

Tyytyväisyys, luottamus, koulutus  
Verkostoitumalla isompaan sarjaan  
Seger kannustaa kouluttautumaan  
Hole in One  
Reippaana ohjelmistokoulutusluennolle  
- yhteistyön mahdollisuus  
Katsaus Seger Oy:n kevään 2011 tapahtumiin

# SEGER

## news



Kuluva vuosi on ollut voimakkaan kasvun aikaa. Viime vuoden liikevaihtoa vastaava myynti saavutettiin nyt jo kesän aikana. Seger Oy:n on kevään aikana varustautunut lisäämällä resursseja kuten tiloja, koneita ja laitteita sekä henkilöstöä.

Kesäkuussa valmistuivat onnistuneesti aikataulussa kaksi yhteensä n. 1000 m<sup>2</sup> varastotilaa materiaalien ja puolivalmisteiden tilatareiksiin vapauttaen täten tuotantotiloja kasvavaan tuotantoon. Materiaalivirran kasvua kuvaa materiaalilavojen määrän lisääntyminen tehtaan sisällä yli tuhannella. Tätä varten on lisätty merkittävästi hyllyjä, lavapaikkoja ja trukki- kalustoa sekä kehitetty hallintajärjestelmiä.

Myös suunnitelman mukaiset investoinnit koneisiin ja henkilöstöresurssien lisääminen ovat tasapainossa tekemisen kanssa. Tuotannonohjausjärjestelmä on saanut päivityksen ja lisäominaisuuksia. Strategiamme mukainen työkaluvalmistajien verkko on osoittanut toimivuutensa ja että kykenemme hoitamaan suurten vaativien projektien työkalustamiset. Satojen uusien tuotteiden ylösajovaihe on edennyt kesäajan lomistakin huolimatta hyvin. Voimmekin tyytyväisyydellä todeta olevamme aikataulussa ja hyvin valmistautunut tuotannon kasvuun.

Kasvun määrään vaikuttavan maailman talouden tila on jatkunut epävakaana alkuvuoden aikana. Tähän ovat vaikuttaneet niin luonnon- ja ydinvoimakatastrofit, kriisit Afrikan pohjoisosissa ja erityisesti EU:n kriisimaiden rahoitusjärjestelyt unohtamatta USA:n odotettua heikompaa talouskehitystä. Maailmantalouden veturit ovat vaihtuneet. Finanssikriisin jälkimaininkeja jatkunee vielä jonkin aikaa. Poliitikot ja markkinavoimat mittaavat voimiaan.

Suomen asema näyttää edelleen vahvalta. Rahoitussaamisia on lähes yhtä paljon kuin valtiolla on velkaa. Suomen ulkomaankaupan vaihtotase on ollut viimeiset 17 vuotta ylijäämäinen. Valtion lainojen korot ovat edulliset. Valtion velka on toki kasvussa ja se pitää jollakin keinoin kääntää. Valtion ja kuntatalouden menoja tuleekin lähitulevaisuudessa pienentää.

Huolimatta siitä, että eräät tahot leimaavat Suomen jopa Euroopan kalleimmaksi maaksi kilpailukykyimme on säilynyt hyvällä tasolla. Olemme kyenneet ylläpitämään edellytykset kilpailukykyvyllemme. Näitä esimerkiksi koulutuksen taso ja kansalaisten luottamus ja tyytyväisyys.



## Tyytyväisyys, luottamus ja koulutus

Koulutuksemme on tunnustettu olevan maailman kärkimaiden tasolla. Eurostatin asumistasoa mittaavassa tilastossa EU:n keskiarvosta 12,2 % ihmisistä joutuu maksamaan yli 40 % käytettävissä olevista tuloistaan asumiskuluihin. Suomessa vastaava luku on 4,5 % kun esimerkiksi Saksassa ja Tanskassa jopa yli 20 %. Suomessa vain alle 1,2 % väestöstä asuu puutteellisissa asunnoissa ilman hanavettä, vessaa ja suihkua kun esimerkiksi Bulgarianlaisilla ja Romanianlaisilla vastaava luku on yli 20 %.

