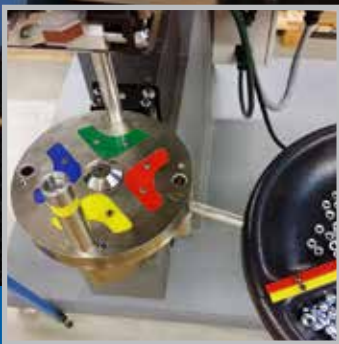
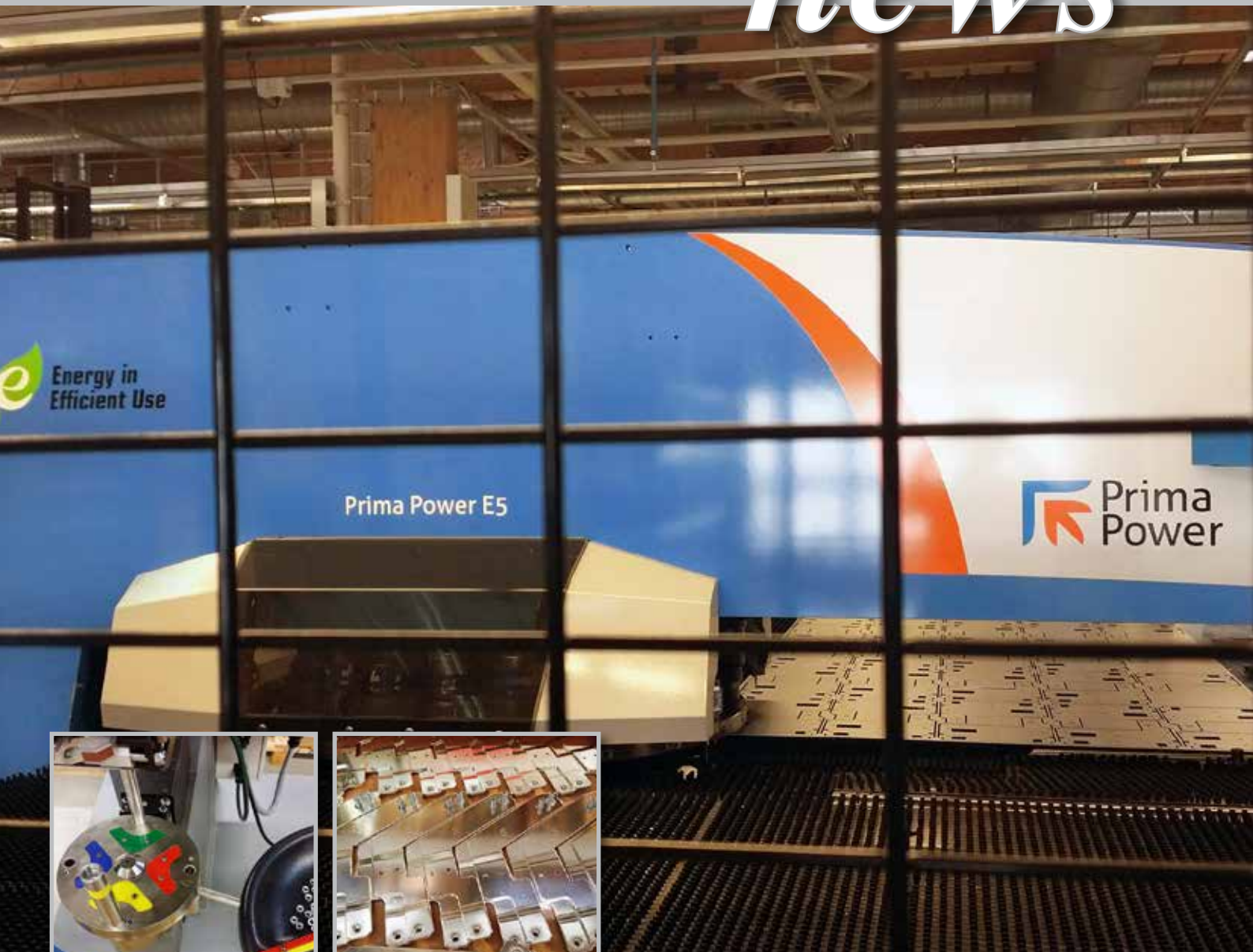


