Central Bank of Europe have together set fast and determined decisions and the problem countries are committed to tight savings programs. Time will tell how they manage to get their economy to acceptable level. This financial struggle has caused a situation where the Euro has weakened against USD over 20 %, at the same time China's RMB has strengthened in same relation. In practice devaluation of Euro is good for not only Europe but also to the Finnish exports.



Seger Oy's direct export has been about one third of the turnover. Also the rest has eventually been exported by the customer's to the final users. Though the countries that we export products are European countries, has the competitiveness of European products lead to the fact that the customers within Europe want to buy European products instead of exporting them from China markets. The weakening of Euro is one reason for the beginning of growth. Not even the exported raw materials can slow this down.

With the present growth and the present product it will take 2 to 3 years to reach the production level of 2008. On the other hand products within environment and energy industries can bring us new products which can increase the growth speed, this subject to that the competitiveness is adequate!

It looks like that the Finnish companies have survived the recession exceptionally well. We learned from the past recession and were better equipped

to the possible tough times. Also the interest policy of the European Central Bank helped in reducing financing costs significantly.

We at Seger are prepared to the growth; at the same time as we invest in new machinery, our personnel are trained to the future needs. The growth creates enthusiasm, when concrete things have happened. We are prepared.

*Lasse Vainio
Chairman & CEO*

RUUKKI
more with metals

"Tuuli puhaltaa ja aurinko paistaa,
mutta suuri osa polttamistamme
fossiilipolttoaineista menee hukkaan.
Onko tämä oikein?"

Luvata ja uusiutuva energia

Sunwire™

Sunwire™ on kuparipohjainen, tinapäällistetty johdin, jonka avulla luodaan laadukkaita kytkentöjä aurinkopaneelien sisällä oleviin piikennoihin.

Solar Strip

Solar Strip on erityinen, hapeton kuparinauha aurinkolämmönkeräimiä varten. Nauhan lämmönjohtavuus on kaikista kaupallisista kuparilaaduista paras.

Nordic Solar

Uusi täysin integroitu Nordic Solar -järjestelmä on arkkitehtuurisen vetovoiman ja aurinkoenergian yhdistelmä, joka piilottaa aurinkolämmönkeräimet rakennuksen julkisivun alle.

www.luvata.com

LUVATA
Partnerships beyond metals



Kaksi hienoa tutustumiskohdetta Stuttgartissa – Mercedeksen ja Porschen uudet museot



matkan päästä. Ensimmäiseksi voit vaikka piipahtaa lounaalle nauttimaan esimerkiksi Boxter Burgerin. Kaikilla ruokalajeilla on tietenkin eri Porsche-autojen nimet – hauskaa! Museossa voit vaikkapa verrata eri mallivuosien 911's mallien korin ulkomuotojen muotojen muuttumista ja kasvua audiovisuaalisen esityksen avulla. Tottakai – kaikki Porsche-mallit ovat esillä aina traktorista alkaen! Kuvat kertokoot enemmän...

Paula Vainio

Two fine places to visit in Stuttgart - Mercedes and Porsche new museums

When you happen to be close to Stuttgart it is worth to visit these fantastic museums – Mercedes and Porsche museums – both brand new! In Mercedes museum you first go up to the 8th floor and then in spiral form you walk down the aisle, the world history on the walls beside you and the cars of that time on the other side. Last but not least the Formula 1 –race cars – with some Finnish names on them – Häkkinen, Räikkönen... After the museum tour you can shop for clothing, books, key holders etc.

The other museum – Porsche – is only 15 minutes away from the Mercedes museum. First you can have a lunch there, perhaps you enjoy a Boxter Burger! All the meals are named after Porsches – what a good idea. In the museum you can compare how the body for Porsche 911 has changed over the years – this in an audiovisual show. And of course, all the Porsche models are presented there, starting from an old Porsche-red tractor!

Kaksi hienoa tutustumiskohdetta Stuttgartissa – Mercedeksen ja Porschen uudet museot.