Suomi on myös kärkimaita kun mitataan väestön tyytyväisyyttä elämäänsä ja luottamusta tulevaisuuteen. Tyytyväisyys, luottamus ja koulutus ovat myös yritystasolla tärkeitä asioita. Ne luovat edellytyksiä toimia tehokkaasti ja kilpailukykyisesti mielekkäässä työilmapiirissä ja ovat myös osa Seger Oy:n arvomaailmaa.

  
Lasse Väinö  
toimitusjohtaja

### Satisfaction, trust and training

This year has been time for vast growth. Sales during the first seven months reached the total sales last year. During the spring Seger Oy has been getting ready for the growth by adding resources such as facilities, machinery and equipment not forgetting personnel.

In June we got ready two, total of 1000 m<sup>2</sup>, storage rooms for raw materials and semi-finished products giving more room for growing production. To give some idea of the growth in this sense, the number of pallets in storage has increased by more

than one thousand pallets! For this reason we have added shelves for storage, trucks and developed the managing system for storage.

Also number of personnel and investments in machinery are in balance with production needs. In addition to that, the system for production planning has been updated. In spite of the summer vacation period, the ramp-up for new products has proceeded in schedule. We can be satisfied with ourselves and that we are ready for production growth.

The world economy has continued to be unstable during the first half of the year. The economy has been affected by natures and nuclear power plant catastrophes, crisis in northern Africa and especially financing systems in EU's problem countries, not forgetting the low economy growth of the USA. Politicians and market powers are challenging each others.

In Finland the situation still seems strong. For the past 17 years the balance of foreign trade has been positive. In order to keep it that way, the costs for state and towns must be decreased in the near future.

In spite of that some say that Finland is the most expensive country in Europe, our competitiveness has stayed in good level. We have been able to keep the level by good education and trust and satisfaction in national decision making.

Education in Finland is one of the best in the world. Housing costs according to the average EU statistics, 12.2 % of people pay 40 % of their income in housing cost. In Finland this figure is 4.5 %, compared to 20 % in Germany and Denmark. In Finland only less than 1.2 % of people live in poor conditions without running water, toilets and shower, this compared to Bulgarians' and Romanians' more than 20 %.

Finland is one of the countries who's inhabitants are most satisfied with their lives and they also have most faith in the future. Satisfaction, trust and faith and education are important factors in business, too. It makes it possible to be efficient and competitive in supporting working environment and they are also part of Seger Oy's values.

Lasse Väinö  
Chairman & CEO



# Verkostoitumalla isompaan sarjaan

Liikevaihtoon nähden merkittävän suuri kauppa ja sen tiukka toimitusaikataulu sai Fastemsin kokoamaan toimituksen taakse suorituskykyisen verkoston suomalaisosajia.

Fastems Oy:n Tampereen toimintiloissa miesjoukko jutustelee leppoisasti. Hyvään tunnelmaan syy löytyy yhteisestä projektista, joka tapaamishetkellä on jo vahvasti voittopuolella. Johtaja Jari Saaranen kertoo lähtötilanteen. ”Yhtiö oli hieronut pitemmän aikaa suurta ohutlevyosien valmistukseen käytettävien työvälineiden kauppaa ajoneuvoteollisuudelle. Viime syksynä kaupat syntyivät, mutta siihen sisältyi ehto: toimitusajasta oli nipistettävä 30 prosenttia.”

Vaikka Fastems on Suomen suurin työkaluvalmistaja, sillä ei Saaranen mukaan ollut mitään mahdollisuuksia suoriutua asetetusta ehdosta yksin. Kaupan saamiseen oli kuitenkin kova halu, sillä taantuma oli pitänyt kysynnän hiljaisena. Tilaus toisi 25 prosenttia lisää työvälineiden valmistuksen vuosi-liikevaihtoon.