# SEGER

## news 1/15



Kilpailukyky on muutakin kuin edullinen hinta  
Iina Laine jälleen suomenmestariksi  
BE Group, teräsmarkkinakatsaus  
Vakka-Suomen lääkärikeskus  
– työterveyshuoltoa yli 30 vuotta Uudessakaupungissa  
Enter - tehdasympäristöjen luotettava IT-osaaja  
Katsaus Seger Oy:n alkuvuoden 2015 tapahtumiin



# Kilpailukyky on muutakin kuin edullinen hinta

Seger-konsepti on lähtökohtaisesti kehitetty palvelemaan ohutlevyosien eli mekaniikan tarvitsijoita mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Konseptin avulla vahvistetaan ja tuetaan asiakkaan tuotteeseen tarvitsemaa mekaniikkaosaamista, mahdollistetaan vaihtoehtoiset valmistusmenetelmät ja näiden avulla parannetaan tuotteen kilpailukykyä.

Seger Oy:n "core business" on ohutlevytuotteiden valmistus. Palvellakseen asiakkaitaan mahdollisimman hyvin on Seger Oy kehittänyt ohutlevyosien valmistukseen liittyviä prosesseja asiakastarpeita kuunnellen ja kehityksen painopisteitä sekä investointeja määrätietoisesti sen mukaan suunnaten.

Monipuolisen kulkuneuvo-, tehoelektroniikka- ja muun valmistavan teollisuuden kansainvälisesti toimivan asiakaskunnan vaatimukset ovat siivittäneet meidät maailmanluokan osaajaksi.

Asiakasyhteistyön peruspilareina ovat ohutlevyosaamisemme ja -kokemuksemme siirtäminen tuotteiden konstruktioon. Olemme mukana yhteistyössä asiakkaiden tuotekehitysorganisaation kanssa jo uuden tai muutettavan tuotteen varhaisessa kehitysvaiheessa. Tuomme osaamisemme valmistusmenetelmien näkökulmasta varmistaen näin tuotteen valmistettavuuden ja halutun laadun tuotteen elinkaaren ajan.

Elinkaariajattelu sisältää paljon rahanarvoisia mahdollisuuksia asiakkaalle. Tässä ajattelussa tähdätään tehokkaaseen tuotekehitysvaiheeseen, jossa tuote saadaan mahdollisimman nopeasti valmiina markkinoille. Sen jälkeen voimakkailla tuotekohtaisilla investoinneilla saadaan

tuotehintaa edullisimmilleen automaatiota lisäämällä.

Useassa tapauksessa on järkevää tehdä tuotekehitysvaiheen yhteydessä prototyyppejä, jotta varmistetaan halutut tuotetoinnnot ja yhteensopivuudet. Prototyypin valmistukseen Seger Oy:llä on Rapid Components -valmistusyksikkö, joka korkealla osaamisella ja menetelmin, jotka merkitsevät kohtuullisia tuotekohtaisia investointeja, pystyvät valmistamaan mittatarkkoja osia testejä ja hyväksyntöjä varten.

Tuotantoa aloitettaessa mahdolliset tuotemuutokset ja odotukset markkinoiden reaktioista tuotteiden volyymitasosta saattaa ohjata valmistustavan valinnan aluksi pääsääntöisesti CNC-koneilla tehtävään valmistusprosessiin. Asiakaslähtöisistä tarpeista johtuen Seger Oy on kehittänyt Pilot Components -valmistuksen. Se soveltuu niin esisarjalvalmistukseen kuin projektiluonteisillekin valmistustarpeille. Tässä vaiheessa nopeatkin tuotemuutokset ovat järkevästi toteutettavissa ja tuotekohtaiset investoinnit ovat edelleen pienet.

Laadunohjaus on toteutettu Pilot-valmistukselle määritetyllä tavalla ollen eräänlainen kevennetty versio sarjalvalmistusmenettelystä. Vahvuutenamme on toimiva tuotteiden versio- ja revisiohallinta, joka on erityisen tärkeää pilottituotannossa.

Tuotteen konstruktion ollessa valmis ja volyyminnusteet olemassa, Seger Oy:llä on "saman katon alla" erilaisia vaihtoehtoisia menetelmiä sarjalvalmistuksen toteuttamiseksi. Kun tuotteen konstruktiosta on otettu huomioon eri menetelmien valmistukselle asettamat edellytykset, voidaan menetelmistä valita kilpailukykyisin tuotteen muuttumatta.