Kun satut Saksan matkallasi Stuttgartin seutuville, kannattaa poiketa kahdessa hienossa automuseossa – Mercedeksen ja Porschen upouusissa museoissa. Mercedeksen museossa nouset ensin näköalalavalle korkeuksiin ja tulet kävellessi alas spiraalinmuotoista käytävää, jonka seinillä maailman historia kulkee käsi kädessä Mercedeksen historian kanssa, kussakin kerroksessa esitellään tietyn aikakauden automalleja ja sen hetkisiä teknisiä uutuuksia. Alimmaiseen kerrokseen tullessasi oletkin sitten formuloitten ja muiden kilpa-autojen parissa – tuttuja nimiäkin autojen kyljessä on kuten Häkkinen ja Räikkönen... Lopuksi kannattaa pistäytyä vaikkapa shoppailemassa museon myymälässä – asusteita, kirjoja, avaimenperiä, mukeja – niitä löytyy runsain mitoin.

Sitten vain navigaattoriin uusi osoite – Porsche-museo löytyy vartin ajo-

CoastOne Oy:lle vuosi 2010 on ollut mielenkiintoista aikaa. Tuotannollisten investointien kasvun myötä ohutlevy-alan koneiden kysyntä on kauttaaltaan virkistynyt niin Suomessa kuin ulkomaillaakin. Vauhtiin pääsy vuoden 2009 rauhallisesta ilmapiiristä on ollut kuitenkin haasteellista.

CoastOne Oy aloitti kansainvälisten markkinoiden kartoituksen jo hyvissä ajoin toimintansa alkupuolella. Suomalaisen koneenvalmistajan on käytännössä pakko pyrkiä kansainvälisille markkinoille. Kotimarkkinaa ei voi täysin toimintaansa perustaa ja varsinkin taantumassa sen rajallisuus korostuu. CoastOne Oy onkin esiintynyt lukuisilla kansainvälisillä messuilla, joskus omalla osastollaan ja toisinaan taas paikallisten jälleenmyyjien osastoilla.

Mittavat vientipanostukset ovat alkaneet tuottaa hedelmää. Koneita on lähtenyt uusina vientimaina Italiaan, Yhdysvaltoihin ja Etelä-Koreaan. Tulevana syksynä Cone-sarjan särmäyspuristimia tullaan taas näkemään messuilla ainakin Ruotsissa, Venäjällä ja alan tärkeimmässä tapahtumassa EuroBlechissä Saksassa.

Vuoden 2009 taantuma toi mukanaan uusia tuulia myös Suomen työskoneemarkkinoille. Silloin kun konekauppa käy mukavasti, suuret kansainväliset valmistajat keskittyvät enemmän suurille markkina-alueilleen. Markkinoiden hiljentyessä tilanne muuttuu ja koneita aletaan myydä edullisesti minne tahansa. Markkinointistrategiat unohtuvat kun koneet alkavat jäämään varastoon.

Koneiden jälleenmyyjille tässä on harkinnan paikka. Kun ajat heikkenevät, jälleenmyyjät alkavat saada maailmalta houkuttelevia tarjouksia uusilta valmistajilta hyvine sopimusehtoineen. Tilanne on houkutteleva mutta miten on jatkuvuuden laita markkinoiden vilkastuessa? Jatkuvuus on tärkeää myös koneiden loppukäyttäjille.

CoastOne Oy:n tuotevalikoima on pysynyt hyvin kasassa markkinoiden myllerryksessä. Omia tuotteita on kehitetty määrätietoisesti. Uutuutena FinnTec messuilla esiteltiin TapOne kierteytysautomaatti ohutlevyosille.

Schiavi on vakiinnuttanut paikansa CoastOne Oy:n valikoimassa. Särmäpuristimia on myyty tasaiseen tahtiin. Huomattavaa on se että monet näistä särmäyspuristimista ovat olleet isokitaisia



*Seger Oy:n suunnittelupäällikkö
Timo Tamminen tutustumassa
uusimman Schiavin ohjaukseen.*

malleja joilla pystytään tekemään mukavasti todella monipuolisia kaappirakenteita.

Seger Oy:lle asennettiin kesän aikana jo kolmas Schiavi särmäyspuristin. Kolme- ja kaksimetrisen koneen seuraksi tuli toinen kolmemetrinen, edeltäjiensä tavoin seitsemänakselinen kone. Cone-sarjan särmäyspuristimia Seger Oy:ltä löytyy kaksi, Cone 900 ja Cone 1600.

Tuontipuolella CoastOne Oy:lle vilkas sektori on myös ollut putkentaivutuskoneiden maahantuonti. CoastOne Oy on toiminut Taiwanilaisen CSM:n Suomen maahantuojana jo kolmen vuoden ajan. Suomeen on tänä aikana tuotu muunmuassa kone, jolla taivutetaan halkaisijaltaan 150 mm paksua putkea ja vastaavasti myös nopeita moniakselisia CNC-ohjattuja koneita pienemmille putkille.