Projektipäällikkö Petri Aatinen kertoo, että kaupan neuvotteluvaiheessa käytiin läpi mahdolliset ratkaisumallit ison toimituksen toteuttamiseksi. ”Vaihtoehtoina oli kasvattaa omia resursseja, käyttää vuokratyövoimaa tai toimia yhteistyöverkoston kautta. Aikataulun kiristys ratkaisi asian verkoston eduksi”, Aatinen kertoo.

## Verkosto perustuu luottamukselle

Yhtiö alkoi rankata mahdollisia yhteistyökumppaneita niiden soveltuvuuden mukaan ja tiedustella yritysten kiinnostusta projektiin osallistumiseen. Aatisen mukaan potentiaalisia yhteistyökumppaneita ei ollut ylen määrin tarjolla. Lisäksi joitakin yrityksiä piti jättää kilpailutilanteen

johdosta pois ja jotkut jäivät itse omista syistään syrjään.

Verkostossa päätettiin toteuttaa kahta toimintamallia. Mukaan tulleilla Oitti Toolsilla, CNC-tekniikalla sekä Ruskotoolsilla oli sekä suunnittelua että valmistusta. Toisessa ryhmässä suunnittelutoimistot ja valmistavat yritykset muodostivat pareja. Tähän joukkoon kuuluivat esimerkiksi Hefmec Engineering Oy:n ja Porin Metallisorvaamo Nurmilo Oy. Aatinen toimi hankkeessa projektipäällikkönä, ja ohjasi suunnittelua haluttuun suuntaan.

”Saimme Suomen merkittävät työvälinevalmistajat verkostoon mukaan. Suunnittelukapasiteettiä olisi pitänyt olla enemmän. Sitä ei kuitenkaan ollut kotimaasta saatavissa ja ulkomaisen yhteistyön aloittaminen ei ollut tässä aikataulussa mahdollista”, Aatinen sanoo.

Aikapula pakotti muutenkin nopeaan toimintaan, eikä yritysten välisiä sopimuksia jääty hieromaan. Salassapidosta sovittiin yleisellä tasolla, muuten toimitettiin paljolti herrasmiehsopimuksen turvin. ”Yhteistyökumppaniin on pakko luottaa. Jos verkostossa vallitsee epäluottamus, silloin lopputulos ei ole hyvä. Tietysti on riski, että joku käyttää luottamusta väärin, mutta mitään siihen viittaavaa ei ole ollut”, Aatinen kertoo.

## Yhtenäinen toimintamalli

Oitti Toolsille oli toimitusjohtaja Timo Torikan mukaan alusta lähtien selvää, että se lähtee verkostoon mukaan. Projekti merkitsi sille noin 15 prosenttia lisäystä liikevaihtoon. Verkostossa toimiminen ei arveluttanut, päinvastoin. ”Jos Suomeen onnistutaan kalastamaan iso projekti, yksikään työkaluvalmistaja ei pysty sitä yksin hoitamaan. Verkostoituminen on elinehto”, Torikka

sanoo. Hän huomauttaa, että verkostomainen toimintatapa on monesti kuivunut kokoon. Syynä on ollut paitsi töiden niukkuus, mutta myös se, että verkostossa on pyritty laittamaan katetta katteen päälle. Sillä metodilla ei kauppooja synny. ”Me teimme tämän eri tavalla”, Aatinen sanoo väliin. ”Kerroimme verkostoon osallistujille avoimesti, millä hinnalla olimme toimituksen asiakkaalle tarjonneet. Ilmoitimme paljonko me saamme, paljonko suunnitteluun ja

valmistukseen on laskettu tunteja ja mikä on materiaalien osuus. Esittämämme open book -malli kelpasi jokaiselle yritykselle”, hän jatkaa.

Oitti Toolsin tuotantopäällikkö Tuomas Laitila kehuu toimintamallia. ”Oli hienoa, että suunnittelussa saimme valmiita toimittajasopimuksia ja hinnat olivat neuvoteltu selviksi. Niitä ei enää tarvinnut lähteä kilpailuttamaan.” Hän kehaisee, että hyvin johdetussa projektissa oli helppo toimia. Projektille oli laadittu toimintaohjeet, yhtenäisellä toimintamallilla haluttiin varmistaa laatu ja aikataulun pitävyyttä. Laitilan mukaan toimintaohjeet mahdollistivat sen, että verkoston jäsenyritykset tekivät myös keskenään yhteistyötä. Palavererakin tarvittiin, Aatinen laskee olleensa mukana yli sadassa. Nettipalaverina ne eivät kuitenkaan vieneet kohtuuttomasti aikaa.