Tuotteen valitulle valmistusprosessille tehdään tarvittavat PPAP-hyväksynät, työ- ja laadunvarmistusohjeistot johtamisjärjestelmän mukaisesti huomioiden erityiset asiakasvaatet.

Tehokkaalle sarjalvalmistukselle on onnistuneiden tekniikkavalintojen lisäksi tärkeää, että tuotantoa ja sisäistä logistiikkaa ohjataan suunnitellusti. Tehokkaalla toiminnanohjausjärjestelmällä (ERP) optimoidaan tuotannon toiminnan tehokkuus ja varmistetaan oikea-aikaiset toimitukset.

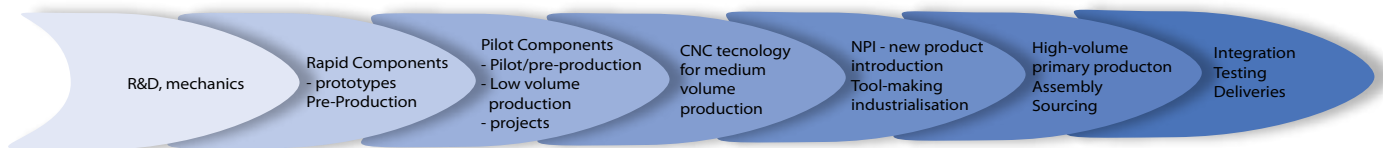
CNC-valmistuksesta siirrytään usein esimerkiksi automaattiseen puristinlinjan käyttöön, jolloin on investoitava tuotekohtaisiin työkaluihin. Investoinnin vastapainoksi tuotehinnat laskevat.

Volyymien kautta investointi maksanee itsensä yleensä kohtuujassa takaisin. Näin saavutetaan usein edullinen valmistuskustannus, jolla elinkaarensa loppua lähestyvän tuotteen kannattavuutta voi myyntihinnan laskiessakin jatkaa.

SeGER Oy voi tarjota asiakkaalle tuotteen valmistuksen eri menetelmillä tai niiden kombinaatiolla. Voimme myös, asiakkaan niin halutessa, suunnitella ja hinnoitella tuotteen eri elinkaaren vaiheille soveltuvat valmistustavat etukäteen. Alla oleva "roadmap" helpottaa asiakkaan suunnitelmia ja päätöksentekoa toimittajavalinnan ja investointipäätöksen suhteen.

SeGER Oy:llä voidaan suunnitellusti vaihtaa menetelmiä ja kustannustasoa nopeasti ja jouhevasti "saman katon alla". Näin asiakas voi vähentää runsaasti toimittajavaihtoksiin menevää työtä, aikaa ja riskejä. Meillä on hyvät tilat ja ohjausjärjestelmät, pitkä kokemus, hyvä osaaminen ja Suomen laajimpiin kuuluva konekanta. Kauttamme asiakkaan käytössä ovat myös osaava verkosto materiaalitöimittäjiä, työkaluvalmistajia ja pintakäsittelijöitä. Olemme pitäneet toimintamme kilpailukykyisenä maailmantilanteiden muuttuessa.

Lasse Vainio  
toimitusjohtaja





## Competitiveness is much more than a low price

The Seger Concept has mainly been developed to serve customers needing sheet metal parts - that is mechanics - for their products. Using this concept we strengthen and support our customers in their knowhow of mechanics, give our customers alternative production methods and this way the product will be more competitive.

In order to serve the customers better, this Concept has been developed and the investments made, using the Customer Requirements and comments from the customers as the basis for decision making.

The key factor to co-operation between us and the customers is that we bring our knowhow and experience to product development and product construction. We are taking part in the development process at an early stage when a new product is designed or an old one changed at the customers'.

The idea of thinking product life cycle includes money wise valuable aspects to the customer: An efficient product development is the basis for shorter time from development to markets. After that you can with investments on automation get the price for the product lowest possible.

In several cases it is wise to make prototypes in the development phase in order to get the functions and compliances checked. For that purpose Seger Oy has got a production unit that we call Rapid Components.

When starting the serie production with small volumes, it might be best to choose to start with CNC-machinery. For that kind of production we have so called Pilot Components -production unit, which suits for both pre-serie production and project type production. In this phase also fast product changes are reasonably easy and investments on the product quite low. Quality management for Pilot production is sort of a lightened version of the quality system for serie production. Version and revision management is our strength in Pilot production.

