Lasse Vainio

Seger Oy - Ensimmäiset kymmenen vuotta

SEGER
TECHNOLOGIES

Ensimmäiset kymmenen vuotta

The first ten years

2002 - 2012

Lasse Vainio

Seger Oy

Ensimmäiset kymmenen vuotta

Seger Oy:n historiaa 2002 - 2012

The fist ten years - history of Seger Oy 2002-2012

Seger Oy: Ensimmäiset kymmenen vuotta 2002-2012

ISBN 978-952-93-0908-5

Painopaikka: Euraprint 2012

Esipuhe

Seger Oy:n aloittaessa toimintansa 2002 päätettiin yhtiön esite- ja tiedotemateriaalista ja sen julkiasusta. Samalla suunniteltiin julkiasun säilyvyys kymmeneksi vuodeksi, jolloin tehtäisiin historiikki. Tämän kirjan pääaineistona toimisi kaksi kertaa vuodessa julkaistut Seger News sidosryhmälehdet, newsletterit, joita tämä historiikki sisältää 20 kpl vuosilta 2002 -2011.

Lehdet sisältävät runsaasti kuvamateriaalia ja huomioita Seger Oy:n toiminnasta ja sen kehittymisestä. Pääkirjoituksissa on kerrottu paitsi yrityksen toiminnasta ja näkymistä myös arvioitu tilanteiden kehittymistä niin lähialueiden, kansallisen kuin kansainvälisenkin näkökulman kannalta. Nämä antavatkin mielenkiintoisen näkökulman kulloisenkin ajan henkeen merkittävistä uhista, mahdollisuuksista ja trendeistä.

Yhteistyökumppanit ovat olleet myös aktiivisesti esillä. Tämä puolestaan kuvastaa sitä erinomaista infrastruktuuria, joka alueellamme toimii vahvistaen kilpailukykyämme markkinoilla. Sidosryhmälehteä painetaan 500 kpl/lehti, joten sen levikki alan ammattilaisten keskuudessa on merkittävä.

Kirjoitukset on pääsääntöisesti kääntänyt englanninkielisiksi lyhennelmiksi Paula Vainio. Hän on toiminut myös oikolukijana ja puuttunut ainakin minun insinöörimäiseen kieliasuuni poistamalla tautologiaa ja tehnyt muutenkin teksteistä helpommin ymmärrettäviä.

Tämän kirjan kuten myös sidosryhmälehtien layoutista ja taitosta on ansiokkaasti vastannut mainostoimisto Noidat, Maikki Partanen. Hän on aina löytänyt ratkaisut siihen miten yleensä runsas aineisto saatiin mahtumaan varattuun tilaan säilyttäen haluttu tyylikkyys ja imago. Vuonna 2002 kotisivujen, sidosryhmälehden ja esitteiden tyyli ja ulkoasu lukittiin kymmeneksi vuodeksi. Tämän historiikin myötä tuo ulkoasu väistyy uudistetun tieltä.

Kiitokset kaikille historiikkiin liittyvän aineiston keräämiseen osallistuneille, kirjoittamiseen ja sen oikolukuun tai muuten sen tekemiseen osallistuneille. Tämä olkoon kertomus muistoksi meille täällä toimineille ja jälkipolville erään osaavan ja sisukkaan yrityksen menestyksekkäästä taipaleesta.

Uudessakaupungissa 5.6.2012

Lasse Vainio

Foreword

As Seger Oy started in 2002, we decided on how the brochures and the web-pages will look out. We also decided then that the look will not be changed during the first ten years and that the Ten Year History will base on these twice a year published newsletters. This history includes twenty of them – years 2002-2012.

There are lots of pictures and records on how Seger Oy has developed during these years. In the head article there is not only news about the company but also how the development locally, nationally and globally goes. This gives an interesting perspective to threads, possibilities and trends.

The partners have also played an active role in the newsletter. This demonstrates remarkably the infrastructure in the area which strengthens our competitiveness in the market. Every newsletter's circulation is 500 pce among not only the professionals in our branch but also among our partners and suppliers.

Each article is shortened in English - the translation is done mainly by Paula Vainio. She also has corrected my engineer-like text to be easier to read by reducing tautology and easier to understand.

The layout of this ten year history and the newsletter are done by an advertising agency called Noidat (Witches) of Maikki Partanen. She always finds the solutions how usually too large amount of material can be fitted in the amount of space available keeping the newsletter stylish and according to the image. In 2002 the style of the web site, newsletter and the brochures we locked for ten years. This ten year history is the last of that style.

Thank you all who participated in collecting, writing and correcting this ten year history. This history is to remind us of the first ten years of a success story called Seger Oy with know-how and guts.

In Uusikaupunki June 5, 2012

Lasse Vainio
President and CEO

Alueen teollinen historia

Uudenkaupungin seudulla on vuosisadat ollut teollista toimintaa. Uuttakaupunkia ympäröivällä seudulla, jota sittemmin on kutsuttu Vakka-Suomeksi, on erilaisten puuastioiden valmistus ollut elinkeinona jo varhaisella keskiajalla.

Nykyisen Kalannin keskustan alueella oli Männäisten vilkas vaikkakin epävirallinen markkinapaikka, jossa tavara vaihtoi omistajaa. Kaupankäynnin kehittymiselle oli tärkeää olla hyvä meriyhteys. Kalannista onkin ollut kauan reitti Itämerelle. Alueen talonpojat olivat käyneet Ruotsin ja muidenkin Itämerenmaiden satamakaupungeissa myymässä puuastioita ja paluulastissaan he olivat tuoneet mm. suolaa. Markkinoillaan vakkasuomalaiset myivät tätä suolaa ja valmistamiaan puuastioita mm. sisämaasta tulleille ostajille. Tämän kaupankäynnin laillistamiseksi Ruotsin kuningas Kustaa II Adolf perusti alueelle kaupungin 19.4.1617, jonka nimeksi tuli kekseliäästi - Uusikaupunki.

Kaupunki toi alueelle uusia elinkeinoja mm. lasitehtaan ja alueen merkitys kasvoi. Isoviha koettiin 1700-luvun alussa. Venäläiset joukot valtasivat Vakka-Suomen. Kaikki kykenevät lähtivät pakoon Ruotsiin. Vuonna 1721 kaupungissa neuvoteltiin Ruotsin ja Venäjän välillä ns. Uudenkaupungin rauha. Kaupankäynnin vilkastuessa edelleen Uudestakaupungista tuli laivanrakennus- ja varustamokaupunki. Kauppalaivastomme oli 1800-luvun puolivälissä kolmanneksi suurin Suomessa Raahen ja Viipurin jälkeen.

Autotehtaan merkitys

Purjelaivakauden kukoistuksen jälkeen kaupunki alkoi tosissaan panostaa kehittymiseen 1950-luvulta lähtien. Tänne saatiin aluksi suurteollisuutta, joille satama, rautatie ja hyvät muut liikenneyhteydet olivat tärkeät. Oy Saab-Valmet Ab (1968) teki Uudestakaupungista Suomen ainoana henkilöautojen valmistajana kansainvälisestikin kiinnostavan paikkakunnan.

Autotehtaan vaikutuksesta paikkakunnalle tuli paljon uutta osaamista ja uusia asukkaita. Tuotannon kasvaessa ja kansainvälisten vaikutusten johdosta autotehtaalla pyrittiin voimallisesti rakentamaan lähistölle osavalmistajaverkkoa ”Toyota Cityn” malliin. Nykypäivänä tuota olisi kai kutsuttu ”henkilöautoklusteriksi”.

Osana tuota päämäärää oli tarve saada ensimmäisen generaation Saab 900 Cabrioletin korivahvikkeiden valmistaja autotehtaan lähiympäristöön. Kiinnostuneita osavalmistajia selviteltiin ja strategioita läpikäytiin. Osavalmistajakandidaatit tekivät suunnitelmiaan ja kuntapäättäjät houkuttelivat heitä oman kuntansa alueelle valmistellen tulevaa yritystoimintaa. Vuonna 1984 Segerström & Svensson AB teki päätöksen etabloitua Uuteenkaupunkiin. Uudenkaupungin onnistui virkamiestensä kovan työn tuloksena saada

Industrial history of the area

For centuries there has been industrial work in the Uusikaupunki area. The area, which is called Vakka-Suomi, they used to make wooden caskets already in the early middle ages.

There was a lively market place of Männäinen – today called Kalanti, where for instance wooden caskets and other products were exchanged to imported products. For developing trade it was important to have the sea nearby. For a long period of time there was a route from Kalanti to the Baltic Sea. The locals had been visiting Swedish and other ports selling the wooden products and bringing back salt and other foreign products. These products were then sold to customers coming from all over Finland. In order to legalize this kind of trade, Gustav Adolf the 2nd – King of Sweden – founded a town in April 19th, 1617 and the town was called Uusikaupunki – New Town.

As being an official trade area with the town rights, new industries came to the area, for example glass factory, and the meaning of the area was strengthened. Greater Wrath brought the Russians also to Vakka-Suomi. All those who could, moved to Sweden. In 1721 Sweden and Russia signed the peace treaty in Uusikaupunki. As the trade increased, Uusikaupunki became a town of ship building and shipping companies. The fleet was third largest in Finland after Raahe and Vyborg.

Meaning of the car plant

After the era of sailing vessels, Uusikaupunki started since the 50's set efforts in developing the industries. At first it was industries that required harbor, railroad and other good connections. Oy Saab-Valmet Ab (1968) made Uusikaupunki interesting also internationally, because it was the only car manufacturer in Finland.

Because of the car plant people moved into the town and also know-how increased. When the production increased, the car plant started building the network of car part supplies in the form of "Toyota City" in Japan. Today they would call it a cluster.

Part of that goal was to get a manufacturer of body reinforcements for first generation Saab 900 Cabriolet close by the car plant. The Saab management contacted the suppliers and went through strategies. The candidates made their plans for starting production and the town leaders in the area made their offers and tried to make their town as attractive as possible for the candidates. In 1984 Segerström & Svensson AB in Sweden made a decision to start business in Uusikaupunki. The town leaders worked extremely hard to get the new company – Segerström & Svensson – into Uusikaupunki. The facilities were built in Pajala industrial area, which today would be called Industrial Park.

Strategia ja rahoitus

Tyhjältä pöydältä aloittavan yhtiön rahoitusjärjestelyt olivat kaikesta huolimatta rohkaisevat. Näitä neuvotteluja varten valmisteltiin visio, strategia ja liiketoimintasuunnitelma budjetteineen useammalle lähivuodelle. Yrityksen omistajien ja henkilöstön tausta ja onnistumiset sekä suunnitelman realistisuus lienee vakuuttanut rahoittajatahot. Halukkaita rahoittajia riitti kilpailutilanteisiin saakka. Kansallisen pankkiryhmän ja paikallispankin lisäksi pääomalainojen rahoittajina olivat omistajat, Finnvera ja Uudenkaupungin kaupunki. Liiketoiminnan pyörittämiseen, kasvuun ja investointeihin löytyi soveltuvat rahoitusjärjestelyt.

Strategy and financing

For the company starting from an empty table the financing solutions were encouraging. For the next few years the vision, strategy and business plan were drawn, and of course budget to serve these negotiations. The background and past success of the owners and the realistic plan may have assured the financing group - even so that there was some competition. In addition to national banking groups and local bank, the owners, Finnvera and the Uusikaupunki town, were financing the capital loans. In order to do business, growth and investments, we found suitable financing solutions.

Avajaiset 2002

Avajaistilaisuus pidettiin 19.6.2002, jolloin kansanedustaja Ilkka Kanerva avasi tehtaan virallisesti katkaisemalla nauhan juhlaväen katsellessa. Arvokkaassa tilaisuudessa puheita pitivät Ilkka Kanervan lisäksi sidosryhmiä edustavat materiaalijohtaja Juhani Koskinen (Valmet Automotive), Uudenkaupungin kaupungin hallituksen puheenjohtaja Seppo Nikula ja johtaja Mick Ryan (B+W Electronics Systems Ltd) sekä toimitusjohtaja Lasse Vainio. Juhlayleisöä avajaisissa oli runsaat sata henkeä edustaen useita kansallisuuksia ja tärkeimpiä sidosryhmiä.

Inauguration in 2002

The inauguration was held June 19, 2002 when Ilkka Kanerva, member of the Parliament, officially opened the plant by cutting a white and blue ribbon as we all watched. Speeches we held by Valmet Automotive's materials director Juhani Koskinen, Seppo Nikula – chairman of the board of Uusikaupunki town, Mick Ryan – director of B+W Electronics Systems Ltd and Lasse Vainio – CEO of Seger Oy. Present were about 100 people representing several nationalities and all public reference groups.

Avajaisissa nauhan leikannut kansanedustaja Ilkka Kanerva muistoksi ottama nauhan pala kädessään. Toimitusjohtaja Lasse Vainio pitää leikattua nauhaa kädessään.
(kuva Timo Tamminen)

A member of the Parliament Ilkka Kanerva holding a piece of the blue and white ribbon after the opening ceremony. The rest is held by Lasse Vainio, president and CEO of Seger Oy.
(photo Timo Tamminen)

Lauluveikot esiintyivät 19.6.2002 Seger Oy:n avajaisissa.
(kuva Matti Jalava)

Lauluveikot, a local quire performed in the inauguration ceremony of Seger Oy June 19, 2002.
(photo Matti Jalava)

Kuolemanlaakso

Alkavan yrityksen ensimmäiset vuodet tunnetaan yleisesti ”kuolemanlaaksona”. Silloin yrityksen liikevaihto ei ole riittävä tuloksen tekemiseen. Seger Oy joutui etsimään uudet asiakkaat liiketoimintaansa varautumalla kuitenkin nopeisiin tuotannon yliottoihin. Resurssit jouduttiin mitoittamaan alusta alkaen uskottaviksi kansainvälisiä asiakasyrityksiä ajatellen. Ensimmäisiä asiakkaita olivat mm. B+W Electronic Systems, Helkama Forste, MSK, Flextronics, Reka Rubber ja Itab sekä Vahterus. Osa asiakkaista oli tuttuja entuudestaan ja kokemukset molemmin puolisesti luontevat yhteistyön jatkumiseen. Laatujärjestelmien valmistuttua ja tultua DNV:n sertifioimaksi puolen vuoden kuluttua aloittamisesta saimme myös Saab Automobilen asiakkaaksemme.

Uusien asiakkaiden saamiseen panostettiin ja ”työn alla” oli useita strategiaan soveltuvia asiakkaita. Osaamisemme soveltuvuuden lisäksi asiakaskuntaan haettiin energiatehokkuuteen liittyviä kasvuyrityksiä. Merkittäviksi asiakkaiksi ja yhteistyökumppaneiksi tulivatkin Vacon ja ABB Drives.

Ensimmäisenä toimintavuonna yhtiön tappio oli suurempi kuin liikevaihto. Toisena vuonna liikevaihto kasvoi jyrkästi, mutta tulos oli edelleen tappiollinen. Sen jälkeen tulos on ollut aina voitollinen ja ennustettava, myös finanssikriisin vuonna 2009 liikevaihdon dramaattisesta laskusta huolimatta. Yrityksiä alkumetreillä uhkaavasta ”kuolemanlaaksosta” selvittiin ja pääomalainat maksettiin takaisin yhteisymmärryksessä rahoittajien kanssa.

Panostus työkaluvalmistukseen

Tytäryhtiö Seger Automation Oy perustettiin 2004, jonka toimitusjohtajaksi tuli yrityksen omistajiin liittynyt Ilkka Salohonka. Yhtiöön ostettiin Ukitool -nimisen yrityksen liiketoiminta, joka yhdistettiin Seger Oy:n työkaluvalmistuksen kanssa. Se muodostaa nykyään merkittävän puristintyökalu- ja tuotannon apulaitteiden valmistusresurssin alueen infrastruktuurissa.

Lisää tilaa

Kiinteistön omistava Uudenkaupungin kaupunki on ollut hyvä vuokraisäntä. Tilantarpeet on poikkeuksetta otettu huomioon ja ratkaistu. Kiinteistön huoltoon liittyvät asiat on hoidettu mallikelpoisesti. Niin toimisto-, tuotanto- kuin sosiaalitilojakin on laajennettu yritystoiminnan kasvun tahtiin useita kertoja. Yhteistyötä on tehty hyvässä hengessä kiinteistön isännöitsijöinä toimineiden Keijo Pesosen ja Reino Pöyhösen kuin myös nykyisen Rami Arolan kanssa.

Nykyiset tuotekehityksen, projektihallinnon ja kunnossapidon tilat uudistettiin 2002. Hallinnon ja johdon uusitut tilat otettiin käyttöön syksyllä 2003. Samanaikaisesti saatiin käyttöön uudistetut sosiaalitilat n. 120 hengelle.

Dead valley

The first years of a starting company are commonly known as the dead valley. This is when the turnover is not adequate to make profit. Seger Oy was forced to find new customers and also be prepared to rapidly take over production. Recourses had to be adequate also at the beginning in order to be convincing when international customers were concerned. Some of the first customers were B+W Electronic Systems, Helkama Forste, Maaseudun Kone, Reka Rubber, ITAB and Vahterus. Some of the first customers were known to us from the past and the prior experience made it easy to start cooperation again.Saab Automobile AB became our customer after 6 months from the beginning when we got the quality systems certified by DNV.

We set lots of efforts to gain new customers which suited into our strategy. In addition to finding customers which suited into our know-how, we tried to find customers in power electronics. Vacon and ABB Drives became meaningful customers and partners.

After the first year our losses were greater than the turnover. In the second year the turnover increased rapidly but the result was still negative. Since the third year the result has always been positive, also during the recession in 2009 even though the turnover decreased. We made it through the dead valley and the capital loans we paid back in cooperation with the financers.

More strength to the tool manufacturing

Seger Oy's subsidiary Seger Automation Oy was found in 2004. At the same time Ilkka Salohonka became Seger Oy's fourth owner and managing director of Seger Automation Oy. Seger Automation acquired Ukitool's tool-making business which was then combined with Seger's tool making. Today Seger Automation is a significant part of the infrastructure in press tool and production equipment manufacturing in the area.

More room

Uusikaupunki town has been a good land lord. The requirements of getting more room have been taken into consideration every time and problems have been solved. Also the maintenance of the facilities has been exemplary. Office, production and sanitary facilities have been enlarged several times. Cooperation has been and continues to be good with the former house masters Keijo Pesonen and Reino Pöyhönen and the present Rami Arola.

The facilities for product development, project management and maintenance were renovated in 2002. The new office for administration and management were ready by fall 2003. At the same time new locker rooms for about 120 persons were built.

Yli 4000 m² tuotantotiloihin tehtiin keväällä 2002 uudet lattiapinnoitteet, uusittiin valaistusta sekä laajennettiin taukotilat vastaamaan kasvua. Lisää tuotantotilaa saatiin käyttöön yli 2000 m² syksyllä 2004 kun ns. vanhempi osa tehdasrakennusta saatiin uudistettua vastaavasti. Rakennuksen kuuden metrin vapaakorkeutta hyödyntämällä tilat riittivät voimistuvaan kasvuun vuosiksi.

Kouluttamalla työvoimaa

Erikoisalana ohutlevytuotteiden valmistus antaa useimmille osaajille mahdollisuuden mielenkiintoiseen ja hyvään työpaikkaan. Osaajia ei kuitenkaan ole lähialueen työmarkkinoilla riittävästi. Alusta alkaen on ollut tarpeellista järjestää alalle erkoistunutta koulutusta. Näissä Ely-keskuksen (aikaisemmin TE-keskus) avulla järjestetyt rekry- ja täsmäkoulutukset ovat olleet käytössä yrityksen alkumetreiltä asti. Koulutukseen ovat osallistuneet Segerin lisäksi Novida ja Winnova. Usean kuukauden koulutusjaksoissa on koulutettu lähes sata ohutlevyalan osaajaa, joista myös suurin osa on työllistynyt Segerillä.