## Suunnittelu säästää työtä

Projektista kuivin jaloin suoriutuminen antaa verkostoon osallistujille uskoa, että jatkossa Suomessa voidaan kilpailla isoista kansainvälisistä kaupoista. Pakkokin on, sillä asiakkaat ovat menneet kauemmaksi ja samalla kauppojen koko on kasvanut.

## Mitä projekti on opettanut?

”Sen, että verkostossa toimimalla isojen projektien toteuttaminen on mahdollista. Projekti opetti myös sen, että suunnitteluun kannattaa panostaa, sillä saadaan vähennettyä loppupään kiireitä. Voi olla, että jatkossa tarvitsisimme mukaan myös ulko-



**RUUKKI**  
more with metals

maalaisia suunnittelijoita”, Aatinen summaa. Saaränen sanoo projektin osoittaneen myös sen, että tasavertaiset – ja joissakin tilanteissa myös kilpailijoina toimivat – yritykset kykenevät kaikkia hyödyttävään yhteistyöhön. Niin pitääkin, sillä Aatisen mielestä verkostoituminen on ainoa tapa pitää Suomessa työvälivalmistusta.

”Verkoston avulla on mahdollista päästä isompiin pöytiin neuvottelemaan suurista kaupoista. Jos poimimme vain muilta ylijääviä pullanmuruja, olemme vaikeuksissa. Verkostoja voi olla monenlaisia. Fastemsin ei tarvitse olla aina veturina, voimme olla verkostossa myös yksi tekijöistä.”

*Teksti: Sami Laakso*

## Tuotanto- ja palveluverkostot

Kone- ja metallituoteteollisuuden tuotantoa palvelevat toimialaryhmät ovat käynnistäneet Tuotanto- ja palveluverkostot -yhteistyön, jossa on tavoitteena kehittää suomalaisen kone- ja metallituoteteollisuuden kansainvälistä kilpailukykyä. Klusterissa on mukana lähes 300 yritystä. Niiden yhteenlaskettu liikevaihto on 3,5 miljardia euroa ja henkilöstöä yrityksissä on 24 000.

<http://www.teknologiateollisuus.fi> > **toimialat** > **tuotanto-ja-palveluverkostot**

## Manufacturing and service networks

Branch groups that serve mechanical engineering have started cooperation on manufacturing and service networks. Their goal is to improve the international competitiveness of the Finnish mechanical engineering industry. The cluster encompasses almost 300 companies. Their combined annual turnover is 3.5 billion Euros, and they employ 24 000 people.

<http://www.teknologiateollisuus.fi> > **Branches** > **Mechanical Engineering**

## Networking is the ticket to a bigger league

A large project with a tight schedule made Fastems organize an effective network of Finnish professionals in order to make the delivery come true.

A group of men are cozily chatting at the Fastems Oy Tampere office. Spirits are high because of a common

project that is almost ready at the time of the meeting. Director Jari Saaränen looks back at the beginning of the project.

”The company had worked on a major sale of tools for manufacturing sheet metal parts for the automotive industry for quite some time. We were able to seal the deal last autumn, but it came with an additional condition: the delivery time had to be cut by 30 percent.”

Even though Fastems is the largest tool manufacturer in Finland, Saaränen admits that they had no chance to comply with this condition alone. However, because the recession had reduced the number of inquiries, they really wanted to get the deal. This single order would increase the annual turnover of the tool manufacturing unit by 25 percent.

According to Project Manager Petri Aatinen, all options to carry out the delivery were considered during negotiations.

”The alternatives were to hire more people, use temporary personnel, or use a partner network. The accelerated schedule decided the matter in favor of networking,” tells Aatinen.