When the construction for the product is ready, we can offer different kinds of methods for the serie production "under the same

roof". The most competitive and productive method is then chosen. And when the method has been decided, needed PPAPs are done, production and quality instructions made in accordance with our management system and taking into account special customer requirements.

In addition to choosing the right method, it is vital for efficient serie production to manage the production and logistics as planned. This way the production is optimized and on-time deliveries achieved.

We at Seger Oy can change the production methods and cost level fast and smoothly under the same roof. This way the customer can reduce not only the time and effort spent on supplier changes, but also the risks in supplier changes. We have good facilities and managing systems, we've got knowhow and one of the best machine park in Finland. With us the customer has got our supplier network, our tool makers and surface treatment partners at use. We have been competitive worldwide through changing economic situations.

Lasse Vainio  
Chairman & CEO

## Iina Laine jälleen suomenmestariksi

Lisäpainoleuanvedon suomenmestaruuskilpailut järjestetään vuosittain. Tänä vuonna kilpailtiin 23.5. Jyväskylässä. Segerillä työskentelevä Iina Laine osallistui kisoihin 9:tä kertaa. Tällä kertaa mestaruus naisten lisäpainoleuanvedossa tuli SE tuloksella 41 kg alle 55 kg sarjassa.

Iina on harrastanut lisäpainoleuanvetoa kymmenisen vuotta. Ensimmäinen lisäpainoleuanvedon SM tuli vuonna 2005 tuloksella 37,5 kg. Tästä lajista suomenmestaruuksia on kaikenkaikkiaan neljä. Tämän lisäksi hän voitti lajissa Suomen Cupin 2014.

Lisäpainoleuanveto ei liene kaikille tuttu urheilulaji. Suomessa alan kilpailevia harrastajia on kuitenkin jo satoja.

Herkkä laji on erityisen tarkka sääntöjen noudattamisen osalta. Kilpailussa lisäpainoilu suoritetaan yksittäisiä maksimivetoja kolme yrityskertaa.

Vaikka kyseessä ei olekaan "välineurheilulaji" asusteiden suhteen on tarkat säännöt. Kilpailijan asuvaatimuksina ovat hihatonta urheilupaita, pitkät tai puolipitkät urheiluhousut, painonnostokengät, tossut tai pelkä sukut.

Suorituksen valmistelun aikana painonasettaja asettaa vetovälineeseen ilmoitetun painon. Painonasettaja avustaa kilpailijaa, kun vetovälineen vyö kierretään vyötärön ympärille ja varmistuu että lisäpaino on sääntöjen mukaisesti. Tämän jälkeen kilpailija tarttuu myötä- tai vastaanotteella ja ennalta ilmoittamallaan otelevydeillä yläpuolellaan olevaan vetotankoon.

Itse vetosuoritus voi alkaa vasta, kun päätuomari kilpailijan edessä on todennut, että kilpailija on vartalo ja kädet suorana, jalkaterät kokonaan alustalla ja painot oikein asennettuna valmiina vetoon. Vetosuoritus aloitetaan päätuomarin komennolla "VEDÄ". Sen jälkeen vetäjä voi vapaasti aloittaa suorituksensa.

Veto on aloitettava roikkumalla kädet suorassa. Vedossa sallitaan sille ominainen huojunta, pysähdykset ja pienet senteissä mitattavat notkahdukset alaspäin. Keinu-liikkeen avulla tapahtuvaa vauhdinottoa ei kuitenkaan sallita. Veto katsotaan loppuunviedyksi, kun vetäjän leuanvärin alapinta

on käynyt vähintään vetotangon yläpinnan tasolla.

Iina on aina halunnut harrastaa voimailua. 90-luvun alkupuolella innostus salille oli voimakas. Iina meni salille kavereiden mukana. Ensimmäiset seitsemän vuotta meni harrastuksen parissa treenaaten salilla lähes päivittäin. Pekka Anttila huomasi ahkeran harjoittelun ja sai Iinan liittymään Laitilan Urheilijoihin. Seura antoi tarvittavan valmennuksen ja Iina lähti ensimmäisiin SM-kisoihin 2001, jolloin hän voitti ensimmäisen suomenmestaruutensa lajina penkkipunnerrus. Samana vuonna hän sai samasta lajista pm-pronssin.

Iina Laineella on tähän mennessä kertynyt jo 22 suomenmestaruutta. Neljä penkkipunnerruksesta, kuusi sotilaspenkkipunnerruksesta, kahdeksan leuanvedossa ja neljä lisäpainoleuanvedossa. Lisäksi Iinalla penkkipunnerruksesta yksi PM-kulta ja -pronssi.