Hyvä asia, jota muuten negatiivinen taantuma toi mukanaan, oli se että saimme valtavasti kokemusta koneiden modernisoinneista. Kauttamme kulki uusille asiakkaille lukuinen määrä vaihtokoneita, joihin teimme isompia ja pienempiä parannustoimenpiteitä. Meillä on edelleen varastossamme muunmuassa käytettyjä robotteja joista voimme valmistaa asiakkaillemme hinnaltaan erittäin houkuttelevia tuotantosoluja.

Ottakaa asiakkaat yhteyttä, palveluulttiutta löytyy. Messuilla tavataan, Tampereella tai kauempana.

Janne Raittila, CoastOne Oy

The demand for machinery increased - CoastOne Oy

For CoastOne it has been an interesting year. Due to increased investments, the

demand for sheet metal part production machinery has been growing not only in Finland but also abroad. A Finnish machine maker must head for international markets, you just cannot rely on the domestic markets only – this is vital especially during recession.

The vast efforts in marketing abroad have started to produce business. We have started export to Italy, the USA and South Korea. This fall Cone press brakes will be seen in several fairs; in Sweden, Russia and the most important fair in EuroBlech in Germany.

CoastOne product line has survived the recession, own products have been developed and a new TapOne –tapping machine was introduced at FinnTec –fair.

Schiavi has “settled down” at CoastOne’s product line. Press brakes have been sold at a steady pace. Many of these press brakes have been such models that enable vast variety of large cabins. During this summer we assembled the third Schiavi press brake for Seger Oy in Uusikaupunki. This is another three meter machine, the third is a two meter machine. Seger Oy has in addition to those, press brakes from the Cone series, Cone 900 and Cone 1600.

We have also been the official importer of a pipe bending machine CSM from Taiwan already for 3 years. During this time we have imported a machine for 150 mm pipe and also fast CNC-machines for smaller pipes.

We also modernize old machines; several machines have gone through us our hands to new owners. See you at the fairs, in Tampere or elsewhere...

Koulutus kehittää kilpailukykyä

Täsmä ja rekry – ne yhteen sopii

Täsmä- ja rekrykoulutusten avulla voi hankkia sitä osaamista, mitä tarvitaan tulevaisuudessa. Täsmäkoulutus on tarkoitettu yrityksen nykyisille ja rekrykoulutus puolestaan yrityksen tuleville työntekijöille. Koulutuksen kuluista valtio kustantaa jopa 75 %. Seger Oy on toteuttanut koulutukset yhdessä paikallisen ammattiopisto Novidan kanssa. Opinnot on mahdollista niputtaa yhteen siten, että joihinkin koulutuspäiviin osallistuvat sekä tulevat työntekijät että nykyinen työväki.

Oppisopimuskoulutus vakuuttaa ja vaikuttaa

Oppisopimuskoulutuksen juuret ovat vanhassa oppipoika-kisälli-mestari -perinteessä, joten se on ollut pitkään yritysäläheisin koulutusmuotomme. Oppisopimus on tarjonnut Segerille räätälöityä koulutusta. Segerillä oppisopimusta on hyödynnetty muun muassa tekniikan erikoisammattitutkintoon tähtäävässä koulutuksessa. Varsinainen opiskelu tapahtuu pitkälti työn ohella ja sisältää muun muassa yrityksen kehittämiseen liittyviä tehtäviä.

Mistä tietoa?

Huolella koko yritykselle suunnitellun koulutuskokonaisuuden vaikutukset ovat paljon suuremmat kuin jos yritys kustantaisi kalliita kursseja muutamille avainhenkilöille. Kun koulutus toteutetaan yritysälätoisesti eli sen sisältöjä räätälöidään, opetusta voidaan viedä työpaikoille ja koulutuksessa voidaan hyödyntää myös erilaisia oppimisympäristöjä – kuten vaikkapa kehittyneitä verkko-oppimisympäristöjä.