### Network is based on trust

The company began to evaluate potential partners and inquire whether they were interested in participating in the project. According to Aatinen, potential partners were in short supply. Furthermore, some companies were not suitable because of competition and others did not want to participate for various reasons.

Two operation models were selected for the network. Of the companies that joined the network, Oitti Tools, CNC-Tekniikka, and Ruskotools each had both engineering and manufacturing resources. In the other group, engineering companies and manufacturing companies were grouped in pairs. Among these companies were, for example, Hefmec Engineering Oy and Porin Metallisorvaamo Nurmilo Oy. Aatinen took the lead, and steered the engineering work in the desired direction as the project manager.

”We were able to get the major tool manufacturers in Finland into this network. We could have used even more engineering capacity. However, no more was available in Finland and we were not able to extend our network abroad with the tight schedule we had,” says Aatinen.

The tight schedule forced rapid action, and the agreements between the companies were not thoroughly negotiated. Non-disclosure was agreed upon on a general level, but most things were based on a gentlemen’s agreement.

”You have to trust your partner. If there is a lack of trust in the network, the end result cannot be good. Of course, there is the risk that someone abuses your trust, but in this case there were no signs of that,” tells Aatinen.

### Common operation model

According to Managing Director Timo Torikka, Oitti Tools was ready to join the network right from the start. The project increased its turnover by 15 percent. There were no doubts regarding working as part of a network, quite the contrary.

”When we manage to grab a major project to Finland, no tool manufacturer can handle it alone. Networking is vital,” says Torikka.

He points out that attempts to work in a network have often dried up. One reason is lack of work, but also that members of the networks have attempted to add margin on margin. Such overheads destroy any chance of sales.

”We handled this differently,” interjects Aatinen.

”We informed the companies that joined the network the precise price we had sold the delivery for. We told them our margin, the number of hours reserved for engineering and manufacturing, and the estimated material costs. All the companies welcomed the open book model we proposed,” he continues.

Tuomas Laitila, Production Manager at Oitti Tools, is quick to praise the operation model.

”It was great that our engineering department received ready supplier contracts and the prices were pre-negotiated. There was no need to request quotations.”

He compliments that it was easy to work in a well-managed project. There were good project instructions and the common operation model was used to ensure quality and adherence to the schedule. According to Laitila, the instructions enabled companies that participated in the network to cooperate directly with each other. It did take a good number of meetings as well: Aatinen counts that he participated in more than a hundred meetings. The meet-

ings took place online, and thus did not take too much time.

### Planning saves labor

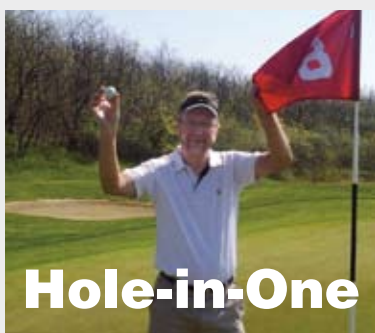
The successful project has convinced the participants that Finland is competitive enough to compete on major international projects. And they have to, because the customers have moved further away and the available projects are larger than before.

### What are the lessons learned from the project?

”Working in a network, we are able to carry out large projects. We also learned that it pays off to invest in engineering, because it reduces the rush at the end of the pipeline. We may need engineers from abroad in our networks in the future,” re-caps Aatinen.

Saaranen remarks that the project also showed that equal – and sometimes competing – companies are able to pull off cooperation that benefits them all. According to Aatinen they have to, because networking is the only way to keep tool manufacturing in Finland alive.

”As a network, we can join the big tables and negotiate on major projects. If we only pick up the crumbs, we are in trouble. There can be many kinds of networks. Fastems does not always have to have a leading role, we can also join a network as a member.”



## Hole-in-One

Voiko iloisempaa ilmettä olla kuin talousjohtaja Raimo Korvella huhtikuun 22. päivänä Unkarissa. Todistuksessa kerrotaan Dr. Alois Winbrechtingerin allekirjoituksella hole-in-onen syntyneen väylällä numero 8, joka on 135 metrinen Par 3, mailalla Callaway rauta 6. Kotimaassa If-vakuutusyhtiö peräänkuulutti vahinkolimoitusta.