Parhaana ja mieleenpainuvimpina saavutuksinaan Iina pitää kunkin lajin ensimmäiset suomenmestaruudet ja vuoden 2003 PM-kulta penkkipunnerruksesta.

Iina harrastaa tämän lisäksi pyöräilyä ja rullaluistelua sekä ystävien ja tuttavien kanssa yhdessäoloa. Hän aikoo jatkaa aktiivisesti voimailuharrastuksiaan niin kauan kuin "ki-pinä hehkuu". Toistaiseksi hän on edelleen aivan innoissaan.

Miten sitten pääsisi lajin pariin mukaan? Ei vaadi muuta kuin, että lähtee salille, vastaa Iina. Leuanvetotangon voi hankkia vaikka kotiin. Kilpailuihin pääsyä varten pitää osallistua ensin pienempiin kisoihin, joissa voi sitten saavuttaa SM-kisoihin vuosittain vaadittavan tulosrajan.

### Iina Laine – Finnish Champion – again!

The Finnish Championships competition for Weighted Chin-up is held annually. This year in Jyväskylä May 23rd. Iina Laine who works at Seger Oy took part the 9th time. Iina gained the Championship this time in

lady's under 55 kg weighted chin-up with a result 41 kg – this is the national record in Finland!

Iina has been training weighted chin-up for about ten years. The first win in the Finnish Championships was in 2005 with a result of 37,5 kg. Total Championships wins now being four. Iina also won the Finnish Cup in 2014.

Not many are familiar with this sports. In Finland though there are hundreds of those who even compete. The rules in competing are extremely strict. In competitions with the weights you've got single maximum tries three times. Also the clothing is regulated strictly: sleeveless shirt, capris or long pants, weight-lifting shoes or just socks.

Iina has always wanted to train this kind of sports. Today she has won total of 22 Finnish Championships, four in powerlifting, six in military powerlifting, eight in chin-ups, and four in weighted chin-ups. In addition to that one gold and one bronze Nordic countries' powerlifting.



Kuva: Mika Reinholm



BE GROUP

# Eurooppa suojautuu tullimuurin taakse

EU on asettanut Kiinasta ja Taiwanista tuotavalle kylmävalssatuille ruostumattomalle teräkselle 25% ja 12% väliaikaisen tuontitullin. EU on käynnistänyt polkumyynnitutkinnan Kiinaa ja Venäjää vastaan myös kylmävalssatuissa teräksissä.

Länsi-Eurooppaan ennustetaan tänä vuonna 1,7% ja Yhdysvaltoihin 2,4% talouskasvua. Valtiovarainministeriö arvioi Suomen talouden kasvavan tänä vuonna vain 0,3%.

Suomessa kone- ja metalliteollisuuden uudet tilaukset ja tilauskanta nousivat huhti-kesäkuussa ennätyslukemiin.

Levytuotteiden hinnat ovat hieman laskeneet eivätkä ne todennäköisesti enää nouse loppuvuodesta. Mahdolliset tuontitullit voivat kuitenkin muuttaa tilannetta.

Ruostumattomien teräksen niin sanottu efektiivihinta on laskenut maltillisesti.

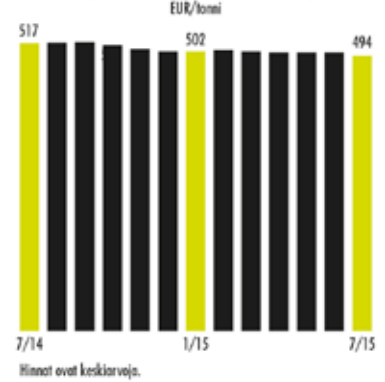
Nikkelin hinnan viimeaikaisen laskun seurauksena ruostumattoman teräksen hinta laskee myös elo-syyskuussa, vaikka eurooppalaiset tehtaat ovat nostaneet perushintojaan.

Pitkien tuotteiden kysyntä on laskenut Suomessa viime vuoden tasosta ja säilynee samalla tasolla vuoden loppuun saakka. Huolimatta heikosta kysynnästä Suomeen toimittavat tehtaat pyrkivät nostamaan hintoja loppuvuodesta.