Koulutusta on myös järjestänyt Turun AMK Uudenkaupungin toimipiste, joka valmensi 2005-06 ryhmäesimiehiä ja muita tuotannon johtohenkilöitä esimiehenä toimimisen taidoissa.

Seger Oy on myös toiminut kummiyrityksen roolissa alalle opiskelevalle opintopolkusopimus ”Kunnarin” sopijapuolena. Lisäksi olemme toimineet vuosittain merkittävänä kesätyöpaikan antajana nuorille. Molemminpuolista kiinnostusta nuorten kouluttautumisesta paikallisten yritysten tarpeisiin on myös hyödynnetty Novidan ja yritysten välillä. Novida on hankkinut ajanmukaista tekniikkaa ja osaamista tukeakseen yrityksiä osaavan työvoiman hankinnassa. Metallialojen opiskelijamäärät ovat kasvaneet kiitettävästi kuluneen kymmenen vuoden aikana.

Production area of 4000 m² got the new floor coating in the spring of 2002, lightning was renewed and a larger coffee brake area was made for production personnel. We got more room for production when the older part of the plant was renovated in fall of 2004. When utilizing the height of 6 m, it was enough room for the growth expected for several years.

More work force by training

As a special field of industry, sheet metal part production gives a possibility to an interesting job for the ones who have know-how, but in Uusikaupunki area there are not enough such persons available. From the very beginning it has been necessary to organize training in sheet metal part production. This has been carried out together with the local Centre for Economic Development, Transport and the Environment. The training was held at Seger and also in Novida and Winnova (local vocational institutes). During the training periods of several months, we have trained nearly one hundred persons of whom most have been employed by Seger Oy.

Also during 2005-2006 Turku University of Applied Sciences has trained personnel in skills for production supervising.

Seger Oy has also been as a mentor for those who study the industry. We also have given summer jobs for young people. As a result of same interests at Seger and Novida when young students are concerned, Novida has acquired new techniques and know-how in order to support companies in getting work force. During the past ten years the number of students studying metal industries has grown rapidly.

Toni Oittinen ja Jari Salo Segeriltä sinisissä paidoissaan esittelemässä FinnPower levytyökeskusta avajaisvieraille.
(kuva Timo Tamminen)

Toni Oittinen and Jari Salo of Seger in their blue shirts showing FinnPower turret press to the guests.
(photo Timo Tamminen)

Seger News sidosryhmälehdet – tiedottaminen

Yrityksen ensimmäisinä kuukausina valmisteltiin myyntityön avuksi esitteitä, kotisivuja ja sidosryhmälehti Seger News. Perusajatukset olivat selkeät. Nimi ja logo ohjasivat alan ammattipiirien päättäjien ajatukset tunnustettuun metallialan osaajaan. Sama piti aikaansaada esittäytymismateriaalillakin. Ajatukset esitettiin yhteistyökumppaneille ja yrityksen graafinen kuva alkoi muodostua. Tavoitteena oli käyttää suunniteltavaa materiaalia, toki tarpeen tullen päivittäen, seuraavat kymmenen vuotta ennen graafisen ilmeen face liftiä eli uudistamista.

Näihin päätöksiin kuului, että yhtiö tekee 10-vuotishistoriikin, jonka runkona käytetään kaksi kertaa vuodessa ilmestynyttä Seger News tiedotus ja sidosryhmälehteä. Seuraavaksi lukijalle on mahdollisuus tutustua kahteenkymmeneen Seger News lehteen vuosilta 2002-2011. Ne kertovat kuvin ja sanoin ajankohtaiset tapahtumat niin yrityksessä, yhteistyökumppaneilla kuin maailmallakin.

Seger News – newsletter and communication

During the first few months, in order to support sales, we made brochures, web pages and the Seger News – newsletter. The idea was clear – the name and the logo resembled a company known for its vast know-how in sheet metal part production. This was the target for the presentation material, too. This way the image for Seger started building up. The idea was to use this material for the next ten years before the "facelift".

One thing that was already decided ten years ago was to write a ten years history, and the basis for the book was to be the Seger News –newsletters, which was published twice a year. Now you can read the twenty issues of 2002 through 2011. There you can see and read what has happened in the company, within the partners and also globally.

Osa henkilöstöstä laatujärjestelmä-sertifikaattien luovutustilaisuudessa 5.11.2002.
(kuva Matti Jalava)

Some employees when the Quality Certificates were received Nov 5, 2002.
(photo Matti Jalava)

Laadun varmistaminen

Asiakasvaatimuksien ymmärtäminen valmistettavan tuotteen niin mitoitukselle kuin toiminnallekin on äärettömän tärkeää. Vähintäänkin yhtä tärkeää on tuotteen valmistajan, Seger Oy:n, antama informaatio asiakkaalleen tuotteen valmistettavuudesta parannusehdotuksineen. Ennen valmistuksen aloittamista on välttämätöntä, että osapuolilla on yksiselitteinen yhteisymmärrys tuoteperusteista eli piirustuksista.

Laatujärjestelmät ovat itse asiassa toiminnanohjausjärjestelmiä, joiden avulla suunnitellun työn ja laadunvarmistuksen systemaattisella tekemisellä saavutetaan haluttu laatutaso. Tätä varten Seger Oy:llä on ollut käytössään sertifioidut johtamisjärjestelmät laadun osalta ISO 9001 ja ISO 16949 sekä ympäristön osalta ISO 14001. Järjestelmät luovat pohjaa jatkuvalle parantamiselle ja auttavat estämään virheiden toistuminen.

Kasvun aikaa

Toiminnan vuosittainen kasvu oli kilpailijoihin nähden keskimääräistä nopeampaa. Käytännössä kasvu oli keskimäärin 20-30 % vuosittain aina finanssikriisin vuoteen 2009 asti. Voimakas kasvu vaati jatkuvaa kapasiteetin suunnitelmallista lisäämistä tilojen, koneiden ja henkilöstön osalta. Vuodesta 2007 panostettiin erityisesti kapasiteetin käytön tehostamiseen. Tähän päästiin tuotannon suunnittelua, ohjausta ja työaikaraportointia parantamalla.

Kasvanut materiaalivirta toi tarpeen pakkausmateriaalien ja ei aktiivisten työkalujen ja materiaalien säilyttämiseen ja johti 2007 teräsrunkoisen kevytrakenteisen n. 500 m^2 varastohallin rakentamiseen. Halli varustettiin asianmukaisilla varastointijärjestelmillä ja kosteudenpoistolaitteilla ja auttoi välittömästi akuutissa tilantarpeessa.

Seger Automation muutti väljempiin tiloihin 2006 ja uuteen osoitteeseen Poraajantielle investointiin 2007 mittavasti uuteen CNC- työstökeskus- ja lankasahakalustoon.

Securing the quality

Understanding the customer requirements for the measurements and the functionality of the product is extremely vital. At least as vital is the manufacturer to inform the customer of the factors that have impact in production and have a joint understanding on the product, meaning that the drawing is interpreted exactly the same way.

The quality systems are in fact company resource planning systems, that are used to secure the quality level required. For this purpose Seger Oy has got certified management systems ISO 9001 and ISO 16949 and for environment ISO 14001. These systems are the basis for continuous improvements and help to avoid doing same mistakes again.

Time to grow

The annual growth has been faster when compared with the competitors. Until the global recession in 2009, the growth was 20-30% annually. This required continuous increase in resources such as facilities, machinery and personnel. Since 2007 we set especially efforts in increasing productivity. This we gained by improving production planning, managing and reporting the work done.

The increased material flow made it necessary in 2007 to build a steel-framed PVC covered 500 m^2 hall for packing materials and non-active tools and raw materials. It was equipped with modern storage systems and dehumidification equipment – this helped quickly in our acute need for more room.

Seger Automation Oy moved into new larger facilities to Poraajantie in Uusikaupunki in 2006. New CNC machinery was acquired in 2007.

Maailmantalouden muutokset

Talous ei enää näytä kehittyvän kaavamaisesti. Historiassa on nähtävissä jonkinlainen sinikäyrän muoto siinä miten maailmantalouden nousut ja laskut ovat toteutuneet. Tuntuu, että ennustettavuus on heikentynyt tässäkin asiassa. Lienee niin, että nopeutunut tiedon kulku, sähköinen media, facebookit ym. nopeuttavat tiedonkulkua laajalle ihmismassalle. Samalla se antaa kuitenkin tilaa spekulaatioille ja virhearvioinneille lisäten epävarmuutta. Seger Oy:llä asia oli huomioitu yrityksen ohjauksessa. Samalla järjestelmärakenteella ja menetelmillä, joilla yrityksen toiminnan voimakasta kasvua oli menestyksekkäästi ohjattu, oli tarkoitettu käytettäväksi tehokkaasti myös toiminnan supistuessa, mahdollistaen nopeat reagoinnit muuttuneisiin tilanteisiin.

Vuoden 2009 ”finanssikriisin” sanottiin alkaneen syksyllä 2008 Lehman Brothersin, yhden johtavista amerikkalaisista investointipankeista, ajautuessa yrityssaneeraukseen. Spekulaatiot ja varovaisuus levisi markkinoilla. Teollisuuden tilauskanta romahti maailmanlaajuisesti. Suomessa vientiteollisuuden volyymit romahtivat keskimäärin yli 30% vuonna 2009. Näin kävi myös Seger Oy:lle.

Oikean strategian tärkeys

Strategiassamme riskien hallinta on tärkeässä osassa. Asiakaskunnan laajuus ja monipuolisuus on luonut pohjaa riskien hallitsemiselle ajatuksella, että kaikilla ei mene samaan aikaan hyvin eikä toisaalta huonostikaan. Tällä on pyritty mahdollisimman tasapainoiseen tuotantoon.

Olemme lähtökohtaisesti kasvuhakuinen yritys, jolle vienti on erittäin tärkeää. Liikevaihdostamme yli 90% menee suoraan tai jonkin muun yrityksen kautta vientiin maamme rajojen ulkopuolelle.

Näin ”taustapeiliin” katsoen strategiamme on toiminut hyvin. Yritys on kasvanut ja sen toiminta on pidetty hallinnassa ja halutussa suunnassa.

Asiakkaan kannalta on ollut tärkeää panostuksemme tuotesuunnitteluyhteistyöhön tuodaksemme ohutlevyosien valmistuksen eri menetelmien vaatimukset toleransseille ja mitoitukselle tietoon valintoja tehtäessä. Tähän liittyen prototyyppi ja pilotointi eli esisarjavalmistus ovat olleet haluttuja palveluja. Valmistuksen elinkaarisuunnittelu – Seger konsepti- on tuonut perspektiiviä ja kustannustietoisuutta, jotka koituvat asiakkaamme hyödyksi.

Hyvä maine

Seger Oy:llä on hyvä maine niin työnantajana kuin ohutlevyosien ja -tuotteiden valmistajanakin. Samoin sillä on hyvä maine osaavana ja luotettavana yhteistyökumppanina sekä hyvänä maksajana. Hyvä ulkoinen ja sisäinen kuva on auttanut yritystämme selviytymään voittajana niin kilpailutilanteissa kuin suhdanteidenkin vaihteluissa.

Changes in world economy

The economy doesn't seem to develop according to same rules anymore. In the past you could see some kind of sine curve how the world economy's ups and downs came but now it feels like there are almost no possibilities to make forecasts. It may be so that fast information flow, internet, facebook etc. have increased the speed of information flow to large numbers of people at the same time. At the same time it gives possibilities to speculate and make wrong conclusions and thus increasing insecurity. At Seger Oy we had taken that into consideration in the company management. The same structure and methods as the rapid increase was managed was used when reducing was needed.

The financial crisis of 2009 is said to have started in the fall of 2008 when Lehman Brothers, one of the leading American investment banks, was set into restructuring. Speculations and cautiousness increased in the markets. Globally the order base dropped dramatically. In Finland the volumes in export industries decreased by more than 30% in 2009. This happened also at Seger Oy.

Importance of a right strategy

In our strategy the risk management plays an important role. The variety of our customers has created us the basis for the risk management - we believe that not all the customers have their ups and downs at the same time. This means as stable production volumes as possible.

Seger Oy is a company which wants to grow – the exports are extremely important to us. More than 90% of our production is exported directly or indirectly by our customers.

Now, when looking back, our strategy has worked well. The company has grown and the business has been in control and the development has been according to the plans.

It has been vital to our customers that we have set efforts in cooperation in product design in order to give the tolerances to the products produced with different methods when the customer is choosing the method, based on that our prototype and pilot part production has served our customers well. Planning the product life line – the Seger Concept – has given perspective and cost efficient production, for our customers' benefit.

Good reputation

Seger Oy has a good reputation both as an employer and as a supplier of sheet metal parts and products. In addition to that we have a good reputation as a company with know-how and as a trustworthy partner and a company that pays its bills. The good external and internal image helped us to be a winner both in competition situations and through economic ups and downs.

Laatupäällikkö Jyrki Leino, kunnossapitopäällikkö Esa Manmermaa ja Lasse Vainio vastaanottivat DNV:ltä Seger Oyn saamat laatujärjestelmäsertifikaatit.
(kuva Matti Jalava)

Quality Manager Jyrki Leino, Maintenance Manager Esa Mannermaa and CEO Lasse Vainio received the Quality Certificates from DNV.
(photo Matti Jalava)

Rahoittajat arvostavat suunnitelmallisuutta ja sen toteuttamiskykyä. Hyvä omavaraisuuden kehitys ja vahva kassa luovat kuvaa asiansa hyvin hoitavasta yrityksestä, jonka lainoittamiseen ja yhteistyökumppaniksi mieluiten lähdetään.

Työvoiman pysyvyys on merkki hyvästä työilmapiiristä, jossa työntekijöiden ja yrityksen arvomaailmat kohtaavat toimien kokonaisuutena. Jokainen meistä on tähän asiaan tärkeä vaikuttaja. Tapana onkin ollut, että kynnystä niin hyvien kuin huonojenkin asioiden esille ottamiseen ei kumpaankaan suuntaan ole.

Kiitokset

Kuluneesta kymmenen vuoden ajanjaksosta on kiitettävä ensisijaisesti asiakaskuntaamme, joka on yhteistyössä rakentanut kanssamme kilpailukykyä suomalaisessa ohutlevyosavalmistuksessa. Olemme osoittaneet yrityksenä ja työyhteisönä vastaavamme asiakkaidemme kilpailukykyvaatimuksiin kaikilla liiketoiminta-alueillamme.

Kiitokset myös henkilöstöllemme, todelliselle voimavarallemme, joka on määrätietoisesti kehittänyt osaamistaan vaatimustason täyttämiseksi kansainvälisetkin mittapuut huomioiden. Enemmistö työntekijöistämme on hankkinut työn ohessa osaamista monitaitoisuuteen tai suorittanut ammattitutkinnon.

Kiitokset kuuluvat myös omistajille sekä yritysjohdolle, jotka ovat hallinneet riskit ja toteuttaneet haasteellisia suunnitelmia luoden puitteet yritystoiminnan onnistumiselle.

Lähiympäristön erinomainen infrastruktuuri, raaka-ainetoimittajat ja alihankkijat ansaitsevat myös kiitokset osana toimivaa ja kilpailukykyistä toimintaympäristöä.

Ilman paikallista rakentavaa elinkeinopolitiikkaa ja sen tuomaa tukea yrittämiselle emme olisi voineet toteuttaa toimintaamme Uudessakaupungissa. Vuosien varrella rakentunut infrastruktuuri antaa mitä parhaat edellytykset metalliteollisuuden kilpailukykyisille toimijoille.

The financers appreciate systematic planning and how to carry out plans. Positive development of equity ratio and strong liquidity are the signs of a company well taken care of, this kind of a company will be easily financed and partnered with.

Loyal employees are the sign of a good working atmosphere where the employer and the employees share the same values. Each and every one of us is an important factor in this. There are no obstacles in taking up issues weather they are negative or positive.

With gratitude

First of all, we want to thank all our customers who have together with us built competitiveness in the Finnish sheet metal part production. We have proven to our customers that as a company and as an organization we are competitive in all business areas.

We are truly grateful to our personnel, our most important resource, which has determinedly increased the know-how in order to fulfill the requirements even globally. Most of our employees have trained themselves to be more versatile or studied in order to get a vocational examination.

Also the owners and the managing group are to be recognized, they have managed the risks and controlled the demanding plans creating the circumstances such that the business has been successful.

We are extremely crateful also to the local infrastructure, material suppliers and sub-contractors as a part of the well-functioning and competitive business environment.

Without the town's business policy and the support to business life we couldn't have started business in Uusikaupunki. The infrastructure developed during the years gives the metal industry the best possibilities to carry out competitive business.

Lähteet:

Seger News lehdet 2002-2011
Uudenkaupungin kaupungin kotisivut
Yleistä Uudenkaupungin historiasta, Mari Jalava

Sources:

Seger News –newsletters 2002-2011
Uusikaupunki town – web site
Uusikaupunki history in general, Mari Jalava

Seger news 1/02

Seger Technologies
-puristinteknologian erikoisosaaja

Laatujärjestelmä tuotevalvonnassa

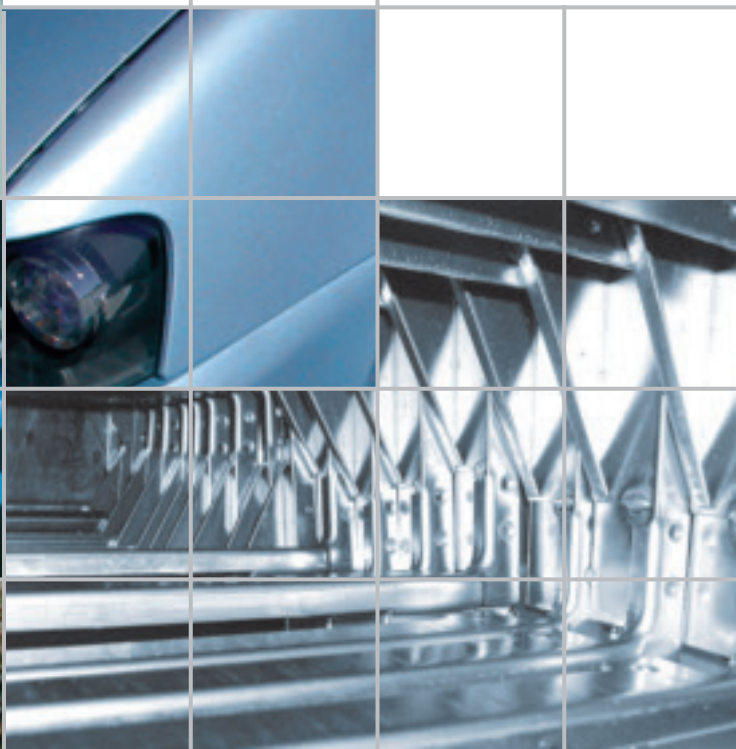
B & W Electronic Systems

Tuotesuunnittelulla on kysyntää

Teräspalvelua Asvasta

Toolmekanin tervehdys Keski-Suomesta

SEGER news



SEGER Technologies
– puristinteknologian erikoisosaaja

Kokemus
Huolimatta yhtiön nuoresta iästä teamillamme on pitkäaikanen kokemus ohutlevyalan valmistuksesta aina 80-luvun alkupuolelta asti. Ydinjoukkomme on jo pitkään toiminut yhdessä ja kerännyt arvokasta kokemusta. Kokemusta on kertynyt niin pohjoismaisesta autoteollisuudesta kuin elektroniikka- ja telekomteollisuudestakin.