# Seger kannustaa kouluttautumaan

## Seger encourages training vocational skills

Nykyinen ammatillinen koulujärjestelmä tukee huomosti käytännön tuotannon johtotehtäviin tarvittavia valmiuksia. Teknikoita ei ole valmistunut sitten 90-luvun lopun. Seger Oy:n kasvuun yritys päätti kannustaa työntekijöitään osallistumaan työtekniikan koulutusohjelmaan, jossa suoritetaan kone- ja metalliteknikan erikoisammattitutkinto. Vuoden 2009 keväällä yhdeksän konsernimme työntekijää aloitti koulutusohjelman. Ammattitutkinnon järjestäjänä toimi Rastor Oy.

Työn ohessa käytävä koulutus vaatii järjestelyjä niin työnantajan kuin kotiväenkin suunnalta. Lähikoulutusta käytiin kolmella eri paikkakunnalla, Uudessakaupungissa, Raumalla sekä Turussa. Kerran viikossa järjestetty lähikoulutus sisälsi paljon asiaa, niin tuttua kuin jotain uutakin. Etätehtäviä varten saatiin lähikoulutuksessa läpi käyty aineisto. Koulutus oli suunnattu pääasiassa esimiestehtävissä oleville tai siihen tehtävään opiskeleville henkilöille.

Yrityksemme viidestä ryhmäesimiehestä neljä oli mukana koulutuksessa. ”Haluaamme kouluttaa työntekijöitämme, jotta pääsemme entistä parempiin työsuorituksiin sekä suunnitelmien mukaisiin tavoitteisiin”, sanoo Lasse Vainio. ”Ammattitaitoinen väki on yksi kulmakivistä kasvavassa yrityksessämme”, lisää Vainio. Toni Oittinen, yksi tutkinnon suorittaneista kiittääkin työnantajan suoma mahdollisuutta kouluttautua sekä yrityksen antamaa tukea koulutusurakan aloittamiseen ja sen läpi viemiseen. ”Kyllä siinä tekemistä riitti koko kahden vuoden ajan, mutta kaikki tehtävät saatiin tavoitteiden mukaisen aikataulun sisällä tehtyä ja nyt on uunituore tutkintotodistus kädessä”, kertoo Oittinen tyytyväisenä.

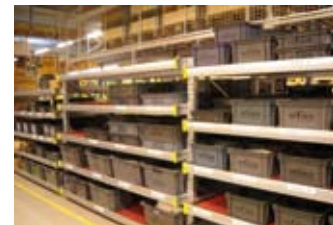
*Työtekniikoiksi koulut-tautuivat Mika Hä-mälä, Jarkko Törölä, Jarno Salonen, Toni Viitasaari, Tommi Leino, Toni Oittinen ja Jani Hattara. Ku-vasta puuttuvat Mika Väisänen ja Heikki Vorne.*

Today’s vocational education doesn’t support skills needed in production management in practice. This is why Seger Oy decided to encourage personnel to participate in training program in order to take vocational examination at the end of training. In 2009 9 of our employees started in the training program organized by Rastor Oy.

Studying and working at the same time required some arrangements not only at work but also at home because training took place once a week in three different towns: Uusikaupunki, Rauma or Turku. During those days we got information needed for assignments to be done.

Four of the five production supervisors took part in the training program. “We want and need to train our personnel in order to reach even better performance in our production and gain the results planned”, says Lasse Vainio. “Professional employees are one of the cornerstones in our growing company”, he adds. Toni Oittinen, one of the supervisors who took the examination thanks the employer for the possibility and support to start the training process and get it done. “There was a lot of work for the two years, but all the assignments were done in schedule and now I have a brand new diploma in hand”, says Oittinen and looks very satisfied with himself.

*FIFO-varasto-ratkaisu syntyi Toni Oittisen opinnäytetyön tuloksena.*





# Reippaana ohjelmointikoulutusluennolle - yhteistyön mahdollisuus

Reippaana ohjelmistokoulutusluennolle - taitaa olla suosittu aihe - luokkahan on täpötäysi. Istahdan parin nuoremman kaverin taakse ja avaan oman tietokoneeni.