*Teksti: Arto Pabkala, BE Group Oy Ab  
Grafiikka: Tuukka Lindqvist, Mogold Oy*

**Länsi-Euroopan ja USA:n taloudet kasvavat.**

## Kylmävalssattu ohutlevy



Rautamalmin hinnan ennustetaan laskevan jopa 15 % vuoden 2016 loppuun mennessä.

## Nikkelin hinta on laskussa.



**Kiinan talouskasvun tyrehtyminen ja Venäjän teollisuustuotannon hiipuminen luovat epävarmuutta.**



## Teräksen tuonti Kiinasta Eurooppaan on kasvanut nopeasti.

## Europe seeks protection against steel import from other countries

EU has set temporary customs fee of 25% and 12% for cold rolled steel imported from China and Taiwan. EU has also started to investigate China and Russia for dumping sale of cold rolled steel. Lately in Finland the steel plate prices have gone down and they are expected to stay that way for the rest of the year. Possible protective fees might change the situation though. Due to lower nickel price also the price for stainless steel will go down in August – September.

Kone- ja metalliteollisuuden uudet tilaukset kasvoivat 39 % ja tilauskanta 32 % (4–6/2015).



Lähde: Teknologiateollisuus ry:n subökonereppäti 3/2015



## Vakka-Suomen lääkärikeskus - työterveyshuoltoa yli 30 vuotta Uudessakaupungissa

*Työterveyslääkäri Markus Laurila ja sairaanhoitaja Tanja Korpi  
Vakka-Suomen lääkärikeskuksesta*

Muutos – se lienee käsite, joka kuuluu nykyisin lähes jokaisen ihmisen ja organisaation arkipäivään. Asia, jota tapahtuu ympärillämme jatkuvasti.

Muutoksia on viime aikoina tapahtunut runsaasti myös meillä, Vakka-Suomen lääkärikeskuksessa. Olemme perinteikäs paikallinen yritys, joka on toiminut yli 30 vuoden ajan Uudessakaupungissa, pitkään myös Seger Oy:n yhteistyökumppanina työterveyshuoltoa tuottaen.

Reilu vuosi sitten yrityksen perustajan kanssa neuvotteluissa päädyimme siihen, että allekirjoittanut lähtee mukaan yritykseen osaomistajaksi ja alamme päivittämään yritystä moderniksi lääkärikeskukseksi. Tämän jälkeen onkin tapahtunut paljon: olemme saaneet joukkoomme uusia terveydenhuollon ammattilaisia, kuvantamisläinestöämme on uusittu ja nyt viimeisimpänä tilojemme remontointi, joka pääpiirteissään valmistui juuri tätä tekstiä kirjoittaessani. Muutokset yrityksessämme eivät suinkaan jää tähän, nykymaailma vaatii lähes jatkuvaa uudistumiskykyä ja sopeutumista: tähän vastaamme jatkossa laajentamalla palveluitamme entisestään.

Muutoksia on tapahtunut paljon myös yleisesti työterveyshuollon alalla. Aiemmin työterveyshuollosta on ollut monenlaisia käsityksiä, useimmat valittavan negatiivisia, potilaiden, lääkäreiden ja myös asiakasyritysten keskuudessa. Kärjistäytyi ilmaistuna potilaat ovat ajatelleet työter-

veyslääkäriä ”vain” työterveyslääkärinä, josta ei ole mitään hyötyä tai joka toimii korkeintaan ”läheteleimasimena”, yritykset ovat ajatelleet työterveyshuoltoa ajoin jopa pelkkänä pakollisena kulueraanä.

Onneksi koko työterveyskentän rakennemuutos on mahdollistanut sen, että jatkossa nämä ajatusmallit tulevat muuttumaan.

Itse näkisin työterveyden jatkossa seuraavasti: Potilaan silmissä työterveyslääkäri olisi ns. omalääkäri, joka toimii henkilökohtaisena asiantuntijana ihmisen terveyteen liittyvissä asioissa. Ihminen, joka tuntisi potilaan pitkältä aikaväliltä ja jota olisi helppo lähestyä. Hän seuraisi potilaan kuntoa terveystarkastusten muodossa ja toimisi ensilinjan hoidosta vastaavana henkilönä, sekä tarvittaessa koordinaattorina, kun vaadittaisiin suppeampaa osaamista tiettyä ongelmaa koskien.