Autoteollisuudesta...
Kaikki lähtee yleensä asiakkaan tarpeista. Uudessakaupungissa, Suomen autokaupungissa, autoteollisuus on ohjannut toimintaamme järjestelmien kehittämisessä niin ohjaustoimintojen kuin laadun ja ympäristöjärjestelmienkin osalta. Samalla olemme oppineet toimimaan kilpaillussa ympäristössä pienin marginaalein ja laskevien tuotehintojen maailmassa. Osaamisemme syvävetotekniikoissa ja keskisuurten määrien valmistusmenetelmien osalta on pitkälti autoteollisuuden ansiota.

Elektroniikkateolisuudesta....
Elektroniikkateollisuuden mekaniikkatarpeet ovat auttaneet kokemuksen hankkimisessa suurissa volyymivaihtelussa usein vaikeasti ennustettavassa ympäristössä aina 90-luvun alkupuolelta lähtien. Valmistustekniikoissa kokemusta on saatu ohuitten materiaalien käytössä suurten volyymien tuotteiden osalta erityisesti jonotyökalutekniikoilla. Tuotesuunnitteluosaaminen on lähtöisin tämän asiakaskunnan kanssa aloitetusta yhteistyöstä. Yhteistyön lisäarvona on käytössämme tietotaito EMC-tekniikoista ja tuotantoyksiköiden perustamisista niin kotimaahan kuin ulkomaillekin.

.. ja Telekomteollisuudesta
Telekomteollisuus toi mukanaan kokemukset CNC tekniikoista, laserhitsauksesta, kokoonpanoista ja integroinnista. Osaamiseen kuuluu myös ESD-tekniikat. Telekomsektrori paransi ja monipuolisesti aikaisempaa infrastruktuurista verkottumista työkaluvalmistajien, pintakäsittelijöiden ja materiaali- ja komponenttitoimittajien kanssa. Toiminta voimakkaasti muuttuvassa markinatilanteessa kasvatti myös kykyä toiminnalliseen joustavuuteen, jota asiakkaat erityisesti arvostavat.

Toiminnalliset kokemukset ohutlevyosaamisen pääteollisuudenaloista, niiden soveltamisesta toinen toistensa tuotteiden ja tekniikoiden kehittämisessä, ovat antaneet hyvät lähtökohdat menestykkääseen toimintaan myös muiden alojen komponenttivalmistajana.

Uusikaupunki on yrittäjäystävällinen kaupunki. Ilman kaupungin elinkeinohallinon tukea tehtaamme käynnistyminen olisi ollut huomattavasti hitaampaa..

Kiitokset myös asiakkaille, jotka ovat jo aloittaneet yhteistyön kanssamme. Se on osoitus voimakkaista luottamuksellista suhteista ja pitkän aikavälin sitoutumisesta. Tämä tunne on vahvasti molemmin puolinen.

Kiitokset toimittajillemme ja koko infrastruktuurille, johon mekin osana kuulumme.

Kiitokset henkilöstöllemme, joka hetkeäkään ei ole epäillyt onnistumistamme. Nousukausi on aluillaan. Me olemme valmiit kohtaamaan tulevat haasteet päättäväisinä ja entistä vahvempina.

Hyvää kesää kaikille !

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Seger Technologies – experienced pressing technology specialist

The personnel of Seger Oy have a long experience in manufacturing sheet metal products since the 80's. Our team is familiar with the products for automotive, electronics and telecom industry. The special functions that we have learned in each area of industry can be utilized for the benefit of other's and develop us to be a world class supplier.

The support from our suppliers and customers in Finland and abroad, made it possible for us to start as fast as we did. Especially the support from our own town Uusikaupunki has been significant. Without that we couldn't be celebrating today. Thank you all!

The economic boom is about to start, Seger Technologies is ready to meet the challenge.

Laatujärjestelmä tuotevalvonnassa

Laatusertifikaatit syyskuussa

Laatujärjestelmän kehitystyö Seger Oy:ssä aloitettiin huhtikuun alussa. Tuotannon laadunhallinta oli ensimmäinen kohde. Tuotanto on toiminut alusta asti laatujär-jestelmän mukaisten menetelmien ja ohjeistuksen avulla, menetelmät perustuvat QS 9000, ISO 9000 ja ISO 1400-1 laadunhallintajärjestelmiin. Laatujärjes-telmän kehitystyö etenee myös aikataulussa: Det Norske Veritas -yhtiöltä on tilattu audi-tointi ja tavoitteena on saada sertifikaatit syyskuun aikana tänä vuonna. "Paljon on vielä tehtävää, jotta kaikki saadaan toimi-maan, mutta uskomme sen onnistuvan", sanoo laatupäällikkö Jyrki Leino.

"Tuotannon laadunhallinnan yksi tukipilareista on 3D-mittakone, jonka olemme hankkineet tuotelaadun valvontaan ja kehittämiseen. Mittaustoiminta on käytössä ja olemme koneen kapasiteettiin ja tarkkuteen erittäin tyytyväisiä", Jyrki jatkaa. "Cad-tiedostojen hyödyntäminen mittauksessa ja tulosten tarkastelussa nopeuttaa sekä helpottaa tiedon käsittelyä ja tulosten arviointia."

Ensimmäinen toisen osapuolen laatujärjestelmäauditointi on myös tehty yrityksessämme ja Seger Oy on hyväksytty Flextronics Internationalin toimittajaksi.

Quality certificates in September

5At Seger Oy the implementation of the quality systems and routines in the new plant was started in April. The management of the production quality was the first one to start with. The production has been carried out from the very beginning according to the standards QS 9000, ISO9000 and ISO14001. The development work is proceeding in schedule and the audit is scheduled so that the certificates according to all three standards will be received during September this year. "Still there's a lot to be done, but we'll succeed" says the quality manager Jyrki Leino. He adds that the important factor for production quality management is the 3D-measuring device, which is acquired for control and development purposes.

Seger Technologies syntyi kun Seger Oy:n omistajiksi Mauno Suomisen lisäksi tulivat 25.3.2002 allekirjoitetulla sopimuksella Raimo Korpi ja Lasse Vainio. Omistajat työskentelevät myös operatiivisessa toiminnassa; Mauno Suominen tuotantojohtajana, Raimo Korpi talousjohtajana sekä Lasse Vainio toimitusjohtajana.

On March 25, 2002 was signed an agreement between Mauno Suominen, who previously was a sole-owner of Seger Oy, Lasse Vainio and Raimo Korpi, who then became co-owners of the company.

Seger audited and approved by Flextronics International

Flextronics audited Seger during week 22 and the result was more than satisfying. According to the auditors Seger Technologies' general impression is very good, even a few points less than needed to be a World Class Supplier! "I've intentionally set the points below that level because Seger Technologies is a recently started company and that is why all the processes are not in full use yet", says Mr. Anders Allard of Flextronics International.

"As a conclusion Seger Technologies is both function wise and quality wise accepted as a supplier for Flextronics", Mr. Allard adds.

Anders Allard
FLEXTRONICS
Supply & Operational Development

Yhteistyön arvo mitataan tuloksissa.

On ilo olla luomassa yrityskuvaa selkeätavoitteisen ja osaavan yrityksen kanssa!

Mainostoimisto Arvo toivottaa
Onnea ja Menestystä
Seger Oy:lle!

ARVO

www.arvoparners.com

B+W Electronic Systems

B+W Electronic Systems Ltd specializes in system design, approvals and integration and manufacture of products to the telecom, optical fibre, network management and control panel industries.

B&W Electronic Systems was incorporated in 1995. With its three engineers the company worked closely with its German sister company. B&W Electronic Systems moved to larger premises in 1997 in order to provide a prototyping and small batch production facility. Staffing levels increased to nine people at that time in order to address small batch production orders. Turnover was just under £0.3M.

Michael Ryan joined the company as director and general manager in March 1998 specifically to expand and grow the company from its design and development core activities and to include systems integration, manufacturing, installation and commissioning.

A partnering agreement was signed between the UK company, its German sister company and one of the worlds leading telecom companies for the supply of a cabinet systems management controllers which revolutionized the approach to the power system cabinet market, both in terms of technology and price. Over the last five years, B+W controllers have been integrated into in excess of 40.000 indoor and outdoor cabinet systems throughout Europe, US and the Middle East countries. Together with its derivative products they are produced in average volumes in excess of 1000 units per month.

The company then embarked upon the design and development of next generation power systems that would also be approved and manufactured entirely in the UK facility. In order to reply this new challenge, the company moved back to its current facilities in July 1998. These facilities are located in Harlow in Essex. To strengthen its engineering design capability, the company recruited key software and hardware engineers to do the increased volume of work. Since that the company has designed, developed, approved, and is currently processing high volume manufacture of five new power products.

At the end of 1999, the company strategically decided to diversify its customer base. Successfully it won a major contract in February 2000 to supply optical repeater containers to major fibre networks across Europe. These have currently been deployed to fibre rings in France and Switzerland. This project completed in early 2001. Further optical repeater containers are targeted for new networks in Spain, Italy and elsewhere throughout Europe.

A completely new network management system was designed to augment B+W's power products. This, by the addition of a small network adaptor with the processing power of a PC, enabled full access to any installed power system throughout the world. The back end office network management system was also designed to run on PC based platforms. It provides unprecedented amounts of data handling, alarm logging and remote testing which dramatically reduces maintenance costs and site visits for the network providers.

Such a powerful suite of network management software and hardware tools enabled new market applications to be developed for other products, such as fibre optic switch matrices and complete site management products. Other applications are also under discussion with potential customers.

Since 1998 the company has trebled its workforce to a current total of 30 personnel. During that period, the company's turnover has jumped 25 times to a total of £7.3M for its last set of audited accounts.

The company has been targeted and it received awards from financial institutions as one of the fastest growing technology companies in England and Europe.

In such a fast moving and aggressive environment, B+W needs to have business partners that operate truly as an integrated product team. The boundaries between the companies should almost be seamless throughout the design and development phase. So that each company feels as it is operating with its own 'extended office'.

Earlier this year, with the support of Seger Technologies personnel, the company designed an innovative heat management system product, and has already received initial orders for 400 systems with forecasts in excess of 1000 systems.

More recently, within two weeks, B+W and Seger Technologies bid and won a new outdoor electronics enclosure for a major UK telecom operator. During this extremely short time, Seger Technologies produced, manufactured and delivered a prototype unit from concept design for customer approval. This was a massive achievement and is a superb example of teamwork achieving almost impossible timescale, technical and cost objectives. Projected volumes are 2000-2500 within one to two years. Initial orders are expected around September 2002.

The company's diversification strategy is to grow with the road traffic, rail and the military electronics sectors and to consentrate for systems design development and integration within the next 24 months.

To address these plans, it is imperative that B+W works together with strategic partners to achieve its business aims. Seger Technologies is just such a partner!

Michael Ryan

Director & General Manager
B+W Electronic Systems Ltd

Tuotesuunnittelulla on kysyntää!

Olemme Seger Oy:ssä saaneet huippuvälineet mekaaniikan tuotekehitykseen ja -suunnitteluun. Niiden avulla voimme palvella asiakkaitamme nopeammin ja tehokkaammin. 3D-ohjelmien ansiosta saamme tuotteet valmiiksi käytännössä jo tietokoneen näytöllä, joten protoja tehdään aiempaa vähemmän.

Käytössämme on tällä hetkellä 3D-mallinnuksessa SolidWorks ja Pro/E sekä 2D:ssä AutoCad2002, nämä ohjelmat mahdollistavat tällä hetkellä palvelun kaikille asiakkaillemme. Meillä on myös mahdolli-suus ja ennenkaikkea taito käyttää myös muita mallinnusohjelmia, kuten I-Deas.

Tiimimme koko on aluksi kolme henkilöä, tosin kolmas henkilö liittyy joukkomme vahvistukseksi vasta syksyllä. Jatkossa lisäämme mahdollisesti vielä erityistaitoa omaavia suunnittelijoita, kuten esimerkiksi työkalu- ja kokoonpanosuunnittelijoita.

Protovalmistuksessa meillä on käytettävissä FinnPower -levytyökeskus sekä särmäyspuristimia. Hitsauksessa voimme käyttää diodilaseria, jolla on puolellansa lukuisia etuja tavanomaisiin menetelmiin verrattuna. Hitsausjälki on omaa luokkaansa, lämmöntuotto vähäista, eikä hitsauksessa tarvita lisäaineita.

Tuotesuunnittelulla on riittänyt töitä: Seger Oy:ssä olemme jo ennättäneet saada asiakkaallemme heidän toivomansa tuotteen suunniteltua ja valmistettua.

Mitä sitten työn vastapainoksi – no golfia tietenkin! Vain viiden minuutin ajomatkan päässä tehtaalta on hieno 9-reikäinen golfkenttä; sinne on mukava pyrähtää työpäivän jälkeen, nauttia kauniista kesästä ja mukavasta peliseurasta.

Hole-in-one'a odotellen,

Timo Tamminen
tuotesuunnittelupäällikkö

B+W Electronic Systems

B+W Electronic Systems Ltd on yritys, joka on erikoistunut järjestelmäsuunnitteluun ja hyväksyntöihin, sekä tuotteiden integrointiin ja valmistukseen verkkojärjestelmän ohjaus- ja ohjaustauluteollisuuteen ja telekom- sekä kuituoptiikkateollisuuteen. Yritys on perustettu 1995, jolloin kolme henkeä työllistänyt yritys toimi kiinteässä yhteistyössä saksalaisen sisaryrityksensä kanssa. Tänään yrityksessä työskentelee 30 henkeä. Liikevaihto on kuluneena aikana kasvanut 25-kertaiseksi ja on nyt noin 7,3M£.

Nopeasti kasvavassa ja agressiivisessa ympäristössä yritys tarvitsee läheisessä yhteistyössä toimivia partnereita. Molempien yritysten tulee kokea tilanne siten, että vieraillessa toisessa yrityksessä on oikeastaan työssä omassa "laajennetussa" toimistossaan.

Aiemmin tänä vuonna B+W suunnitteli Seger Oy:n avustuksella innovatiivisen lämmönhallintajärjestelmän, ja sai siitä ensimmäiset tilaukset kokonaismäärän yltäessä 1000 kappaleeseen vuositasolla.

Hiljattain B+W ja Seger Technologies tarjosivat ja saivat kaupan yhteistyönä kahdessa viikossa (!) suunnitellulle uudelle ulkokäyttöön tarkoitetulle järjestelmälle. Tilaajana on brittiläinen teleoperaattori. Kyseisen kahden viikon aikana Seger sunnitteli mekaniikan, valmisti ja toimitti protokaapin sekä sai sille hyväksynnän asiakkaalta. Tämä suoritus on loistava esimerkki partnership-yhteistyöstä. Erinomainen tulos, joka saavutettiin melkein mahdottomassa aikataulussa.

B+W on asettanut tavoitteet kasvaa maantie-, rautatie- ja sotilaselektroniikan sektoreilla. Jotta B+W saavuttaisi tavoitteensa, on sen työskenneltävä tälläisiin suorituksiin kykenevien strategisten partnereiden kanssa. Seger Oy on juuri tälläinen partneri!

Michael Ryan
Director & General Manager
B+W Electronic Systems Ltd

Demand for R&D

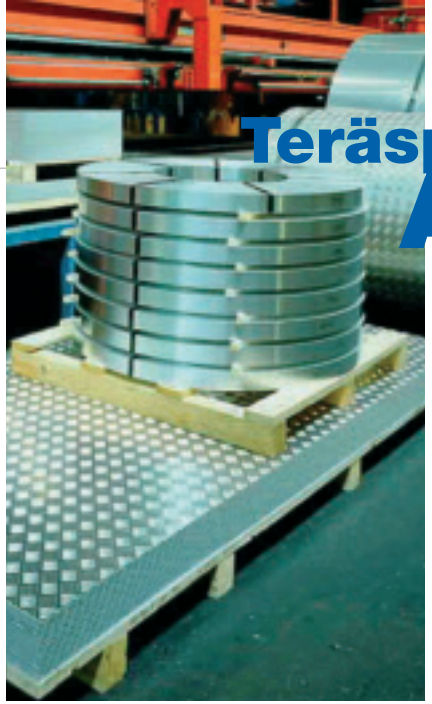
We've acquired top equipment for product development and design for mechanics. Those help us to serve the customers faster and more efficiently. By using 3D-programs we get the products practically finished on the PC, that means less actual prototypes, says the manager for R&D, Timo Tamminen who enjoys golf on his leisure time.

If Vahinkovakuutusyhtiö Oy

Helpoin tapa
hoitaa vakuutusasiat
kerralla kuntoon.

SAMPO

Teräspalvelua Asvasta



Markkinatilanne

Viimeksi kuluneen vuoden aikana talouskehitystä on hallinnut kansainvälisen talouden alamäki, jossa on vasta aivan viime aikoina alkanut näkyä käänteen merkkejä. Alamäki alkoi Yhdysvalloissa jo vuonna 2000 niin sanotun teknologia- ja pörssikuplan puhkeamisena ja levisi asteittain viime vuoden aikana myös muihin maihin. Metalli- ja elektroniikkateollisuudelle viime vuosi oli odotettua heikompi ja selvä pettymys monen hyvän vuoden jälkeen. Useiden yritysten tuottavuus polki paikallaan ja kannattavuus heikkeni. Alan tuotanto ei juurikaan lisääntynyt ja vienti jopa supistui neljä prosenttia.

Näkymät ovat edelleen hieman epävarmat, vaikka ekonomistit ja tiedotusvälineet puhuvat jo yleisesti suhdannenoususta. Metalli- ja elektroniikkateollisuus on kuitenkin aina ollut hyvin suhdanne- ja vaihteluherkkä ala: nousut ja laskut voivat tapahtua hyvinkin nopeasti.

Raaka-aineiden hinnat noussussa

Maailman teräsaihioiden markkinat vahvistuivat varsinkin Aasian ja Yhdysvaltojen hintatason noustessa nopeasti neljättä kuukautta peräkkäin. Euroopan terästuotanto laski vuoden ensimmäisellä neljänneksellä viitisen prosenttia vuoden 2001 ensimmäiseen neljännekseen verrattuna, mikä merkitsee aihioiden tarjonnan vähentymistä vastaavasti. Samoin tuonti Eurooppaan on vähentynyt, koska hintatason voimakas nousu muilla markkina-alueilla, kuten USA:ssa ja Aasiassa, on suunnannut teräksen vientiä näihin maihin. Vuoden 2002 maaliskuussa ennustettu hintataso on vuoden toiselle neljännekselle toteutunut varsin tarkasti. Terästuottajien aikomat hinnankorotukset on hyväksytty ja uudet korotukset näyttävät toteutuvan vielä kolmannen neljänneksen alussa. Talouden vähittäinen elpyminen on myös tekijä, joka vahvistaa markkinoiden fundamenttejä ja lisää todellista kysyntää vahvistaen hintatasoa.