Kaverit pyörittelevät jo 3D-mallinnettua, mielenkiintoisen näköistä, kartionmallista esinettä ruudulla, vaikka tunti ei ole edes vielä alkanut. Tunti loppuu ja kartionmuotoinen kappale alkaa taas pyöriä poikien ruudulla - uteliaisuuteni herää... ”Olette ilmeisesti ammattilaisia näissä 3D-mallinnuksissa, kun niin nopsaan piirsitte noin hienon kappaleen? - kysäisen?”. ”Ei kun tämä kappale on piirretty koulussa - olemme opiskelijoita, suunnittelemme Formula Student kilpa-autoa. Auto alkaa olla lähes valmis, mutta emme saa tekijää tällaisille kartiohammasrattailla - tai saisimme, mutta tästä, noin 30 mm halkaisijaltaan olevasta rattaasta, pitäisi pulittaa tuhansia euroja. Sponsoreitamme emme sellaisia varoja saa pariin rattaaseen.”

Mitä ihmeellistä tuollaisissa pienissä rattaissa muka on? - mietin. Tullista tulleenä, koneistuksesta lähes mitään tietämättömänä tuumaan: ”Heleppo homma, me tehhään ne rattaat teille että pääsette radalle!” Ilmeet muuttuvat - pojat ovatkin tosissaan... Kortteja vaihdellaan ja kaverit lupaavat ottaa yhteyttä heti päästyään pelipaikallensa. Ja näin myös tapahtui! Ensimmäiset kuvat saapuivat jo seuraavana päivänä - kartiohammaspyörä, jossa kulma on jotain muuta kuin mitä ikinä olen itse työstänyt.

Kuvia, toleransseja ja aikataulua tuijotellessani, alkaa ensimmäinen kynsi olla jo kipurajoilla pureskelusta - ”pikkuformulan kisat on sit vähän niinku meikäläisestä kiinni...”. Muut lähtevät töistä - alan piirustaa ratoja koneistusta varten. Parin tunnin aherruksen jälkeen on ensimmäisen rattaan koekoneistuksen aika. Ei - sinne päinkään! Rattaan halkaisija on noin 1 mm liian suuri - toisen sormen kynsi alkaa lyhentyä uhkaavasti.

Neljännän koeajon ja säädön jälkeen otan soitakaverille-kortin käyttöön. Koneistuslaitteen maahantuoja kertoo että noin suurella kullmalla koneistettaessa, pitää koneesta poistaa tiettyjä osia. Luovuttaminen ei kuulu prosessorini ymmärtämiin kommentoihin, joten lopulta seitsemännellä koeajolla koneesta putkahtaa juuri oikeanlainen kappale - olo on kuin olisi löytänyt kevään ensikukkasen...pikkuformula pääsee sittenkin kisoihin.

Näin alkoi Metropolia Motorsport Formula Student Team:n ja Seger Automation Oy:n yhteistyökumppanuus. Tänä vuonna saimme olla mukana HPF011 auton julkistamistilaisuudessa. Sponsarina matkaamme, Seger-logon muodossa, tämän yhden Euroopan menestyneimmän Formula Student tiimin mukana ympäri Eurooppaa.

Mitäpä tästä opimme? Hedelmällisen yhteistyön jyväsia löytyy myös mitä odottamatommista paikoista.

**Seger Automation Oy:n** palveluihin kuuluu puristintyökalujen suunnittelu ja valmistus, työkalujen huolto, lastuavan työstön sarjatuotteet, automaatiojärjestelmät ja tuotannollistamiseen liittyvät ratkaisut kuten jiggit ja kuljettimet. Lisäksi tarjoamme tehdaspalvelun konsultointia ja varaosapalvelua. Käytössämme on mm. työstökeskuksia, lankasahoja, jyrsimiä, sorveja ja tasohiomakone. Val-

mistamiamme tuotteita on käytössä mm. ajoneuvo-, elektroniikka-, lämmönvaihto-, kattoturvatuote- ja lääketieteen mittalaitteita valmistavassa teollisuudessa.