Kun omaa koulutusta suunnitellaan ja kehitetään, on paikallinen koulutuksen järjestäjä hyvä yhteistyökumppani. Oman alueen ELY-keskus auttaa täsmä- ja rekrykoulutusten suunnittelussa. Sekä

paikallisen kouluttajan – Seger on omalla alueellaan tehnyt pitkään yhteistyötä ammattiopisto Novidan kanssa – että oman alueen ELY-keskuksen kouluttajaverkostot saadaan siis tehokkaasti hyödynnettyä oman koulutuksen suunnittelussa ja toteutuksessa. Vanhaa vertausta lainaten: think globally, act locally!

*Kari Mäenpää
koulutussuunnittelija, NTM
- Vakka-Suomen oppisopimustoimisto
- Uudenkaupungin ammattiopisto Novida*

Training increases competitiveness

New know-how, new knowledge – and new employees, this is how I'd define Seger Oy's training idea. The company has increased the know-how of the personnel and also employed new through training. As training methods there's been precisely for the job –planned training and apprenticeship training.

Companies like Seger Oy are going through changes at the moment. You have to think possibilities and means to develop your competitiveness. Training is one of the company's ways to develop the competitiveness and it is included in the strategy. Seger Oy is training the personnel in cooperation with Novida, the local vocational institute. 75% of the training costs are covered by the government.

Apprenticeship training is an old, traditional form of training. At Seger Oy apprenticeship training has been utilized for vocational degree in techniques. Most of the training is carried out in the company and it includes also assignments in developing some functions in the company.

When you plan training for your company, a local vocational institute is a good partner. You also get help in planning from you local Economic Development, Transport and the Environment Center. Like an old phrase says: "Think globally – act locally".



**KIINNITYSTARVIKKEET
HYLLYTYSPALVELU**

**BUEFAB
FINLAND OY**

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

Katsaus Seger Oy:n kevään 2010 tapahtumiin

◀ Kevättalvella asuntoministeri Vapaavuori kehoitti lapioimaan lumet alas katoilta.

▶▶ Vanhan Saab 9-5 malliston osien sarjavalmistus loppui keväällä.

◀ Finn-Power LP6 Combilaser tuli pihaan kahdessa täyspe-rävaunurekassa toukokuussa.



◀ Hydraulipuris-tinkapasiteettia saatiin lisää käyttöön.

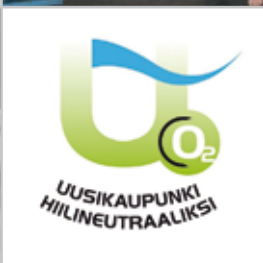
◀◀ Vanhan Saab 9-5 malliston osien kokoon-panotiloilta vapautui tilaa uusille koneille.



◀◀ Kunnossapitopäällikkö Esa Manner-maa valvoo LP6 Combilaserin nostoa

◀◀ Seger Oyn kymmenes levytyökeskus LP6 on varustettu 2500 watin tehoisella laserilla.

◀ Combilaserin kaasuhuollon tarpeisiin levennettiin kiinteistön taakse kulkeva tietä.



◀◀◀ Tuotantoon on lisätty useita mittalaitteita mittapöytineen.

◀◀◀ Seger Oy on mukana Uudenkaupungin Hiilineutraali kunta-hankkeessa.

◀◀ Kaikkien aikojen lämpöennätys Suomessa 37,2 astetta mitattiin Joensuussa 29.7.2010.

◀ Uutta tuotantoa varten on kasvatettu hyllypaikkojen määrää.



◀ Fisker Karma oli näytillä uusi-kaupunkilaisille Crusell-viikolla kauppatorilla.

◀◀ Konstaapeli Jääkairalta leikkimielisen sakon saanutta Eija Hatakkaa naurattaa. Hän oli mukana kummilapsensa kanssa.

▲ Martti Väisänen valvoo noin 9 tn painavan Schiavi särmäyspuristimen nostoa.

▲ 7-akselinen Hfb S100-30 on kolmas Schiavin valmistama cnc särmäyspuristin Seger Oy:llä.

▲ Kaupungin kuuluisin kons-
taapeli Jaakko Jääkaira etsi
Rane Rantarosvon piilot-
tamaa salakätköä lasten ja
lastenmielisten kanssa.



◀ Taru Holmberg käyttämäs-
sä uutta Haeger-pemitys-
koneetta.

◀◀ Amada BR 610 on laite erityisvaatimuksiin terä-
vien särmien eliminoimi-
seksi.



Uudenkaupungin kaupunki

PI 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151
uusikaupunki.fi