Asiakastyytyväisyyttä yhteistyöllä

Asvassa olemme kevään aikana pyrkineet kehittämään uusia toimintamalleja, joiden avulla voisimme merkittävästi parantaa yhteistyötä asiakkaidemme kanssa. Tavoitteemme ja halumme on olla mahdollisimman hyvä ja luotettava partneri kaikissa terästen ja metallien varastointiin ja esikäsittelypalveluihin liittyvissä kysymyksissä. Pyrkimyksenä on löytää yhteisesti sellaisia ratkaisuja joiden avulla voimme vähentää rutiineja, lisätä toimitusvarmuutta sekä parantaa pääomien tehokkaampaa käyttöä.

Asva Oy
Eero Ylä-Autio
markkinointijohtaja

Customer satisfaction with co-operation

During the spring we have at Asva developed new ways to improve the co-operation with our customers. Our target and wish is to be a good and reliable partner in warehousing and pre-production service of steel and metals. Our aim is to find solutions that minimize routines, improve delivery precision and improve better usage of capital.

INTERNATIONAL TRANSPORTS
NYBROCK OY
EUROKULJETUS
FAX +358 2 8415 706 TEL + 358 2 8464 800
www.nybrock.com

Tervehdys Keski-Suomesta

Olemme iloisia ja ylpeitä siitä, että meillä on useiden vuosien ajalta kokemusta hyvästä yhteistyöstä Seger Oy:ssä toimivien tuttujen henkilöiden kanssa. On turvallista toivottaa Seger Oy:lle onnea ja menestystä, sillä ylen harvoin mikään yritys käynnistyy niin asiansa hallitsevalla johdolla ja osaavalla henkilökunnalla kuin Seger Oy. Uskomme vakaasti, että menestyksenne suunta on yläviistoon oikealle.
Onnea ja menestystä!

TOOLMEKAN OY
Henkilökunta ja
Erkki A. Jaatinen toimitusjohtaja

Toolmekan Oy is a toolmaker who has for nearly 20 years supplied press tools for manufacturing products for automotive, electronics and pressure die casting industry. Our personnel have during the years gathered strong experience which now benefits our customers.

Sananmukaisesti honkain keskellä - seisoo Toolmekan Oy:n työkalutehdas.

Lähes 20 vuoden ajan olemme valmistaneet ja toimittaneet lukuisia työkaluja ja erikoiskoneita muunmuassa autojen osien valmistukseen, elektroniikkateollisuuteen, painevalimoihin jne. Vankan peruskoulutuksen omaavalle henkilökunnallemme on vuosien varrella kertynyt kokemusta, jonka me asetamme täysimääräisesti asiakkaidemme käytettäväksi ja hyödynnettäväksi. Toolmekan on aloittanut uuden vuosituhannen asiakaslähtöisesti parantaen tuotteittensa ja palvelujensa laatua, joka muodostuu sitoutuneen henkilöstön toimista yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi. Tämä ominaisuus antaa meille mahdollisuuden toimia luotettavana kumppanina teollisuuden työvälineiden valmistajana. Me suunnittelemme ja valmistamme suursarjatuotantovälineitä, koneita ja laitteita joustavasti, korkealla ammattitaidolla, nykyaikaisilla tuotantovälineillä, parhaista eurooppalaisista raaka-aineista asiakkaan tietoturvan, laatuvaatimusten ja viranomais-määritysten saadessa erityisen huomiomme. Toimintamme mahdollistaa nuorekas, osaava ja joustava henkilöstö, joka ammattitaitoisesti hyödyntää käytössämme olevaa nykyaikaista tuotantovälineistöämme. Henkilöstön osaamista ylläpidetään ja kohotetaan jatkuvan koulutuksen avulla, jonka kulloisestakin tarpeesta saamme tietoa asiakkailta, viranomaisilta, yhteistyökumppaneilta ja henkilöstöltä itseltään. Laatukäsitteen sisäistänyt henkilöstö uskoo Toolmekanin olevan luotettava yritys kaikissa toiminnoissa asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa.

Erikoistyökalutehdas
TOOLMEKAN Oy

Kehittämämme
TYÖKALUJEN HUOLTOLAITE
helpottaa ratkaisevasti
työkalujen käsittelyä
huollon yhteydessä.

TOOLMEKAN Oy
Yliahontie 3
42700 KEURUU
Puhelin: 014-771 911
Fax: 014-771 913
e-mail: toolmekan@toolmekan.fi
www: http://www.toolmekan.fi

Keuruskopio Oy

UUSIKAUPUNKI

-Yrittäjän ykköspaikka -

Suomen *luovin* kunta 2001

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto
PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, Faksi (02) 8451 5312
www.kpi.uusikaupunki.fi

ARVO

Seger news 2/02

Seger Technologies
- laatujärjestelmä sertifioitu

Laitila Coating Oy

Onninen

Sähkön tukkuhinta

Katsaus Segerin vuoden tapahtumiin

SEGER news

SEGER Technologies

Toimitusjohtajan näkövinkkelistä

Kesäkuun avajaisten jälkeen on tapahtunut paljon. Asiakaskuntamme on laajentunut voimakkaasti. Seger Technologies on ollut suuri kiinnostuksen kohde. Luonnollisesti asiaa on auttanut voimakas markkinointi, joka on tuonut yhteyksiä meille ennestään tuntemattomiin aloihin ja yrityksiin.

Puristinteknologian käyttäminen kasvaviin volyymeihin on yllättävän vieras alue monille aloille. Aina ei ole selvää käsitystä siitä, mitä etuja eri tekniikoilla on eri tilanteissa. Tuote voidaan avullamme suunnitella soveltuvaksi odoteltavissa olevien volyymien kannalta soveltuvimpaan tekniikkaan. Panostamalla voimakkaasti tuotekehitykseen voimme antaa lisäarvoa asiakkaillemme. Voimme myös toteuttaa suunnitelmat käytännössä; meiltähän nuo eri tekniikat löytyvät saman katon alta.

Johtamisjärjestelmämme on sertifioitu ISO 9001:2000, QS-9000 ja ISO 14001 standardien mukaisena. Meillä on eväät kehittää toimintaamme systemaattisesti minimoimalla kaikki turha, ei jalostava toiminta. Toiminnan tason puolesta kelpaamme vaativimmillekin asiakkaille aina autoteollisuutta myöten.

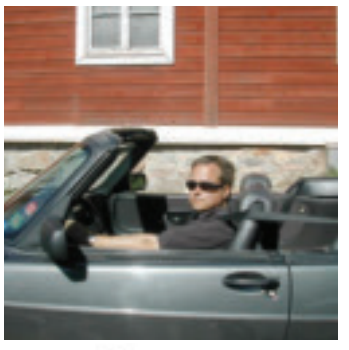
Järjestelmämme rakentuvat prosesseihin. Tällä pyrimme siihen, että toimintamme onnistuu paitsi omassa yrityksessämme, niin myös saumattomasti yli yritysrajojen. Onnistuminen luo paitsi asiakastyytyväisyyttä myös tyytyväisyyttä henkilöstössä ja muissa intressiryhmissä.

Suuret teollisuudenalat ovat edelleen alamaissa. Toki maailmantalous on joidenkin tahojen, kuten Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön OECD:n mukaan, elpymässä, vaikkakin hitaasti. Joidenkin alojen ei kuitenkaan enää odoteta saavuttavan volyymillisesti menneiden vuosien tasoja. Työvoimavaltainen massavalmistus hakeutuu halvempien työvoimakustannusten maihin, joista Baltian maat ja muut lähivuosina EU:hun liittyvät maat lienevät vain välietappeja. Erityisosaaminen, kuten puristinteknologia ohutlevyosien valmistamisessa kuitenkin on ja pysyy täällä.

Joustavuus ja nopeus lienevet kilpailutekijöistä ne, joiden merkitys kasvaa entisestään. Suurilla, globaaleilla yrityksillä on ymmärretävistä syistä vaikeuksia olla näillä kriteereillä mitaten kilpailun kärjessä. Monet kaipaavat ”sopivan” kokoista yhteistyökumppania. Mikä sitten on yritysmaailmassa liian suurta, jää varmasti tapauskohtaisesti harkittavaksi. Me Segerillä haluamme osoittaa, että olemme yrityksenä sopivan kokoinen.

Henkilöstön motivaatiolla, sitoutuneisuudella ja toiminnan tavoitteellisuudella on suuri merkitys asiakastyytyväisyyteen. Asiakkaan tarpeet tulee tunnistaa ja tavoitteena on toiminnassa ylittää asiakkaan odotukset. Tähän tarvitaan paitsi sopiva organisaatio, myös toimivat järjestelmät sekä riittävä toimivalta. Meillä jokainen segeriläinen osallistuu yrityksen kehittämiseen. Tämä on asenne- ja luottamuskysymys.

Kesää odotellen, onnea vuodelle 2003!



Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Chairman's thoughts...

Since the Inauguration in June many things have happened. The customer base has grown tremendously. Seger Technologies has been a major target of interest, naturally our marketing efforts have also helped. All that have created us contacts with previously unknown fields of industries and companies.

Pressing technology used in raising volumes is not so familiar technology in certain fields of industries, the advantages of different techniques in various situations are not known. By using Seger's know-how the product can be designed by us so that it will be manufactured according to estimated volumes using different technologies. We are familiar with all those techniques.

Our managing system is based on processes and is certified according to ISO 9001:2000, QS-9000 and ISO 14001. We have the basis for developing our systems so that all unnecessary is minimized systematically. When the level of our managing system is concerned we can be accepted as a supplier even by the most demanding customers such as automobile industry.

When mass production requiring much labor is transferred to the countries with low labor costs, being flexible and fast will be one of the competitive factors that has more and more meaning in the future. Giant, global companies have difficulties in those two criteria, many customers are searching for a partner which is ”just-right-size”. We at Seger want to show that we are that partner!

The motivation of the personnel, commitment and target-orientated functions and systems has a great impact on customer satisfaction. The customer needs must be recognized and the goal should be to exceed the customer's requirements. This requires not only a suitable organization but also functioning systems and adequate authority in decision making. All of us at Seger take part in developing the company. This is a question of attitude and trust.

Prosperous year 2003 to all readers!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Laatujärjestelmä sertifioitu

DNV:n Kimmo Haarala luovutti sertifikaatit.

- ATK-laitteet ja -tarvikkeet
- Tietoliikenneratkaisut
- EDI / OVT
- Huoltopalvelu ja varaosat
- Mikrotuki
- Ohjelmistotuki
- Dokumentointi
- Tietoturvapalvelut
- Konsultointi

ATK – ANTTI OY

Yrityspalvelut
Pohjoistullikatu 11
23500 Uusikaupunki
puh. + 358 2 845 0400
fax. + 358 2 841 3255
office@atk-antti.com
www.atk-antti.com

”Alusta alkaen oli selvää, että sertifikaatit hankitaan ja siksi laatujärjestelmän luontiprosessi aloitettiin heti huhtikuussa”, kertoo laatupäällikkö Jyrki Leino. ”Tavoitteena oli saada kaikki kolme sertifikaattia - ISO 9001:2000, QS-9000 ja ISO 14001 - syyskuun loppuun menessä. Työt aloitettiin, hankittiin mittauskone ja järjestelmät luotiin sekä käyttöönotettiin sitä mukaa, kun ne valmistuivat. Kesäkuussa oli esiauditointi, jossa havaitut puutteet korjattiin ja järjestelmiä kehitettiin edelleen. Näyttöä järjestelmien mukaisesta toiminnasta kerättiin ja valmistauduttiin tuleviin järjestelmäauditointeihin. Järjestelmien auditointi suoritettiin 30.9. – 2.10.2002, joten lähes tavoitteessa oltiin”, Jyrki muistelee mennyttä puolivuotiskautta.

Järjestelmien auditoinnin suoritti Det Norske Veritas. Puutteita havaittiin, mutta ne korjattiin nopealla aikataululla ja hyväksyntä saatiin 18.10.2002. Varsinainen sertifikaattien luovutus tapahtui 5.11.2002, jolloin Det Norske Veritasin tuotantopäällikkö Kimmo Haarala kävi Uudessakaupungissa luovuttamassa sertifikaatit. Kuten Haarala sanoi luovutustilaisuudessa: ”Tämä on kivijalka, jolle laadunhallintajärjestelmien kehitys ja jatkuva parantaminen voidaan rakentaa”.

“Laadunhallintajärjestelmien kehitystyö ja jatkuva parantaminen on Seger Oy:n tärkeimpiä tavoitteita myös tästä eteenpäin. Työ on vasta alussa ja tulee vaatimaan vielä paljon lisää työtä meiltä kaikilta. Tässä yhteydessä on kuitenkin syytä kiittää jokaista Seger Oy:n työntekijää siitä työstä, jota teitte projektin onnistumiseksi. Ilman yhteisiä ponnistuksia tällaisen projektin läpivienti näin nopeassa aikataulussa ei olisi onnistunut”, kiittää sertifiointiprosessista vastannut Jyrki Leino.

Certification Process Concluded

”From the very beginning it was clear to all of us that the processes will be certified. That is why the certification process was started already in April” says Jyrki Leino, the Quality Manager of Seger Oy. “Our target was to get all three certificates – ISO 9001:2000, QS-9000 and ISO 14001 – by the end of September. The process was started, we acquired the measuring machine, created the systems and started using them as they were ready. In June we had the pre-audit, after which some noncomformances were corrected and the systems were further developed. Evidence was gathered and we were getting ready for the final audits.

During three days between September 30th and October 2nd the systems were audited by Det Norske Veritas. Some noncomformances were noticed, but they were fixed immediately and the approval in the form of three certificates was received October the 18th, 2002. The official ceremony took place November the 5th, when the Production Manager Kimmo Haarala from DNV handed out the certificates saying that; ”This is the basement on which the development and continuous improvement of the quality administration systems is based on”.

”The development and continuous improvement work is one of the main targets also from here on. This will require more and more work from each of us. Anyway, at this point it is time to thank every single person who helped in succeeding in this process, without cooperation this kind of project cannot be carried out in such a short period of time”, concludes Jyrki Leino.

LAITILA COATING
– laatua ja monipuolisuutta

Laitila Coating Oy aloittaa toimintansa marraskuussa. Yritys sijoittuu liikenteellisesti erinomaiseen paikkaan Laitilan keskustaan valtatie 8:n välittömään läheisyyteen. Yrityksen toimitilat käsittävät 2200 m^2:n suuruisen varsinaisen tuotantohallin ja kaksi noin 500 m^2:n pienempää hallia, joissa hoidetaan kokoonpanoja, laaduntarkastusta, lähettämötoiminnot ja varastoinnit.

Laitila Coating Oy erikoistuu metallien elektrolyyttiseen ja kemialliseen pintakäsittelyyn sekä pulverimaalaukseen. Selkeänä tavoitteena on lisätä toiminnan jalostusarvoa. Tarjoamalla kokonaisvaltaisesti pinnoiteyhdistelmiä sekä lisäämällä kokoonpanotyötä ja logistiikkaa, voivat päähankkijan tuotteet lähteä Laitila Coating Oy:ltä suoraan lopputuottajalle. Tavoitteena on siirtyä enemmän alihankkijasta sopimusvalmistajaksi, jolla on toimivat kumppanuuteen ja luottamukseen perustuvat yhteistoimintaverkostot.

Yhtiön toimitusjohtaja Kai Salo kertoo, että Laitila Coating Oy:n juuret ovat Turussa, jossa vastaavaa toimintaa on harjoitettu saman tiimin toimesta jo 1980-luvun alkupuolelta. Laitila Coating Oy omaa nuoresta iästään huolimatta alalta pitkäaikaisen kokemuksen. Toimivat suhteet päämiehiin ovat jo olemassa. Asiakaskuntaan kuuluvat erilaiset elektroniikka- ja sähköteollisuuden, rakennus- ja sisustusteollisuuden sekä laivateollisuuden sopimusvalmistajat ja alihankkijat. Yksi tärkeimmistä yhteistyökumppaneista tulee olemaan Seger Oy, jonka antama tuki ja kannustus yrityksen käynnistysvaiheessa on ollut toimitusjohtaja Salon mukaan ratkaisevan tärkeää.

Yrityksen tuotantolinjat perustuvat logiikkaohjattuihin automaattilinjoihin ja pulverimaalaamoon, jotka ovat tiukasti sidottuja tuotannonohjaukseen ja laatuun. Yritys on panostanut teknisesti moderneihin pintakäsittelyprosesseihin niin, että toiminta täyttää kestävän kehityksen vaatimukset pitkälle tulevaisuuteen.

Pinnoitettavien kappaleiden koko vaihtelee pienistä liittimistä lähes parimetrisiin sähkökeskuksiin. Tuotevalikoimasta löytyy muun muassa kromatointi, anodisointi, kuparointi, erityyppiset nikkeliprosessit, hopeointi sekä pulverimaalaus ja sen esikäsittelyt esimerkiksi sinkkifosfatointi. Lisäksi Laitila Coating tarjoaa eri tyyppisiä hiontoja. Kokoonpanojen ja mekaanisten jälkikäsittelyjen osuus on jatkossa yhä tärkeämpi osa yrityksen toimintaa.

Toimintansa alussa noin kaksikymmentä henkeä työllistävän Laitila Coating Oy:n peruspilareita ovat koulutettu henkilöstö, korkea laatu, joustavuus, toimitusvarmuus ja kilpailukyky.

Laitila Coating Oy – Quality and diversity

Laitila Coating has started in Laitila about 20 km from Uusikaupunki offering electrolytic and chemical coating including powder painting. In addition to the coating facilities of 2200 m^2, they have two smaller buildings for assembling, quality functions and warehousing.

Kai Salo, the Managing Director of Laitila Coating says that their target is to become a contract supplier for the customers so that their products can be supplied directly from Laitila Coating to their customers, coated and pre-assembled when so required. The Laitila Coating Team has a long experience in coating, the business is based on reliability and long-term partnerships. Their main customers are in different fields of industry: electronics, power technology, construction and furniture industries. “One of the most significant partners will be Seger Oy, which has supported us from the very beginning”, says Kai Salo. “The main factors for success are trained personnel, high quality, flexibility, delivery accuracy and competitiveness”, Kai Salo concludes.

Onninen

Onninen tarjoaa Skandinavian ja Itämeren alueen markkinoilla kattavaa materiaalihuoltoa asiakkailleen, joita ovat sähkö-, lvi- ja kylmäalalla toimivat urakoitsijat, teollisuus, energialaitokset, julkiset organisaatiot ja jälleenmyyjät. Perheomistuksessa oleva Onninen työllistää yhteensä 2 500 henkilöä Suomen, Ruotsin, Norjan, Puolan, Venäjän, Viron, Latvian ja Liettuan toiminnoissaan.

Onnisen perustaja Alfred Onninen aloitti putkiurakoitsijana Turussa vuonna 1913. Jo seuraavalla vuosikymmenellä toiminta laajeni lv-tukkukauppaan ja vähitellen eri puolille Suomea. Ilmastointi- ja sähköurakoinnin sekä ilmastointi- ja sähkötuotteiden tukkukaupan yhtiö aloitti 30 vuotta sitten.

Kansainvälistyminen, joka 1970-luvulla alkoi projektivientinä, on runsaan kymmenen vuoden ajan jatkunut omien toimipaikkojen avaamisena ja yritysostoina. 1990-luvun lopun rakenneuudistuksen seurauksena Onnisesta syntyi Onvest-konserni, johon kuuluvat urakointiyritys Are ja teknistä tukkukauppaa harjoittava Onninen.

Onninen on yksi Euroopan kolmesta laajan tuotesortimentin tukkuyrityksestä ja esimerkiksi markkinajohtaja Suomen lv-tukkukaupassa, Norjan sähkötukkukaupassa sekä Ruotsin sähkölaitosten materiaalihuollossa.