Asiakasyrityksen silmissä työterveyshuolto olisi luotettava ja tuttu yhteistyökumppani, joka tuntee yrityksen ja yrityksen tarpeet. Kumppani, jota on helppo lähestyä myös ongelmatilanteissa. Kumppani, joka ottaa huomioon asiakasyrityksen kustannukset työterveyshuoltoon liittyen, kuitenkin potilaan hoidosta tinkimättä. Kumppani, joka ei ole vain pakollinen kuluera, vaan toimija yrityksen yhteistyöverkostossa, joka pitkällä aikavälillä on myös taloudellisesti kannattava asiakasyritykselle. Kumppani, joka tekee itsensä taloudellisesti kannattavaksi asiakasyrityksen kannalta

tukemalla hyvinvointia työssä, edistämällä terveyttä ja täten ennaltaehkäisemällä erilaisia sairastavuudesta seuraavia kuluja.

Tämä on muutos, jota itse ajan tällä hetkellä hyvin aktiivisesti eteenpäin paikallisella työterveyshuollon kentällä.

Haluan, että olemme jatkossakin voimavara pitkäaikaiselle kumppanillemme Seger Oy:lle.

*Markus Laurila  
työterveyslääkäri  
Vakka-Suomen lääkärikeskus*

### *Private medical center – Vakka-Suomen lääkärikeskus – thirty years of experience in occupational health care*

*Change is going on everywhere – also in our medical center. About a year ago I became a partner in the company with responsibility to modernize not only the interior but especially the equipment. We have also employed new medical experts. And this is not the end of changes in our company, to be able to succeed, you need continuous improvement and adjustments to the needs of the customers – individuals and companies.*

*There has been changes also in how occupational health care is seen by the public. In the past your doctor was considered as “only” an occupational doctor who was no use or that occupational health case was barely a must. Today – as I see it – the occupational health care doctor is the “customer’s own personal doctor” like in the old days who is the expert in your health, a doctor who knows your health history for a long period of time, a doctor to who it is easy talk to. He’d follow your health through regular check-ups and as a coordinator when a specialist is needed.*

*When customer companies are concerned, the occupational health care provides trustworthy service, who knows the company and the needs of the company. A partner easy to contact when problems arise. A partner who is cost effective without sacrificing the patient. A partner who supports well-being at work and so preventing costs due to bad health and sick leaves. This is what we at Vakka-Suomen lääkärikeskus actively aim to when occupational health care is concerned.*

*We hope that also in the future we are part of the well-being and success of our long term partner Seger Oy.*

*Markus Laurila  
Occupational Health Care Doctor*



# ENTER

## - tehdasympäristöjen luotettava IT-osaaja

Seeger Oy ja turkulainen Enter SystemSolutions Oy ovat tehneet menestyksekkästä yhteistyötä jo lähes vuosikymmenen ajan. Segerin vaativa kansainvälisille markkinoille suunnattu ohutlevytuotteiden valmistus luo tarpeen vahvalle tietoteknologiselle kumppanille, joka pystyy vastaamaan teollisen tuotantoympäristön moninaisiin haasteisiin. Tuotannon jatkuvuuden varmistaminen ilman kuluja tuottavia katkoja ja satojen eri komponenttien tietojenhallinnan sujuvuus ovat keskeisessä asemassa tietojärjestelmäkokonaisuuden suunnittelussa sekä käyttöönnotossa.

”Mielestäni olemme löytäneet kumppanin, joka pystyy osoittamaan tietojärjestelmien asiantuntemustaan kaikissa tilanteissa,” kertoo Lasse Vainio, Seeger Oy:n toimitusjohtaja.

Enter on auttanut asiakkaitaan menestymään toimittamalla luotettavia IT-ratkaisuja vuodesta 1997 asti. Toimihistorian aikana Enterille kertynyt kattava kokemus niin kotimaisista kuin kansainvälisistä valmistavan teollisuus-

*Seeger Oy and Enter SystemSolutions Oy have successfully collaborated for almost a decade. Seeger's business of manufacturing sheet metal components for international markets creates a need for a strong information technology partner that can answer to the many requirements of the industrial environment. Enter has enabled customer success by providing highly reliable IT solutions since 1997. Enter's offering consists of expert IT services, system solutions, maintenance services and outsourcing - always with top notch customer service. Enter also operates an expert group of Microsoft's Most valuable Professionals - Names by Enter, which provides IT architect, technology strategy, integration and IoT solutions and hosts popular technology seminars - NamesDays & TechTalks*

den asiakkuuksista ja lukuisista muidenkin alojen projekteista on varmistanut mutkattoman palvelun Segerin kaltaisille vaativalla laatusolla operoiville toimijoille.