*Mika Väisänen  
Projektipäällikkö  
Seger Automation Oy*

## Sudden cooperation possibility

The project manager of Seger Automation, Mika Väisänen, attended a course some time ago and he sat behind some younger students there who already had their PC's open. They were twirling a 3D-picture of an interesting looking, cone shape object on the screen. Mika got curious...the young students told him that they are designing a Formula Student car, which is almost finished but they still needed someone to make conic gear in the picture. Mika took the challenge for Seger Automaton Oy, first wondering what can be so difficult in that. But after receiving the files and drawings next day and after several try-outs he understood. In order to solve the problem Mika called the Finnish agent of the machinery, Mika was informed that when there is such a large angel you have to remove some parts of the machinery. And a perfect part was born!

This is the way cooperation between Metropolia Motorsport Formula Student Team and Seger Automation started and as a sponsor our name Seger Technologies can be seen all over Europe together with the Formula Student Team.

What do we learn about this? You never know where the customer can be found - also where you could never expect that to happen!

**Seger Automation Oy's** core business is design and production of press tools, tool maintenance, machine cut product, automation systems, fixtures and conveyors. We also supply maintenance consulting service and spare parts service.

**KIINNITYSTARVIKKEET  
HYLLYTYSPALVELU**

**BUEFAB  
FINLAND OY**

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

# Katsaus Seger Oy:n kevään 2011 tapahtumiin

Mauno Suominen tutustamassa uusimpaan Haeger niittauskoneeseen.

Puristamon layout muuttui ja puristimista 110 tn APT sai uuden hydraulikan.

Uusia särmäyspuristimia on asennettu maaliskuussa 4 kpl.



◀◀ Kevään aikana Finn-Powerin levytyökeskusta on lisätty 5 kpl.

◀ Työkaluhuolto sai uuden tasohiomakoneen.



◀◀◀ Lavapaikkoja on lisätty n. 500.

◀ Seger Oy:n isännöimän toukokuun Hinku 300-yhteispyöräilyn puuhaihmiset.

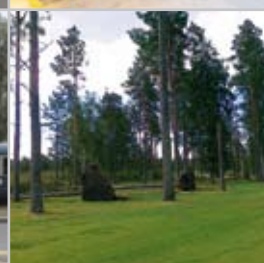
◀ Hinku-300 pyöräilytapahtumassa tarjosimme munkkeja 20 km lenkin välissä Kalannin kotiseutumuseolla 45 osallistujalle.



◀◀◀ Materiaalivaraston teräsrunko nousemas-  
sa harjakorkeuteen kesäkuussa.

◀◀ Lähettämön tilantarpeisiin valmistui kesä-  
kuussa oikeanpuoleinen varastotila.

◀ Ylösnostavia ergonomian kannalta tärkeitä  
pumppukärriä on nyt tehtaalla n. 70 kpl.



◀◀ Lättähattu museojuna  
vieraili vieraili Uudessa-  
kaupungissa heinäkuun  
lopulla.

◀ Heinäkuun lopun  
myrskyssä Golf-kentällä  
kaatui puita.



▲ Klarinetisti Kari Kriikka  
steppaili Crusell viikon  
avauspuhalluksessa.

▲ Trukkikalustoa lisättiin  
kevään aikana 6 kpl.

▲ Timo Tamminen voitti toista-  
miseen Ruukin Taiteiden yön  
golftapahtuman Ruissalossa  
Aura Golfin kentällä.

◀ Merkittävä osa Suo-  
men työkaluvalmistus-  
kapasiteetista on  
tehnyt työkaluja uusiin  
tuotteisiimme 2011  
alkuvuoden aikana.



# Puhdasta jälkeä

## Uudestakaupungista



**Uudenkaupungin kaupunki**

Pl 20, 23501 Uusikaupunki  
Puh. (02) 845 151  
[uusikaupunki.fi](http://uusikaupunki.fi)