Vuonna 2003 Onninen täyttää 90-vuotta. Historiaansa, osaavaan henkilöstöön ja saavutettuun vankkaan taloudelliseen asemaan nojaten sillä on erinomaiset edellytykset menestyä myös jatkossa.

The Onninen –story

Onninen offers in Scandinavia and in the market area of Northern Europe complete material service to their retail customers when power electronics, heating, plumbing and air conditioning are concerned. The company, owned by the Onninen family since 1913, employs about 2 500 people in Finland, Sweden, Norway, Poland, Russia, Estonia, Latvia and Lithuania.

Onninen is one of the three major whole-sale companies in this field in Europe which have a vast selection of products for above mentioned retail customers.

Due to the 90 years of experience, capable personnel and a solid economic basis, Onninen has excellent conditions to succeed also in the future.

- TAIVUTUSAUTOMAATIT
- LASERIT
- LEVYTYÖKESKUKSET
- SÄRMÄYSPURISTIMET
- LEVYLEIKKURIT
- LEVYN VIIMEISTELYKONEET
- METALLISAHAT

- LEVYTYÖKESKUSTYÖKALUT
- LEVYTYÖKESKUSTYÖKALUJEN TEROITUS
- SÄRMÄYSTERÄT
- VANNESAHANTERÄT

AMADA PROMECAM

AMA-PROM OY
Meriniitynkatu 19
24100 Salo
Puh. 02 - 777 840
Fax. 02 - 777 8410
www.ama-prom.fi

AMA-SAHAUS OY
Perämiehenkatu 2
24100 Salo
Puh. 02 - 777 8442
Fax. 02 - 777 8443
www.ama-sahaus.fi

Sähkön tukkuhinta
näkyy viiveellä asiakashinnoissa

Hintataso sähkön tukkumarkkinoilla nousi vuoden 2001 aikana noin 40–50%. Vuoden 2002 alussa odotettiin sähkön markkinahinnan laskevan takaisin vuoden 2000 tasolle. Toisin kuitenkin kävi. Poikkeuksellisen kuivan vuoden johdosta ovat Pohjoismaiset vesivarannot laskeneet -22,2 TWh alle normaalitason, kun ne vuosi sitten vastaavana ajankohtana olivat +3,4 TWh normaalitason yläpuolella. Tällä poistuneella vesivarannolla koko Suomi kävisi neljä kuukautta, joten on kysymys erittäin merkittävästä vesitilanteen muutoksesta.

Tästä johtuen sähkön hinta on vuoden 2002 loppupuoliskolla noussut huippuunsa sitten vuoden 1995. Vuoden 2003 markkinahintataso on tällä hetkellä 51,6 % korkeampi kuin vuoden 2002 hintataso ja 98,8 % korkeampi kuin vuoden 2001 hintataso. Vuoden 2003 raakasähkön hinta markkinoilla on nyt noin 3,8 senttiä/kWh (22,6 p/kWh) ilman veroja.

Tämän hetken näkymien valossa sähkönhinta tulee pysymään korkeana ainakin ensivuoden puoliväliin saakka.

Ne yritykset, jotka ovat tehneet pitkiä hankintasopimuksia edullisen markkinahinnan aikaan, voivat nyt nauttia sopimuksiensa hedelmistä. Ne yritykset, jotka ovat hankkimassa sähköä törmäävät väistämättä markkinahintatason nousun tuomiin merkittäviin korotuksiin asiakashinnoissa.

Juhani Kluuskeri
myyntijohtaja
Vakka-Suomen Voima Oy

Price for electricity

Price level for electricity has risen during 2001 about 40–50 %. At the beginning of 2002 we expected that the price will come down to the level of 2000. But, it didn't happen! Due to a very dry period in Scandinavia, the water preserve represents usage for four months, so this means a significant change in the water level. Because of that the price for electricity is at the highest since 1995. The market price for 2003 is about 51.6% higher than the price level of 2002, and 98.8% higher than the price in 2001!

According to today's point of view the price will be high at least for first 6 months in 2003. Those companies that made long-term contracts when the price was low, can now enjoy that. But those companies that are now negotiating of the price must deal with extremely high prices for electricity they are purchasing.

Juhani Kluuskeri
Director, Sales
Vakka-Suomen Voima Oy

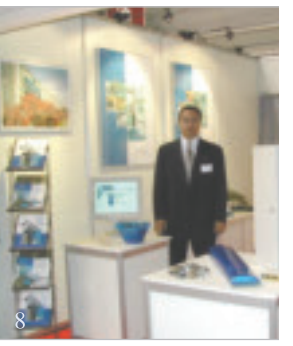
VOIMATORI
VSV
VAKKA-SUOMEN VOIMA OY

Vuoden 20(

1) Kutsuvieraita vihkiäistilaisuudessa 19.6.2002.

2) Raimo Korvella on pallo hallussa.

3) Automaattipuristinlinjoja aina 600 tonniin asti.



12) Haluamme pitää asiakkaistamme hyvää huolta - we care!

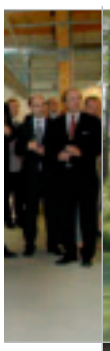
13) Laatujärjestelmäsertifikaattien vastaanottajat Jyrki Leino, Esa Mannermaa ja Lasse Vainio.

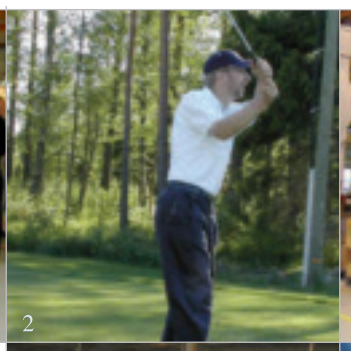
14) Syksyllä pääsimme muuttamaan uusittuihin toimistotiloihimme.

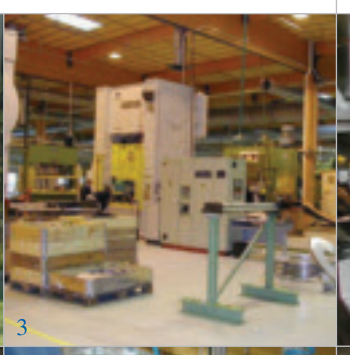
15) Seger Technologies näkyy myös tien päällä.

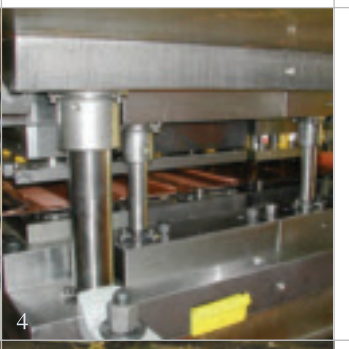
02 aikana tapahtunutta...

Segerin ensimmäinen vuosi tai paremminkin 2/3 -vuotta on ollut täynnä tapahtumia. Tässä kuvakertomus kyseiseltä ajanjaksolta...




2


3


4

4) Jonotyökalutekniikkaa suurille volyymielle.

5) Mauno Suominen takaa, että tuotannollistaminen käy vauhdilla.

6) Telecom-tuotteiden kokoonpanoa.

5

6

7

7) ”Haspeli”-pari.

8) Alihankintamessut Tampereella syyskuussa 2002.

9

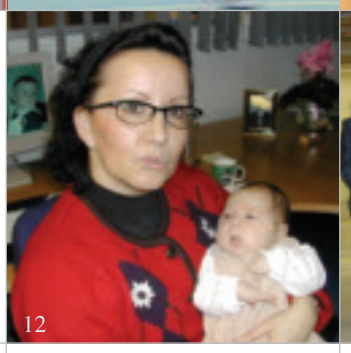
10

11

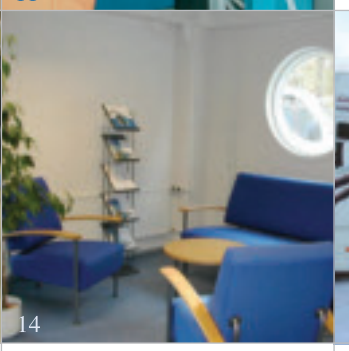
9) Voittajat vauhdissa! SBT Shadows -salibandyteam kentällä.

10) Varsinais-Suomen paras koripalloilija 2002, Korihaiden Pasi Kauha.

11) Laserhitsausta robotilla.


12

13


14

15

UUSIKAUPUNKI

-Yrittäjän ykköspaikka -

Suomen *luovin* kunta 2001

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto
PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, Faksi (02) 8451 5312
www.kpi.uusikaupunki.fi

ARVO

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 2

Mainostoimisto ARVO

Seger news 1/03

Seger Technologies - kasvun aikaa

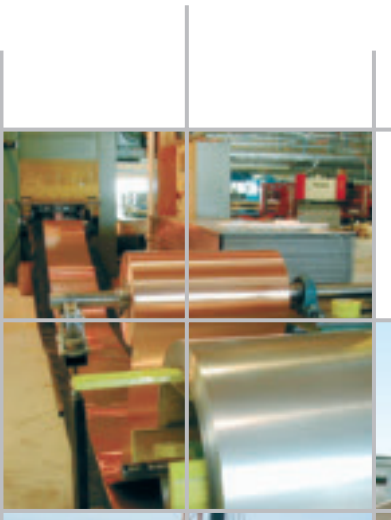
Seger kouluttaa

Saab Automobile - suurprojekti päätökseen

Helkama Forste Oy

Uusikaupunki - hyvä paikka asua ja yrittää

SEGER news



11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 3

SEGER Technologies
- kasvun aikaa

Joustavuus ja nopeus ovat olleet kilpailukykymme avaintekijöinä viimeaikoina. Olemme olleet aidosti tyytyväisiä siihen, että olemme pystyneet seuraamaan suunnitelmiamme ja kasvattamaan toimintaamme samalla kun maailman lehdet kirjoittavat pääasiassa päinvastaisista asioista.

Asiakaskuntamme on kuluvan vuoden alkupuoliskon aikana kehittynyt suotuisasti. On merkittävää, että kansainväliset huipputeknologiayhtiöt kuten ABB ja Saab Automobile ovat valinneet meidät yhteistyökumppaneikseen. Myös lukuisia pieniä ja keskisuuria asiakkaita on tullut lisää. Samalla aikaisemmat asiakkaat ovat aktiivisesti lisänneet ostojaan.

Joustavuuteen ja nopeuteen fokusoiminen on saanut miettimään myös konekantamme kehittämistä. Tuotesuunnittelun ja ohjelmisto-osaamisen (IDeas, Pro E ja Solid-works) lisäksi on kehitetty protovalmistuksen ja pienten sekä keskisuurten volyymien konekantaa hankkimalla Amada Co2 laser / levytyökeskus -yhdistelmäkone sekä Finn Power SG5 –FMS-levytyökeskussolu. Näiden avulla toteutamme menetelmien osalta erinomaisesti tuotteen elinkaarta prototyypistä suurvolyymituotteeksi.

Seger Oy:n kasvunäkymät vaativat lisähenkilöstön hankintaa. Yhteistyössä työvoimahallinnon kanssa olemme sopineet noin 50 ihmisen kouluttamisesta kuluvan vuoden aikana. Resurssit toki kasvavat lisääntyvän tuotannon suhteessa.

Joustavuutta ja nopeutta lisäämme myös nykyisen avainhenkilöstömme lisäkouluttamisella. Tavoitteena on entistä suurempi monitaitoisuus sekä tuotannon tekijöiden, koneiden ja laitteiden ominaisuuksien entistä syvällisempi tuntemus.

Team Seger eli henkilöstömme on menestymisemme avain. Yhtiömme arvoihin kuuluu se, että me täällä työskentelevät tunnemme mielihyvää siitä, mitä teemme. Tähän vaikuttavat olennaisesti paitsi yrityksen työilmapiiri ja toimintaedellytykset, myös ympäröivän yhteisön luomat mahdollisuudet. Yritysten tulee tuntea oma vastuunsa ympäröivästä yhteiskunnasta, sen palveluista, koulutustarjonnasta, vapaa-ajantoiminnasta ja viihtyisyydestä yleensä. Tärkeää on, että vuorovaikutus on olemassa ja että se on kahdensuuntaista.

Lähiajat ovat työntäyteisiä ja kiire on jokapäiväistä. Se on positiivista. On varmasti paljon mielekkäämpää tehdä raskastakin työtä, kun eletään kasvun aikaa. Jokainen hikipisara kasvattaa mahdollisuuksia tulevaisuudessa. Jokainen onnistuminen on jatkuvuuden kannalta tärkeää. Onnistumalla rakennamme tulevaisuutta ja voimme sanoa: JESS!

Hyvää kesää kaikille!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Uusi Finn Power FMS linja asennettiin ja otettiin käyttöön kesäkuun alussa.

Seger Technologies – time to grow

Flexibility and speed have been the key factors for our competitiveness during the past winter. We are truly satisfied because we have been able to follow our plan to grow when so many others are struggling with opposite kind of problems.

We have gained new customers during the past six months. We are happy that high technology companies like ABB and Saab Automobile have chosen us their partner. Also the old customers have increased their business with us.

The same time when focusing in flexibility and speed, we have been developing our machine park. In addition to developing R&D and know-how in CAD programs (IDeas, Pro E and Solidworks), we have invested in Amada punch / Co2 laser combination machine and FMS-line Finn Power SG5 for prototype and small & medium volume's production. With these we fulfill our vision of from prototype to high volume production service to our customers.

Because of growing business we require more personnel. In co-operation with the local employment office we have created a training plan for 50 persons.Though, we have to keep in mind that the resources grow only in accordance with the growing production.

Flexibility and speed are also increased by training the key-personnel to be more versatile and that we know more deeply the factors for successful production, the characteristics of the machinery and equipment.

Team Seger – all of our personnel – is the key factor for our success! One of our company values is that we get pleasure of what we do. This is significantly influenced not only by the company climate and the resources, but also the circumstances provided by the surrounding environment are as important. In return the companies must carry their responsibility on the environment, its services, education, leisure time activities and in over-all attractiveness of the living environment. It is important

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 4

that there is interaction and it really works both ways.

The near future is going to be very active and everyone is going to be busy – that is positive! It sure is much more rewarding to be loaded with work when the company is growing. Every drop of sweat is increasing our possibilities in the future. Every single success is important for our future. By succeeding we build our future and we can say: YES!

I wish all of you a very warm and relaxing summer!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Seger kouluttaa

Seger Oy kouluttaa yhteistyössä työvoimahallinnon ja TE-Keskuksen kanssa työntekijöitä tuotannon tarpeisiin. Kyseistä koulutusta ei ole mahdollista saada jo olemassa olevasta koulutustarjonnasta.

Tällä hetkellä koulutuksessa on vajaa 20 henkilöä ja vuoden loppuun mennessä tavoitteena on kouluttaa kaikkiaan 50 henkilöä. Tämän koulutetun työvoiman pyrimme soveltuvin osin työllistämään. Tietenkin se, että nyt näköpiirissä oleva uusi tuotanto toteutuu suunnitellusti.

- Koulutuksen aikana katamme muun muassa seuraavat tuotannon osa-alueet: perehdyttäminen ohutlevyosatuotantoalaan, laatu- ja ympäristöjärjestelmäkoulutus, työturvallisuuskoulutus, mittavälinekoulutus, suojelukoulutus, työlainsäädäntö, puristintyöt ja kokoonpanotyöt vain osan mainitakseni, kertoo Seger Oy:n henkilöstöasioista vastaava talousjohtaja Raimo Korpi. - Koulutuksen pääpaino on kuitenkin käytännön työssä, kaikista pyritään kouluttamaan moniosaajia, jolloin tuotannon ohjaukseen saadaan vaadittava joustavuus huomioiden mahdolliset tuotannon painopisteen vaihtelut ja poissaolot, Raimo jatkaa.

Yllä olevan kaltainen koulutus on mielekästä niin työntekijän kuin työvoimahallinnon ja myös yrityksen kannalta: työvoima on heti käytettävissä, tieto tulee koulutettavalle konkreettisessa muodossa ja työvoimahallinnon työllistämistoimenpiteet tuottavat tulosta.

Talousjohtaja Raimo Korpi testaa itsekin koulutuksen tasoa käytännössä.

Training project at Seger

Seger Oy trains new personnel in co-operation with the local employment office and T&E Center of Turku for production purposes. This kind of training is not available in the current training supply in the market. For the moment there are about 20 people in training and by the end of the year we estimate that we have trained total of 50 people, who we have also planned to employ. Of course this subject to that all the expected new production will be realized.

- During training we go through all the necessary areas of production: general know-how of the sheet metal part production, quality and environmental systems, safety art work, measuring equipment, employment laws and regulations, pressing work, assembly work just to mention a few, tells Raimo Korpi, Director of Finance at Seger Oy, who is also responsible on the HR. - The focus is on work itself, all personnel must know different kind of work so that we don't have any problems in planning and carrying out the production when there are great variations in the type of production or even though someone is absent, continues Raimo.

This kind of training at work pleases every party, not only the employee but also the employment office and the company; the labor is right away doing production, the training is linked to real work in concrete form and the employment actions of the employment office is rewarding.

ASVA
Teräkset • Jaloteräkset • Alumiinit • Kuparit

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 5

Saab Automobile
suurprojekti päätökseen

Haastateltavana myyntipäällikkö Seppo Ylä-Himanka

Kevättalvella käynnistyi mittava projekti yhteistyössä Saab Automobilen kanssa. Tuotannollistamisen esivalmistelutyö oli ensimmäinen vaihe yli 40 puristintyökalun ja hitsausjigien, pneumaattisten kokoonpanojigien, liimausprosessin sekä robotoidun kappaleenkäsittelyn saattamiseksi tuotantoon.

- Autoteollisuus ei jätä mitään sattuman varaan. Kaikesta pyritään varmistumaan samalla kun kustannukset minimoidaan, sanoo projektista vastuussa ollut Seppo Ylä-Himanka. - Esivalmistelutyö sisältää esimerkiksivalmistettavuus- ja laaduntuottokykyanalyysit, virheriskianalyysit sekä tarkastus- ja työohjeet. Tämä tarkoittaa koko laadunvarmistusprosessia aloituksesta QS 9000 -vaatimusten mukaiseeen PPAP-prosessiin (näyte-erähyväksymiseen) ja edelleen lopulliseen Run & Rate –prosessiin (tuotannollisen valmistettavuuden arviointiin). GM:n tavan mukaisesti ympäristöasiat raportoitiin suoraan asiakkaan web-sivuille huomioon ottaen muun muassa EU-direktiivin raskasmetallien raportoinnista.

- Tämän kokoisen projektin läpivienti vaatii tarkkaa projektointia, aikataulutusta sekä vastuita, kertoo Seppo. Oikeaaikainen ja riittävä välitön informaatio osapuolten kesken varmisti, että kaikki toimi niin kuin pitikin. Systemaattiset yhteydenpidot asiakkaan oston, laadun ja tuotekehityspuolen henkilöiden sekä muiden yhteistyökumppaneiden kanssa varmisti projektin läpiviennin onnistuneesti. Samanaikaisesti oman organisaation koulutusasiat ja tuotantoon valmistelut hoidettiin suunnitellusti.

Laadun lisäksi aikataulun pito ja tinkimättömyys sovituista asioista, niin asiakkaan kuin alihankkijaverkoston kanssa, tuotti tyytyväisyyttä molemmin puolin. Tälläkin kertaa onnistuttiin mallikelpoisesti ja ovet ovat auki myös tuleville projekteille.