Enter tarjoaa monipuolisia IT-asiantuntijapalveluita, järjestelmäratkaisuja, ylläpito- ja ulkoistuspalveluja sovitulla vasteajolla, sekä aina tärkeää mainiota asiakaspalvelua. Palvelun lähtökohtana on tarjota paras mahdollinen kokonaisratkaisu asiakkaan tarpeisiin nähden,

yhdistelemällä koeteltuja teknologioita eri päämiehiltä. Enterillä on erityisosamista varsinkin tiedon tallennukseen, suojaukseen ja tietojärjestelmien korkeaan käytettävyyteen.

Ratkaisut IT-arkkitehtuurisuunnitteluun, teknologiastrategiaan, integraatioihin ja teolliseen Internetiin löytyvät Names by Enteriltä. Enterin operoima Names koostuu Suomen tunnetuimmista kärkeäajista erityisesti Microsoft-pohjaisissa teknologiaratkaisuissa. Tästä todisteena monille Namesin asiantuntijoille on myönnetty Microsoft Most Valuable Professional -arvonimi. Tietoja ja taitoja pyritään myös levittämään eteenpäin informatiivisten koulutusten, digitaalisen sisällöntuotannon ja alan ammattilaiset yhteen keräävien tapahtumien avulla. Namesin suosituista seminaareista NamesDay ja TechTalks ovat saavuttaneet yli 500 hengen yleisöt.

**Tutustu meihin osoitteissa:**

[www.enter.fi](http://www.enter.fi)

[www.names.fi](http://www.names.fi)

[www.techtalks.fi](http://www.techtalks.fi)

**KIINNITYSTARVIKKEET  
HYLLYTYSPALVELU**


**BUEFAB  
FINLAND OY**

Hakkilankaari 2 01380 VANTAA  
 Puh. 020 7931 200 Fax. 020 7931 201  
 E-mail. myynti@bufab.com  
[www.bufab.com](http://www.bufab.com)

# Katsaus

## Seger Oy:n alkuvuoden 2015 tapahtumiin

▶ Kevään jäniksenpoikaset pitivät nurmikot kurissa tehtaan pihalla.



◀ Toinen Prima-Power E5 saatiin tuotantokäyttöön alkuvuodesta.

◀◀ Juha Lahtonen leuanvetoa kokeilemassa. Raimo Korpi ja Mauro Suominen toimivat tuomareina.

◀ CNC-työkaluhuollossa on nyt 3 kpl terotusautomaatteja. Exner puuttuu kuvasta.

◀ Keskitetty CNC levytyökeskityökalujen huolto- ja varastotila tuhansille työkaluille valmistui kesään mennessä.

◀ Teemu Käännön esikoinen päivävillillä juhannusaattona.

◀ Kausihuollossa lattiota kunnostettiin noin 100m2.

◀◀ Puupuhallinmusiikin Crusell-viikko järjestettiin Ugissa 34. kerran

◀ Aurinkoisiakin päiviä kesään mahtui vaikka se olikin viilein sitten vuoden 1997.

◀◀ Uudenkaupungin torilla tapaa kesällä tutuja – Ilkka ja Oivi Salohonka ostoksilla.

▶ Jani Hollanti, Anna Pekuri ja Sami Kalliomäki kuuntelemassa Prima Powerin kouluttajan opastusta uusimpaan E5 koneeseen.



▶▶ Materiaalinkäsittelyyn lisäkapasiteettia, Tomi Vuotila tarkastelee Linde H35D trukkia.

▶ Seger Automation panostaa myös pienmekaniikan massatuotantoon. Pasi Manninen ja Mika Väisänen käynnistävät Kaiser-puristinta. Raimo Korpi (vas.) katsoo päältä.



▶▶ Juhannuksen lipunnostoseremonia suoritettiin Varsinais-Suomessa viileässä ja vaihtelevassa säässä.

▶ Lay-Out muutoksissa myös F-5 levytyökeskus sai uuden paikan.



▶▶ Muutosten yhteydessä saatiin runsaasti uutta hyllytilaa.

▶ Uuden pemytyskoneen koulutusta. Paikalla Taru Holmberg, kouluttaja Masinolta, Jarmo Salonen, Jarkko Törölä, Rauli Heikkinen ja Esa Mannermaa.



Danske Bank

Danske Finance Oy

**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](http://www.segertech.com)