- Onkin paikallaan näin keskikesää lähestyttäessä todeta 'homman olevan hanskassa' ja kiittää kaikkia projektiin osallistuneita henkilöitä hyvin tehdystä työstä, toteaa Seppo vakavoituneena.

- Seger Oy täytti hyvin Saab Automobilen projektinjohto- ja laatuvaatimukset ja osoitti hoitavansa asiat ammattimaisesti. Kilpailukyvyn säilyessä tällä tasolla, Seger Oy:tä voi näin ollen suositella myös tulevissa projekteissa yhteistyökumppaniksi, sanoo Christer H. Andersson, GM-Fiat World Wide Purchasing Sweden AB:ltä.

- Uudestakaupungista on totuttu toimittamaan Saabille ohutlevyosia ja kokoonpanoja. Näin tapahtuu myös jatkossa. Saabin kanssa meillä tulee vielä paljon uusia yhteisiä projekteja, Seppo lupaa!

Raila Holm kokoonpanee turvallisuusosia Saab 9-5 autoon

Saab Automobile project concluded

Manager Sales and Business Development Seppo Ylä-Himanka´s interview

This spring we started a vast co-operation project with Saab Automobile. The first phase was, before industrialization, to transfer more than 40 press tools, welding jigs, pneumatic assembly jigs, gluing process and robotized material handling equipment.

- Automobile industry leaves nothing unsecured. Every single detail will be secured, at the same time the costs will be minimized, says Seppo Ylä-Himanka who was responsible for the project on Seger's behalf.

- Before production could be started, you must finalize feasibility and capability studies, PFMEA, production and inspection instructions must be written, meaning all quality assurance process from the beginning up to PPAP (approving the initial sample) according to QS 9000 quality systems requirements through Run & Rate process (evaluation of the feasibility). According to the GM's requirements all environmental issues were reported directly to

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 6

Segerin picnic 18.6.2003

the Customer's web-site taking in to consideration EU'sdirective on how to report the heavy metals.

- This size of a project requires exact planning on schedules and responsibilities, continues Seppo. - Right-time, adequate and immediate information flow between the parties secured that all went as planned. Systematic contacts between the personnel of the Customer's purchasing, quality assurance and product development and other partners made itpossible to carry out the project successfully. At the same time training of our personnel and other industrialization activities took place according to a tight schedule.

In addition to the quality issues, keeping the schedules and sticking to agreed matters not only with the Customer but also with the subcontractors made us happy both sides. Now when we proved that we can succeed in this kind of projects the doors are open for also new projects.

- Now I think it is time, when all has gone so well, to thank all the people who have participated in the project for the job well done, finalizes Seppo.

- Seger Oy fulfilled well all the expectations for project leading and quality assurance and showed that they act in highly professional manner. When the competitiveness stays in this level we can recommend Seger Oy as a partner for the future projects too, says Christer H. Andersson from GM-Fiat World Wide Purchasing AB in Sweden.

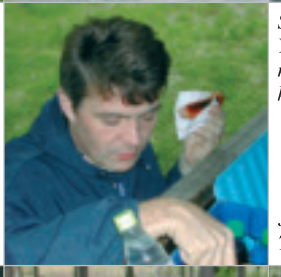
- In Uusikaupunki we are used to supply sheet metal parts and assemblies for Saab. This will now continue by us and I truly believe that we will have even more joint projects with Saab in the future, ends Seppo Ylä-Himanka.

Hei täällä on lisää makkaraa... Raimo Korvesta tuli kuuluisa grillimestari.

Pasi Manninen oli tikanheitossa illan tarkin.

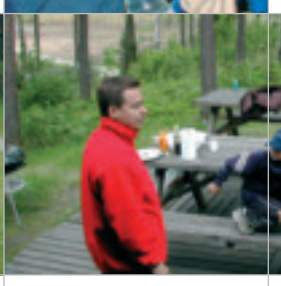
Korven Lassen superritsaa tutkii Suopajärven Tomi.

Sauna ja uinti kuuluivat picniciin. Ylä-Himangan Sepon nuorimmainen, Lauri, näyttää mallia, miten kesällä rentoudutaan.



Juotavaa etsimässä Tommi Sarkki.

Suopajärven Tomin Veera-tyttö on kiinnostunut jalkapallosta.



Välillä juteltiin henkeviä...

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 7

Helkama Forste Oy

Helkama Forste Oy on johtava pohjoismainen kylmälaitteiden valmistaja. Forssassa sijaitsevan tehtaan tuotteita ovat lasiovelliset juoma- ja elintarvikekaapit sekä kodinkoneet. Konsernin liikevaihto on noin 65 M€ ja työntekijöitä on noin 450. Visiona on olla luova, menestyvä ja halutuin yhteistyökumppani.

Tuotantoteknologialtaan tehdas edustaa alansa huippua. Helkama-tuotteita viedään yli 40 maahan ja viennin osuus on lähes 60 % liikevaihdosta. Konserni tunnetaan omistuspohjaltaan täysin suomalaisena yritysryhmänä, joka toiminnallaan palvelee niin teollisuutta ja kauppaa kuin yksityistä kuluttajaakin. Keittiön kodinkoneet ja lähinnä kaupan tarpeita palvelevat lasiovelliset kylmäkaapit muodostavat nykyisin pääosan konsernin liikevaihdosta.

Konsernin juuret tulevat Heikki J. Helkaman lähes sata vuotta sitten perustamasta perheyrityksestä. Arvoina ovat edelleen innostus sekä henkilökohtainen vastuu asiakkaasta ja yhteisestä työstä.

Konserniin kuuluva Helkama Grepa A/S jatkaa norjalaista liesivalmistusperinnettä alan vanhimpana valmistajana Norjassa. Yritys markkinoi liesiä Grepa-merkillä Norjassa ja valmistaa liedet Helkama-merkillä Suomeen ja Ruotsiin. Viennin osuus on noin 60 % tuotannosta. Yritys toimii Örstassa, Länsi-Norjassa. Täysin uusi, 7000 m^2 kokoinen nykyaikainen tehdas valmistui vuonna 2002.

Helkama Forste KFT toimii omissa toimitiloissaan Tatan kaupungissa lähellä Budapestia. Tehdas valmistaa jää- ja kylmäkaappeja lähinnä ammattikäyttöön. Tuotteita myydään luonnollisesti kotimarkkinoille Unkariin, mutta yli 80 % tuotannosta suuntautuu vientiin.

Vuonna 1997 perustettiin Viipuriin kylmäkonetehdas, nykyinen Helkama Forste Viipuri, joka valmistaa lasiovellisia juomakaappeja Venäjän markkinoille. Yhtiö toimii omistamissaan ajanmukaisissa tiloissa ja merkittävästi kasvanutta tuotantolaitosta kehitetään jatkuvasti.

Helkama Maskin AB toimii Köpingissä, Helkama Grepa A/S:n ja Helkama Forste Oy:n myyntiyhtiönä Ruotsin markkinoilla ja vuonna 2002 Varsovaan perustettu Helkama Forste SP. Z.O.O. toimii Helkama Forste Oy:n myyntiyhtiönä Puolan markkinoilla.

Helkama Forste Oy

Helkama Forste Oy is a leading Nordic manufacturer of cold storage equipment. Using the best production technology available the Forssa-based company produces display coolers and freezers for professional use as well as household appliances and exports its products to over 40 countries. Exports account for approximately 60 % of the factory's production output.

The group is known for having an entirely Finnish ownership base, and as a company whose operations are geared to serving the needs of trade and industry as well as those of private consumers. Currently, the majority of the group's net sales comes from the sale of kitchen appliances and refrigerated cold-storage units equipped with glass doors intended mainly for commercial use. The group's roots can be traced back to a family enterprise established by Heikki J. Helkama nearly one hundred years ago. The vision is to be creative, successful and sought after partner. The values of the group are enthusiasm and personal responsibility to the client and co-operation.

Helkama Grepa A/S continues a long Norwegian tradition in manufacturing electric cookers, and is the oldest such manufacturer in Norway. Currently Helkama Grepa A/S markets Grepa brand electric cookers in Norway, while manufacturing cookers under the Helkama brand name for distribution in Finland and Sweden. Exports account for approximately 60 % of the factory's production output. The factory, based in Örsta, in Western Norway operates from a totally new 7000 m^2 modern factory built in 2002.

Based in the city of Tata near Budapest, Helkama Forste KFT factory has its own independent facilities and manufactures diplay coolers and freezers for professional use. While products are naturally sold in the domestic market, over 80 % of production is exported.

Founded In Vyborg, Russia, in 1997, Helkama Forste Viipuri specializes in the production of food and beverage coolers for the Russian market. The company operates from extensively expanded and up-to-date facilities that are continuously being developed.

Helkama Maskin AB based in Köping, Sweden, represents Helkama Forste Oy and Helkama Grepa A/S in the Swedish market and Helkama Forste SP. Z.O.O. is the sales company, which was founded in 2002 to represent Helkama Forste Oy in the Polish market.

11111 Segernews asiakaslehti 24.6.2003 18:34 Page 8

Uusikaupunki
hyvä paikka asua ja yrittää

Uusikaupunki on jälleen kerran saanut kokea, mitä työllisyystilanteen äkillinen romahtaminen todella merkitsee. Lähikuukausina lähes tuhat uusikaupunkilaista jää ilman työtä ja säännöllisiä palkkatuloja, johtuen pääasiassa Saab 9-3 avoautotuotannon loppumisesta. Kun meillä on jo ennestään runsaat tuhat työtöntä, työttömyys koskettaa jälleen kerran lähes jokaista kaupunkilaista.

Olemme aikaisemminkin selviytyneet huomattavasti vaikeimmistakin tilanteista. Siksi uskallan sanoa, että selviydymme varmasti nytkin, kunhan emme anna periksi. Tärkein tehtävämme on nyt yrittää luoda uusia työpaikkoja mahdollisimman monelle. Kaupungissamme jo toimivat, tänne syntyvät tai siirtyvät yritykset ovat edelleen se ratkaiseva tekijä, jolla hyvän elämän jatkuminen kaupungissamme taataan. Tähän on hyvät edellytykset. Olemme jo pitkään tehneet yrityslähtöistä, luottamuksellista ja läheistä yhteistyötä yritystemme, kaupungin ja muiden elinkeinoelämän toimijoiden välillä. Olemme kaikin käytettävissä olevin keinoin pyrkineet siihen, että Uusikaupunki on edelleen kaupunki, joka on hyvä paikka asua, harrastaa ja yrittää. Sen, että Uusikaupunki on muodostunut "yrittäjän ykköspaikaksi", osoittavat viime aikoina julkisuuteenkin kerrotut erilaiset uudet yrityshankkeet.

Uusikaupunki tarjoaa yrityksille ammattitaitoista työvoimaa, erilaisia edullisia toimitiloja, teknologiakeskuksen palvelun sekä hyvät julkiset ja yksityiset palvelut ja miellyttävän merellisen ja rauhallisen asuinympäristön. Siksi ei olekaan ihme, että useat yritykset harkitsevat siirtymistä Uuteenkaupunkiin.

Kaupunki pyrkii kaikin mahdollisin keinoin jatkossakin vastaamaan yritysten asettamiin haasteisiin. Tällä hetkellä käymme neuvotteluja noin viidestätoista erilaisesta yrityshankkeesta. Näistä osa on jo voitu julkistaakin. Uskon, että näistä uusista hankkeista syntyy viimeistään vuoden 2004 alkuun mennessä yhteensä arviolta 250-300 uutta työpaikkaa. Jos vain jaksamme takaiskuistakin huolimatta jatkaa pitkäjänteisesti ja sitkeästi kaikilla tasoilla yhteistoiminnan tiellä, pärjäämme varmasti jatkossakin ja myös aina silloin tällöin vääjäämättä eteemme tulevissa vaikeissakin tilanteissa.

Kari Koski
Uudenkaupungin elinkeinotoimenjohtaja

Uusikaupunki – a good place to live and start a business

Once again we in Uusikaupunki have experienced what it feels like when the employment situation changes rapidly. During a few months there will be an additional one thousand people more unemployed in the town, mainly because of production end of second generation Saab 9-3 Convertible. That means that unemployment will be in some form a daily issue in every family.

But – we've coped with even more difficult problems before so we'll make it also this time, we just cannot give in! The most important issue at the moment is to create new jobs for as many as possible. The companies already functioning in Uusikaupunki and the new companies started or that transfer their functions in here play the most significant role in creating the town the possibilities to continue the "good life" here. The circumstances for this are very good. There is already experience on a long-term, based on confidentiality and close co-operation between companies, the town and other economic life bodies. We have by using all resources available strived to keeping Uusikaupunki a good place to live, spend leisure time and do business. The resent news of the new companies started in Uusikaupunki show that we have succeeded, that our town is #1 when starting businesses. Our town offers professional labor, suitable facilities, service of a Ukipolis technology center and good public and private services, in addition to that peaceful living area at the sea. Considering these it is no wonder that companies tend to transfer their business here.

At the moment there are about 15 on-going projects; some of the have been made public and many of them will be realized during next year creating from 250 to 300 new jobs.

The main thing is that we continue a long-term, co-operative work at all levels in fighting back when set-backs happen, that is the way we succeed also in the future.

Kari Koski
Uusikaupunki town,
Director of Business Operations

Mainostoimisto ARVO

UUSIKAUPUNKI

-Yrittäjän ykköspaikka -

Suomen *luovin* kunta 2001

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto
PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, Faksi (02) 8451 5312
www.kpi.uusikaupunki.fi

arvo.fi

Seger news 2/03

Seger Technologies - hyvä maine

Tunturi Oy Ltd

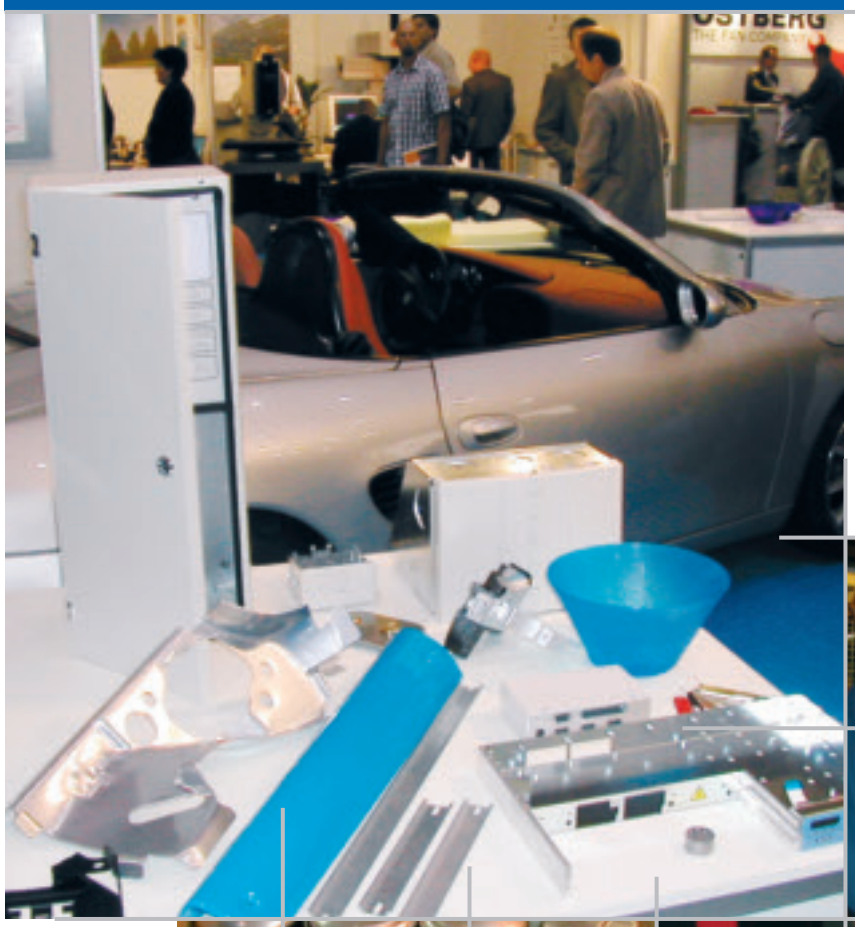
Uusikaupunki on tuttu koripallosta

Kovakone Yhtiöt - Yhdessä parempaan tulokseen

Uusia segerläisiä

Katsaus Seger Oy:n vuoden 2003 tapahtumiin

SEGER news



SEGER technologies
- hyvä maine

Vuosi 2003 lähestyy loppuaan. Strategiat on päivitetty ja budjettityö seuraavalle kaudelle on tehty. On ollut myös tärkeää ”vilkuilla taustapeiliin” ja arvioida aikaansaannoksia asetettuihin tavoitteisiin.

Seger Oy:n strategiaan kuuluu kansainvälinen toiminta. Tunnettuutta on kasvatettu niin kotimarkkina-alueella Pohjoismaissa kuin muuallakin. Ilahduttavinta asiassa on se, että työ on tuottanut uusia tärkeitä asiakkaita Suomen lisäksi esimerkiksi Ruotsiin, Englantiin, USA:aan ja Kiinaan. Seger Oy:n tuotannosta menee suoraan tai epäsuoraan vientiin yli 80 %.

Asiakaskunta on kasvanut suunnitelmallisesti. Omaksi liiketoiminta-alueeksi on muodostunut tehoelektroniikkateollisuus, joka tuottaa tulevana vuonna noin viidesosan liikevaihdostamme.

Toimitusvarmuutemme on ollut keskimäärin noin 99 %. Tällä tarkoitetaan päivätasolla oikea-aikaista toimitusta asiakkaan kanssa tehdyn sopimuksen mukaisesti. Huomionarvoista on, että sekä myöhässä että aikaisessa olevat toimitukset aiheuttavat poikkeaman. Oikea-aikainen toimitus on asiakkaiden perusvaatimuksia. Asiakkaamme pitävät joustavasta ja täsmällisestä asiakaspalvelustamme.

Laatujärjestelmämme on ollut todellisella koetuksella kuluvana vuonna. Tuotantoon on valmisteltu niin auto-, telekommunikaatio- kuin tehoelektroniikkateollisuuteen yli 200 uutta toimitustason tuotetta sisältäen yli 1000 erilaista osaa. Tuotannon ja erityisesti sen laadun esivalmisteluprosessit ovat toimineet tarkoituksensa mukaisesti hyvällä tasolla.

Samanaikaisesti henkilöstömme on kaksinkertaistunut. Koulutus on ollut osa arkea ja samalla todellinen haaste. Se on tuonut toimintaamme ylivoimaista systemaattisuutta, joka on osa kilpailukyvyn perustaa.

Autoteollisuus on tunnettu tiukasta laatuvaatimustasostaan. Saab Automobile edellyttää enintään 25 ppm tasoa 6 kuukauden mittausvälillä (25 virheellistä suhteutettuna 1 miljoonaan toimitettuun tuotteeseen). Tunnemme kaikki ylpeyttä siitä, että kuulumme niihin arviolta 15 % toimittajista, jotka täyttävät vaatimukset niin tuotelaadullisesti kuin toiminnan laadunkin osalta. Tämä on edellytys sille, että olemme automaattisesti mukana tarjoamassa uusia, tarvittavia tulevaisuuden tuotteita.

Haasteet eivät vuonna 2004 vähene. Uusia tuotteita ennustetaan tulevan valmistukseemme kasvavaa tahtia. Liikevaihto kaksinkertaistuu. Samalla henkilökunta tulee merkittävästi kasvamaan. Kaikesta huolimatta olen varma, että vauhtisokeus ei iske. Kasvukivut tulemme kyllä kestämään.

Asiakkaat odottavat saavansa lisäarvoa yhteistyöstä kanssamme. Se onkin tärkeä asia toimintamme suunnittelussa ja toteuttamisessa. Olemme selvillä asiakkaidemme tavasta toimia ja ymmärrämme heidän odotuksiaan. Haluamme olla kiinteä osa toimintoketjua. Me segeriläiset luomme osaamisellamme ja toiminnallamme lisäarvoa. Me olemme luotettava teknologiamme asiantuntija ja osaaja.
Hyvä maine on tärkeä menestystekijä.

Menestyksekästä vuotta 2004!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Good reputation

The year 2003 is coming to an end. The Company Strategy is updated, budget finished for the next year. It has been important also to look back and compare the results with the plans.

One issue in the strategy is doing international business. For the moment we have customers not only in Finland but also in Sweden, England, USA and China. 80 % of the production is exported directly or indirectly. The customer base has grown as planned; a new area has been formed of the power electronics customers, this sector will represent one fifth of next year’s turnover.

One of the basic measures from our customers is delivery precision. In that we have succeeded quite well with delivery precision of 99 %, our customers appreciate our flexible and just-in-time deliveries.

The quality system has been under great pressure this year. Total of 200 different customer’s final parts have been industrialized including about 1000 different parts. In spite of that we have been able to keep the high quality level required. At the same time the number of employees has doubled. Training has been part of the daily work for the “old” employees. I think this shows how the systematic work helps us to carry out demanding projects. We are proud that also the automotive industry has been satisfied with the outcome, the top 15 % of their supplies can supply ppm level lower than 25 ppm; and we are part of that group!

The year 2004 will not be less challenging. We expect to get new products into our production also next year. Turnover will be doubled. The number of the employees will still grow. But I’m confident that the Seger Team will cope with all that as professionally as we have done this year. Our customers expect added value for their products from us. We want to create that for them. We are a reliable partner for them in pressing and assembling technology. Good reputation is an important factor for success.

I wish you all a successful year 2004!

Lasse Vainio
Chairman of the Board, CEO

Tunturi Oy Ltd

Tunturi Oy Ltd on suomalaisille tuttu ennen kaikkea polkupyörien ja klassikoksi muodostuneen mopon kautta, mutta maailmalla ja lisääntyvässä määrin myös kotimaassaan yhtiö tunnetaan kuntovälineiden valmistajana. Tunturin laatu, muotoilu ja edistykselliset tuoteominaisuudet ovat tehneet Tunturista yhden maailman tunnetuimmista kuntovälinemerkeistä, Suomessa Tunturi on markkinajohtaja sekä polkupyörissä että kuntovälineissä. Tunturin vahvuuksia ovat vahva tuotemerkki, pitkät perinteet sekä edelläkävijän asema. Tunturin vahvalla maineella on yksinkertainen selitys: Tunturi on aina panostanut laatuun ja tuotekehitykseen (Tunturille on muun muassa myönnetty ISO 9001 laatusertifikaatti), ja näin Tunturi on aina pystynyt tarjoamaan markkinoiden johtavia tuotteita.

Tunturi kuuluu kansainväliseen Accell Group -konserniin, ja sen valmistamien kuntovälineiden päämarkkina-alueet ovat Iso-Britannia, Saksa, Itävalta, Sveitsi, Benelux-maat ja Pohjois-Amerikka.

Tunturin toiminta-ajatuksena on luoda aktiiviseen liikkumiseen ja kuntoiluun innostavia uusia ja edistyksellisiä ratkaisuja, jotka lisäävät elämän laatua. Tämä edellyttää laitteiden käyttöergonomian ja käyttöä motivoivien ratkaisujen erityistä huomioimista. Tunturi valmistaa kuntolaitteita terveyskunnon kehittämiseen ja ylläpitoon. Tuoteryhminä ovat juoksumatot, pyöräergometrit, rekumbentit, kuntopyörät, crosstrainerit, stepperit ja soutulaitteet. Kaikkiaan erilaisia tuotteita on nelisenkymmentä. Polkupyöräpuolella mallistossa on kaikkiaan 300 erilaista malli-, runko- ja väriyhdistelmää.

Juoksumattojen merkitys kuntovälineryhmänä kasvaa jatkuvasti ja Tunturi vahvistaa asemiaan esittelemällä ensi keväänä täysin uuden T-sarjan juoksumattoperheen, jonka komponenteista Seger toimittaa merkittävän osan. Uudet juoksumatot suunnitellaan kestämään todella vaativaa käyttöä - kotona tapahtuvan harjoittelun lisäksi takuu kattaa myös yhteisökäytön. T-sarjan juoksumatot korostavat harjoittelun tehokkuutta ja turvallisuutta, kuntolaitteen käyttäjälle tärkeimpiä ominaisuuksia. Suurikokoinen, täysvaimennettu juoksualusta ja tukeva, kestävä rakenne takaavat luonnollisen juoksutuntuman eli harjoittelun tehokkuuden. Turvapysäytin, käsituet ja suurikokoinen toimintojen ohjauspainike varmistavat puolestaan harjoittelun turvallisuuden. Lisäksi harjoitusmotivaatiota tukee erittäin monipuolinen mittari, jonka avulla suoritusta voi jatkuvasti seurata ja arvioida. Tunturin aiemmista juoksumatoista tuttu rullaava tekstikenttä ohjaa käyttäjää harjoituksen aikana, ja valmisohjelman avulla harjoitellessa näyttö osoittaa ohjelman profiilin.

Kuntolaitteiden yhteisökäyttö, jossa laitetta käyttää rajattu käyttäjäryhmä, kasvaa jatkuvasti työpaikoilla, kouluissa, hotelleissa ja taloyhtiöissä. Yhteisökäyttö asettaa laitteille omia vaatimuksiaan – erityisesti painottuvat laitteen kestävyys ja helppokäyttöisyys. T-sarjan matoissa nämä vaatimukset on huomioitu projektin alusta alkaen, jotta kompromissit voidaan välttää toteutusvaiheessa. T–matot soveltuvat hyvinkin erilaisille käyttäjille, aina kuntoutus- ja testauskäytöstä himojuoksijan harjoituskumppaniksi. Lisäksi laitteiden vankat perusratkaisut on ”kuorrutettu” kuntovälinemaailman uusimmilla ominaisuuksilla: nopeuden säätöön voidaan käyttää Tunturin patentoimaa ”hands free” PSC-toimintoa, valmiita harjoitusohjelmia on tarjolla useita ja niiden kestoa ja vaativuutta voidaan skaalata omien tuntemusten mukaisesti – näin tehokkaasta harjoittelusta tulee todella helppoa. Mittarit sisältävät myös kilpailutoiminnon sekä kaksi kuntotestiä, kävelytestin sekä Cooperin juoksutestin. Mittareihin voidaan tallettaa käyttäjien henkilötiedot sekä itsetehtyjä harjoitusohjelmia. Sykeohjattu harjoittelu on mahdollista joko vakiosyketasolla tai sykeohjattuina harjoitusohjelmina. Toisaalta, mikäli harjoitus halutaan tehdä mahdollisimman yksinkertaisesti, matto tarvitsee vain käynnistää, säätää nopeutta - ja pysäyttää kun haluttu harjoitus on tehty.

Tunturi painottaa tuotteidensa laatua. Ohutlevyalalla Seger on todistanut osaamisensa ja kilpailukykynsä, ja olemme vakuuttuneita, että yhteistyömme tulee vahvistamaan Tunturin imagoa laadukkaiden ja tyylikkäiden kuntolaitteiden valmistajana.

Mikael Mäki, Tuotepäällikkö

Tunturi Oy Ltd

is a manufacturer of bicycles and fitness equipment. The quality, design and advanced technology have made Tunturi one of the best known brands worldwide and the market leader in Finland for both bicycles and fitness equipment.

Tunturi is part of an international Accell Group. The head office and the production facilities are located in Turku, on the south-west coast of Finland. The fitness equipment are 65 % of the turnover, the rest 35 % of bicycles. 90 % of the fitness equipment are exported to Great Britain, Germany, Austria, Switzerland, North America and Belgium, Holland and Luxemburg.

Tunturi business idea is to create new and advanced solutions for active movement and exercise, which add the quality of life.

The meaning of treadmills is growing all the time, this is why Tunturi will introduce a totally new treadmill-family, T-series. For these treadmills Seger Oy provides a significant amount of the mechanics. The T-series treadmills are made for efficient and safe exercise, the most important factors when users are concerned. These treadmills are designed for different kind of users, both for home use and use in spas, schools, hotels and more than one family use in apartment buildings. This kind of usage requires durability and simple instructions.

One of the most important factors when Tunturi equipment are concerned is quality. Co-operation with Seger Oy who has proven their capability and competitiveness in sheet metal part manufacturing, will support Tunturi's image as a fitness equipment manufacturer of high quality and elegant design.

Mikael Mäki, Product manager

IT-Luotsi

IT-Luotsi laajentaa IT-palvelujen saatavuutta Vakka-Suomessa

Yritysten ulkoistaminen lisääntyy ja palvelujen saatavuuden varmistamiseksi on perustettu CXG Solutions Oy, joka toimii nimellä IT-Luotsi. IT-Luotsi tarjoaa itsenäisenä ja riippumattomana yrityksenä toiminta-alueensa yrityksille ja yhteisöille laaja-alaisia ratkaisuja, laitteista aina yrityksen koko IT-toimintojen ulkoistamiseen ATK-päällikköä myöten.

Asiakastarpeiden tyydyttäminen

IT-Luotsin henkilökunta on toiminut aiemmin alueellaan laaja-alaisesti tietotekniikkaan liittyvissä tehtävissä. Tuntemus alueen yritysten toimintaan ja verkostoihin on hyvä. IT-Luotsilla on laaja osaaminen ja halu kartuttaa sitä, jotta yritykset ja yhteisöt voivat hankkia IT-palvelut lähipalveluina tutuilta henkilöiltä.

Tietotaitoa vaativiin tehtäviin

IT-Luotsin henkilökunta ja osakkaat ovat olleet alueellaan tietotekniikka-alan vaikuttajia ja pioneereja jo vuodesta 1980. Erityisosaamisaloja ovat muun muassa Internet-palvelut, verkkojen ylläpito, IT-projektit ja EDI/OVT-palvelut.

Tarjottavana

IT-Luotsi tarjoaa kilpailukykyä, joustavuutta ja laajuutta yritysten ratkaisuihin luotettavilla ja riippumattomilla kumppaniratkaisuilla. IT-Luotsi kehittää tietoteknisiä toimintoja osana yritysten toimintaa vastuullisena kumppanina. IT-Luotsi on selkeä palvelukokonaisuus yritykselle tärkeiden IT-toimintojen hoitamiseen.

IT-Luotsi
CXG Solutions Oy

CXG Solutions Oy
PL 117, 23501 Uusikaupunki,
faksi 019 643 841

Uusikaupunki on tuttu
koripallosta

Korihait nimi alkoi näkyä kun Uudenkaupungin Urheilijat vaihtoi nimensä vuonna 1994 UU-Korihait ry:ksi.

Korihait lipun alla SM-sarjassa kaudella 1994-95 oli heti tuomisina mitalit: SM-hopeaa tuli Kouvojen vietyä mestaruuden voitoin 3-1. Syksyllä 1995 Korihait saavutti hopeaa Suomen Cupissa.

Kauden 2002-2003 Korihait pelasi I-divisioonassa, jonka joukkue voitti ja nousi suoraan SM-sarjaan. Nousun takuuna toimivat omat kasvatit. Vuosia jatkunut oma kasvatustyö kantoi hienoa hedelmää, kun SM-sarjaan nouseen joukkueen pelaajista peräti 70 % oli Uudessakaupungissa koripallo-oppinsa saaneita nuoria miehiä.

Seuran tavoitteena onkin taata nuorille antoisa ja miellyttävä liikuntaharrastus jokaisen omalla tasolla sekä samalla pystyä tarjoamaan kehityskykyisille ja -halukkaille nuorilleen mahdollisuuden päästä laadukkaaseen kilpaurheiluun takaamalla hyvää valmennusta ja mahdollisuuksia kehittyä sekä urheilijana ja ihmisenä.

Seuran toimintaa on tukemassa useita paikallisia yrityksiä: isoja, keskisuuria ja pieniä. Seger Oy on toiminnan alusta saakka tehnyt yhteistyötä UU-Korihait ry:n kanssa. Korihait, jonka johtokunnan puheenjohtajana toimii Seger Oy:n toimitusjohtaja Lasse Vainio, on kiitollinen yhteistyökumppaneilleen saamastaan tuesta ja toivottaa kaikille oikein hyvää loppuvuotta ja menestyksekästä vuotta 2004.

Tom Westerholm,
Korihaiden toiminnanjohtaja

The Uusikaupunki Korihait (Basket Sharks) Team plays basketball in the Finnish Championships League for the 22nd season, which is good achievement for a small town.

Tom Westerholm
Korihait, Team Manager

ASVA
Teräkset • Jaloteräkset
Alumiinit • Kuparit

Emhart Teknologies
KIINNITYSTEKNIIKKAA
www.emhart.com

Kovakone Yhtiöt

- Yhdessä parempaan tulokseen

Tarjoamme teollisuuden tuotantoketjun eri vaiheiden kaikki palvelut: materiaalin esikäsittelystä kappaleiden muokkaamiseen, lastuamiseen ja tarkastamiseen saakka. Olemme verkostoituneita, jotta voimme laajemmin toimia yhteistyössä asiakkaan kanssa tuotannon eri alueilla ja syventää yhteistyötä heidän kanssaan molempien yhteiseksi hyödyksi.

Esikäsittelyn koneet

Prodmac Oy:n tuotevalikoimaan kuuluu metalliteollisuuden esikäsittelykoneita, laitteita ja tarvikkeita eli vannesahoja, pyörösahoja, poraus- ja lävistyslaitteita, varaosajärjestelmiä, kalusteputkisahoja, harja- ja pesukoneita, sinkokoneita sekä vanne- ja pyöröteriä. Palveluun kuuluvat myös layout-suunnittelu ja –toteutus sekä laitteiden asennus, huolto ja varaosatoimitukset.

Kari Kurkelon vuonna 1994 perustaman yhtiön toimittamia koneita on Suomessa jo yli 300 kappaletta. Suurin yksittäinen tuoteryhmä muodostuu saksalaisen vannesahavalmistajan Behringer GmbH:n koneista ja laitteista. Pilous–TMJ Tsekin Tasavallasta on laajentanut ProdMac Oy:n edustamien vannesahojen valikoiman jokaiseen konepajaan sopivaksi.

Lastuvavat koneet

Oy Venor Ltd aloitti toimintansa 1990-luvun alussa konepajateknisenä konsulttina, mutta alusta alkaen on mukana ollut myös metallialan koneiden ja laitteiden myyntiä. Käytettyjen erikoiskoneiden tuonti ja kauppa ovat alusta lähtien näytelleet tärkeää osaa yrityksen toiminnassa.

Jouko Parkkisen perustaman yrityksen keskeinen toiminta-alue on nykyisin erikoiskoneiden lisäksi taiwanilaisen Viktorin valmistamien CNC-sorvien ja työstökeskusten maahantuonti. Tuotevalikoimaan kuuluvat myös hollantilaisen DeMeetin mittakoneet, Tesan käsimittalaitteet ja muun muassa Crippan CNC-putkentaivutuskoneet.

Mittalaitteet

Visava Oy:n liikeidea on mittalaitteiden myynti teollisuudelle. Visavan edustuksiin kuuluvat muun muassa Sonyn paikoitusmittalaitteet, DEA:n ja Leitzin mittauskoneet ja –robotit, Nikonin optiset profiiliprojektorit, mittausmikroskoopit, CNC-videomittausjärjestelmä ja autokollimaattorit, Mahrin mittavälineet, Swip-tarkkuusmittakärjet ja Witten kiinnitinjärjestelmät. Yhtiön perustajat Tapio Virta ja Pertti Saulivaara korostavat, että kyse ei ole pelkästä myynnistä, vaan ostajalle tarjotaan samalla tekninen palvelu, johon kuuluu asennus, huolto, käyttökoulutus ja laitteiden vuosikalibrointi.

Yhteinen tausta tuo luottamusta

Kaikkien kolmen yrityksen toimitusjohtajat eli ProdMac Oy:n Kari Kurkelo, Visava Oy:n Pertti Saulivaara ja Venor Oy:n Jouko Parkkinen ovat olleet ennen oman yrityksensä perustamista ASPO Tekniikan palveluksessa. Pitkäaikainen henkilökohtainen tuttavuus takaa tavallista paremman luottamuksen miesten ja samalla yritysten kesken. Luottamuksen edellytyksiä lisää se, että yritykset eivät kilpaile keskenään, vaan niiden toiminnat täydentävät toisiaan.

Myynti-, markkinointi- ja teknisenpalvelun tehtävissä olevat henkilömme tapaavat työssään yhteistyökumppaneitamme teollisuudesta, tutkimuksesta, oppimispaikoista ja kaupan alalta. Työssämme korostuu tuki, jota voimme antaa investointeja tehtäessä. Tekniset palvelut, kuten asennus, huolto ja koulutus takaavat toiminnan jatkuvuuden, jotta tehdyn investoinnin kannattavuus on mahdollisimman hyvä. Tällä kaikella pyritään tuottamaan lisäarvoa, jota

saavutamme entistä ajanmukaisemmalla ja monipuolisemmalla palvelu-ja tuotetarjonnalla.

Työllemme asetetaan monenlaisia haasteita, joihin vastaamme yrityksiemme erilaisia osaamisia yhdistämällä. Kehitämme uusia työtapoja yritystemme sisällä, yhteistyökumppaneiden ja muiden sidosryhmien kanssa. Keskeinen tavoitteemme on sitoutua pitkäjänteiseen yhteistyöhön asiakkaidemme ja muiden kohderyhmien kanssa. Tämän tavoitteen saavuttaminen on luonnollinen päämäärä koko henkilökunnalle. Tervetuloa tekemään yhteistyötä, olemme asiantuntijoita tuotantonne laaja-alaiseen kehittämiseen, ammattitaitoisesti ja miellyttävässä yhteistyössä toimien.

Susanna Liukkonen,
Markkinointi ja myynti

Uusia segerläisiä

Työhallinto, yhteishankinta ja rekrytointikoulutus

Yhteishankinta tarkoittaa sitä, että työnantaja osallistuu työvoimakoulutuksen suunnitteluun ja hankintaan ja maksaa sopimuksella sovittavan osuuden koulutuksen hankintakustannuksista. Yhteishankintana toteutettavan työvoimakoulutuksen yksi muoto on rekrytointikoulutus eli sen tavoitteena on uuden työvoiman hankkiminen yritykseen. Työvoimakoulutus voi olla myös osana työnantajan toiminnan muutos- ja kehittämishankkeita. Työhallinto puolestaan osallistuu koulutuksen rahoitukseen, jos sen järjestämiseen on olemassa vahvat työvoimapoliittiset perusteet. Yhteishankintana toteutettavaan koulutukseen sovelletaan asiasta annettuja säädöksiä, muun muassa lakia julkisesta työvoimapalvelusta ja lakia julkisista hankinnoista.

Seger Oy:n yhteishankinnassa koulutukset toteutetaan ”Yrittäjyyttä ja yhteistyötä tavoite 2 alueelle” –projektissa. Tähän projektiin sisältyy myös erään toisen yrityksen koulututus. Lisäksi tällä hetkellä kolmen muun yrityksen koulutukset toteutetaan ”Täsmäosaajat Varsinais-Suomessa” -projektissa. Molemmat projektit ovat Euroopan sosiaalirahaston rahoittamia. Toteutettavilla koulutuksilla on hankintasopimusten mukaan tarkoitus saada syntymään 175 uutta työpaikkaa.

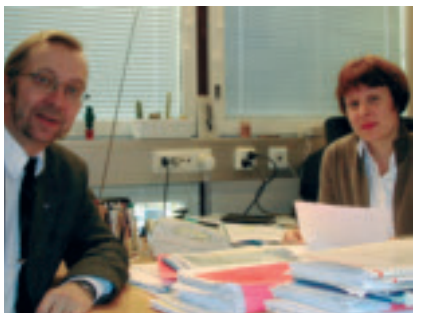
Seger Oy:n sopimuksen mukaan koulutetaan vuoden aikana kaikkiaan 50 henkilöä. Koulutuksen aikana voi toki tulla muutoksia suunniteltuun ja lopullinen syntyneiden työpaikkojen määrä voidaankin todeta vasta koulutusten päättymisen jälkeen. Lisäksi työvoimatarve saattaa muuttua siitä, mikä se oli koulutusta aloitettaessa. Jos tilanne hankintasopimuksessa sovittuun nähden on oleellisesti toinen, se huomioidaan myös sopimuksen muutoksena.

Elina Viironen - rekrykoulutuksen kautta työpaikkaan.

Rekrytointikoulutuksen sisältö on täsmäkoulutusta eli kunkin yrityksen tarpeeseen räätälöityä ja se on suunniteltu yhdessä yrityksen, projektihenkilöstön sekä koulutuksen toteuttajan kanssa. Hankintasopimusten mukaan koulutusten toteutumista seurataan toteutumaraportilla, seuranta- ja loppuraportilla, työssäoppimisen raportilla sekä opiskelijapalautteen avulla. Yhteishankintakoulutuksen edellytysten mukaan koulutukseen on sisällytettävä vähintään 30 % teoriaa. Siten jopa 70 % on käytettävissä työssäoppimiseen työpaikalla. Kaikkien edellä mainittujen koulutusten tavoitteena on paitsi uuden työvoiman rekrytointi myös yrityksen muutos- ja kehittämishankkeet.

Rekrytointikoulutuksen tuloksena eivät kaikki koulutettavat saa välttämättä automaattisesti työpaikkaa. Jo koulutuksen aikana saattaa osa opiskelemaan hyväksytyistä keskeyttää opiskelunsa. Syynä voi olla esimerkiksi toinen työpaikka, terveydelliset syyt tai motivaation puute. Varsinainen työpaikka voi jäädä saamatta myös sen vuoksi, että useimpiin koulutuksiin valitaan opiskelijoita enemmän kuin on varsinaisia työpaikkoja. Näin nimenomaan otetaan huomioon keskeyttämiset tai että opiskelija ei, syystä tai toisesta, koulutuksen päätyttyäkään ole soveltuva kyseiseen työtehtävään. Opiskelu saattaa keskeytyä myös siitä syystä, että opiskelija ei poissaolojensa, oppimisvaikeuksiensa tai muiden opiskelua haittaavien tekijöiden vuoksi voi saavuttaa koulutukselle asetettuja tavoitteita. Varsinais-Suomen TE-keskuksen mukaan sen alueella toteutettavien rekrytointikoulutusten työllistymisprosentti on ollut keskimäärin 70-75 %.

On hienoa, että lehdissä on myös iloisia uutisia, ja löytyy yrityksiä, jotka ovat valmiita sijoittamaan rekrykoulutukseen ja sitä kautta hankkimaan itselleen uusia työntekijöitä. Uudessakaupungissa on kaivattu lisää pientä ja keskisuurta yritystoimintaa.



Työvoimatoimiston johtaja Ullakaisa Nieminen ja Seger Oy:n talousjohtaja Raimo Korpi.

Tarja Roslöv rekrykoulutuksessa.

Jo nyt sitä on tullut ja sillä on varmasti positiivista vaikutusta myös alueella ennestään olevaan yritystoimintaan.

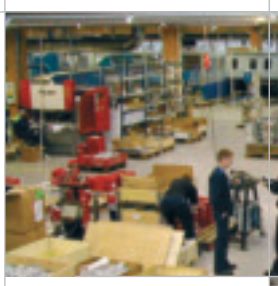
Ullakaisa Nieminen
Uudenkaupungin työvoimatoimiston johtaja

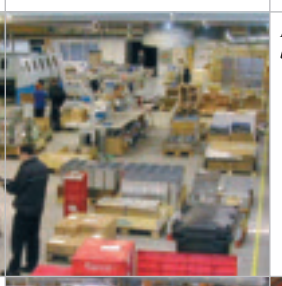
New personnel at Seger Oy

The Employment and Economic Development Center together with local Labor Administration helps companies to find suitable employees for companies. This includes training in companies for company’s purposes and also financial support for this training period. 70 – 75 % of the trainees are generally employed by the company.

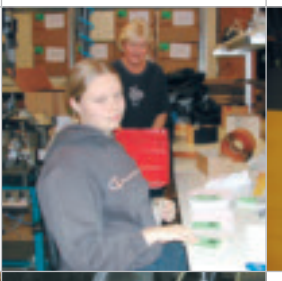
Ullakaisa Nieminen
Uusikaupunki Labor Administration Office, Manager

Katsaus Seger Oy:n
vuoden 2003 tapahtumiin





Kokoonpanotyöt lisääntyivät.



Johanna työelämään tutustumassa (TET).

Postilaatikkoprojekti on edennyt toimituksiin.

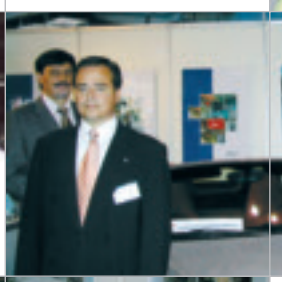
30 m² erikoislattiaa FinnPower SG5:n alle.

Amada Laser/Combi.

Amada 125 t saapuu.

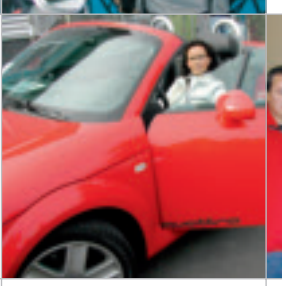
Tampereen Alihankinta-messut syyskuussa.

Puristimille lisää töitä.



SM-Uusikapunki-rallia katsomassa.

Tällaisella voisi vaikka ajella!



UUSIKAUPUNKI

-Yrittäjän ykköspaikka -

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto
PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, Faksi (02) 8451 5312
www.kpi.uusikaupunki.fi

arvo.fi

Seger news 1/04

Automaatio, työkaluvalmistus - joustavuus, nopeus

Vacon Plc

Tekniikan opiskelijoita kesätöissä

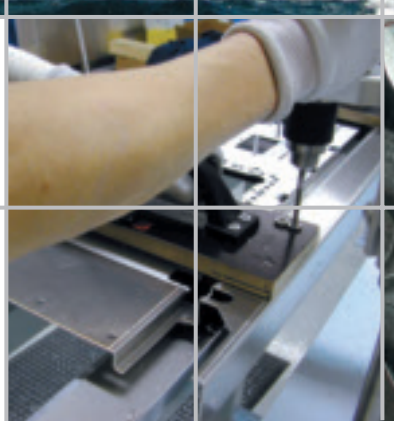
Uusikaupunkilaista osaamista
Ateenan olympiapurjehduksissa

Finn-Power Oy

Seger Automation Oy
- automaatio- ja työkaluosaamista

Katsaus kevään 2004 tapahtumiin

SEGER news



Automaatio, työkaluvalmistus – joustavuus, nopeus

Kuluva vuosi on sisältänyt runsaasti merkkejä talouden elpymisestä. Autoteollisuudessa on tulossa kesän aikana markkinoille uusia malleja, joissa on runsaasti valmistamiamme osia. Perinteitä kunnioittaen - toimitamme jälleen osia Saab Cabrioletiin - tällä kertaa Itävaltaan. Energiaa säästävät tuotteet ovat nyt ”in”. Myös telekommunikaatioteollisuus on selvästi kasvussa. Operaattorit ovat tilanneet uusia verkkoja 3-G:tä varten. Nämä ovat positiivisia merkkejä myös meidän kannaltamme. Liiketoiminta-alueemme ovat kaikki kasvamassa.

Alkuvuoden tuotantovolyymimme on ollut viimevuotiseen nähden noin viisinkertainen samalla kun henkilöstömme on 2,5 kertaistunut. Tuotantoresurssimme käyttöaste on kehittynyt positiiviseen suuntaan. Hydraulisia vetopuristimia ja automaattilinjoja, levytyökeskuksia, särmäyspuristimia ja kokoonpanolinjoja on installoitu kevään aikana tuotantoon. Työkaluvalmistajaverkostomme avulla olemme ottaneet tuotantokäyttöön yli 100 työkalua kevään aikana. Samalla olemme kouluttaneet kymmeniä uusia työntekijöitä Seger-tiimiimme. Kehitys on siis ollut ihan jess!

Tuotekehitys- ja protovalmistustoimintamme on ollut tehokasta. Tuotteiden tuotannollistamisprosessilla – NPI - on saavutettu selkeää tuotantoon saannin nopeuttamista ja yhä useammat asiakkaat ovat halunneet meidät yhteistyöhön tuotteittensa kehittämisessä ja valmistamisessa.

Kevään aikana ”kiinailmiö” iski myös metalliteollisuuteen. Raaka-aineiden hinnat nousivat huhtikuun alkuun mennessä yli 10 % ja kesäkuun alussa nousu vuoden alusta oli jo keskimäärin yli 30 %. Kiinan markkinat imevät kaiken teräksen valmistamiseen tarvittavan romun. Sen vaikutus näkyy kaikessa teollisuudessa.

Terästeollisuuden aika-ajoin koetut hintatasokorjaukset ovat ennustettavissa suhdanteista riippuen. Tämän suuruista tasomuutosta en kuitenkaan muista urani aikana tapahtuneen. On selvää, että raaka-aineiden hintakorjaukset näkyvät lopputuotteiden kustannusrakenteessa ja sitä kautta niiden hinnoittelussa. Hinnannousut ovat aina epämiellyttäviä, mutta tässä tapauksessa väistämättömiä. Me, kuten eivät muutkaan teräksenkäyttäjät, emme pysty hinnankorotuksia kompensoimaan. Kiinan talous taitaa kuitenkin ”ylikuumentua”, ja tilanne todennäköisesti normalisoituu aikanaan.

Strategiamme kulmakiviä ovat kilpailukykyinen teknologia ja kustannustehokkuus. Tuotantoomme käyttämiemme raaka-aineiden hinnanvaihtelut yhdessä voimakkaan kasvun kanssa ovat tuoneet tarpeen tehostaa entisestään toimintojamme. Toimittajaverkoston ja -yhteistyön kehittämiseksi olemme vahvistaneet organisaatiotamme. Olemme myös hankkineet lisää työkalu- ja automaatio-osaamista perustamalla tytäryhtiömme Seger Automation Oy:n jatkamaan ostamaamme Ukitool Oy:n liiketoimintaa. Näitä toimintoja vetää kesäkuun alusta alkaen Ilkka Salohonka tarkoituksenaan lisätä Seger Technologies -ryhmän joustavuutta ja kustannustehokkuutta. Seger Automation Oy:n tarkoitus on myös palvella ja kasvattaa lähiympäristön teollisuuden infrastruktuuria tuomalla merkittävää automaatio- ja työkaluvalmistusta alueelle.

Näillä ratkaisulla pyrimme olemaan puristinteknologiaosaajien kärjessä ja vastaamaan asiakkaidemme kasvaviin volyymeihin ja yhä suurempiin joustavuus- ja nopeusvaateisiin.

Me saamme asioita tapahtumaan! – We´ll make it happen !

Hyvää Kesää !

Lasse Vainio
Toimitusjohtaja

Automation, tool manufacturing – flexibility, speed

The past year has shown signs of the economy’s recovery. In automobile industry new models will be introduced during summer; respecting the past, we are supplying parts for Saab Convertible – this time to the Austrian plant. Also business in telecommunication is increasing, operators are building network for 3-G. These are positive signs also for us. All our business areas are growing.

Our production volume is five times the volume last year, at the same time the number of employees has more than doubled. We have also invested in hydraulic presses and automatic lines, turret presses, press brakes and assembly lines during this spring. We have taken into use more than 100 new tools with the assistance of our tool makers net. Tens of new employees have been trained to be a part of our Seger Team. I can easily say that the development has been very “yes!”.

During the spring the “China phenomenon” hit the metal industry! Prices for raw material increased by more than 10 % by April. At the beginning of June the increase was already over 30 % compared to the prices in January. This kind of an increase I cannot recall during my career. It is obvious that the increase in raw material prices will be generated in the prices of the final products. Us, nor the other steel users, cannot compensate the increase. The China economy will eventually over heat and the situation will get back to normal.

The “corner stones” of our strategy are competitive technology and cost efficiency. In order to develop our supplier net and supplier cooperation we have strengthened our organization by acquiring the business of Ukitool Oy, a tool and automation equipment manufacturer here in Uusikaupunki. Starting June 1, 2004 , the new company’s managing director is Ilkka Salohonka. The main target is to increase the flexibility and cost efficiency of Seger Technologies Group.

We aim to be on the top when pressing technology is concerned and be there for our customers when volumes, flexibility and speed are required.

We’ll make it happen!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Vacon Plc is an independent AC drives supplier specialising solely in environment-positive frequency converters in the power range of 0.2 kW - 3 MW. With production units in Finland, subsidiaries in several European countries and 100 skilled distributors in 75 countries, Vacon drives are available worldwide through a multi-channel, multi-brand distribution network. Vacon has founded its latest subsidiary in China in 2004. Vacon Plc is headquartered in Vaasa, Finland.

Frequency converter for speed control

A frequency converter is a power control unit used to steplessly control the speed of an AC induction motor. Speed control saves energy and improves the quality of the product. It also increases production volumes, protects the electrical grid from the strain of direct start-up of AC motors and machinery.

Vacon NX drives can be used in applications requiring continuous speed control, low noise levels, and reduced need for maintenance. As standard, our precision application package is pre-installed in each drive. Thanks to their small size, performance and software modularity, the Vacon NX drives are suitable for various uses, such as pumps, fans, conveyors, winders, mixers, lifts, cranes, elevators, winches, thrusters, and cable laying machines, etc.

Frequency converter technology is used to replace other electrical drives and also mechanical and hydraulic drives and is expanding into new application areas. One of the most important cornerstones of Vacon's success is customer-specific solutions at a cost-effective, affordable price.

The customer's needs are our first priority. Our worldwide service network and on-call service are available 24 hours a day, 7 days a week.

For more information, please see:
http://www.vacon.com

BUFAB – pohjoismaiden suurin kiinnitystarviketukku

DI-opiskelija Tuulia Åhlman

Tekniikan opiskelijoita kesätöissä

Seger Oy:llä työskentelee 5-10 opiskelijaa kesänaikana erilaisissa toimihenkilö- ja tuotantotehtävissä. Opiskelijat ovat pääasiassa ammatti-instituutista, ammattikorkeakoulusta ja teknisestä yliopistosta.

On tärkeää, että opiskelijat saavat kotipaikkakunnaltaan opintojaan vastaavaa kesätyötä. Seger Oy:ssä opiskelijat saavat tuntuman yritystoiminnan perusteisiin, järjestelmiin sekä eri valmistustekniikoihin. Seger Oy saa tällä toiminnalla yhteyden alan tuleviin osaajiin ja uusia näkökulmia tulevaisuuden suunnitelmiin.

Summer jobs for Students

At Seger Oy we have five to ten students working in the office and in the production during the summer. These students study mainly engineering in colleges or universities of technology and engineering.

We find it important to give the students an opportunity to work during the summer in their home town and at the same time get experience in business, systems, and production techniques, the fields that they have chosen to have a career in. Simultaneously we at Seger create good contacts with the future professionals and also get perspective for the future plans.

DI-opiskelija Jussi Lehtonen

Uusikaupunkilaista osaamista

Ateenan olympiapurjehduksissa

Kannen kuva: Martin Gahmberg

Ateenan olympialaisissa purjehduksen 49er-luokassa Suomea edustaa pari Thomas Johanson - Jukka Piirainen. Jukka on Uudenkaupungin purjehdusseuran kasvatti ja edustaa seuraa edelleen. Seger Technologies on tehnyt yhteistyötä venekunnan kanssa ja auttanut teknologiaosaamisellaan venekuntaa valitsemaan parhaat mahdolliset varusteet Ateenaan.

Jukka aloitti purjehduksen optimistijollalla 6-vuotiaana. Optarin jälkeen tutuiksi veneiksi ovat tulleet E-jolla, Tornado, Laser ja 49er. Lisäksi Jukalla on kokemusta useista köliveneluokista aina 60 jalkaisiin trimaraaneihin saakka. ”Purjehdus tuntui heti lajilta, joka vie mukanaan ja niinhän siinä taisi käydäkin” Jukka naurahtaa nyt melkein 30 vuotta myöhemmin. ”Kai se on aitoa rakkautta lajia kohtaan, kun on näin kauan viihtynyt purjehduksen parissa” , hän jatkaa. Heti alusta asti oli selvää, että kilpailemaan pitää päästä. Vahva kilpailuvietti on tuonut mukana paljon menestystä, mutta kirkkainta vielä haetaan. ”Vaikka SM- tasolla mitaleja löytyy roppakapalla niin EM-, MM- tai Olympiatasolta mitali vielä puuttuu ja nyt tänä vuonna siihen olisi nähdäkseni jonkinasteiset mahdollisuudet”, Jukka toteaa suu virneessä.

Purjehdus on laji, jossa vaaditaan äidinmaidosta tulleen lahjakkuuden lisäksi erityisesti pitkäjänteistä sitoutumista ja kärsivällisyyttä. Olympialuokissa vaaditaan yleensä noin kahden olympiadin eli kahdeksan vuoden työtä ennen kuin huippumenestyksestä voi haaveilla. Lajissa kokemuksen merkitys on niin tärkeä, että nopeammassa aikataulussa asioiden omaksuminen ja jalostaminen onnistuu äärimmäisen harvoin. Thomaksella ja Jukalla on molemmilla menossa 12. vuosi olympialuokassa. Molemmat purjehtivat Laser-luokassa vuosina 1993-1996 ja siirtyivät 49eriin vuonna 1997. Thomas edusti Suomea Atlantan olympialaisissa 1996 ja purjehti Laser-luokassa sijalle 8. Vuosina 1997-2000 Thomas ja Jukka purjehtivat 49erilla, mutta eri veneissä. Jukka parinsa Risto Tapperin kanssa hallitsi luokkaa vuosina 1998-1999, mutta hävisi olympiapaikan viime metreillä. Loppu onkin sitten osa suomalaista urheiluhistoriaa, sillä Thomas yhdessä parinsa Jyrki Järven kanssa voitti olympiakultaa Sydneyssä vuonna 2000.

Samaan veneeseen Thomas ja Jukka astuivat ensimmäisen kerran keväällä 2001. ”Olihan se kieltämättä erikoista kun oltiin kilpailtu toisiamme vastaan vuodesta 1981 asti”, Jukka muistelee. Aluksi kaverusten oli tarkoitus ottaa rennosti ja nauttia purjehduksesta, mutta kun yhteistyö veneessä sujui jopa odotuksiakin paremmin, syntyi päätös vakavammasta satsauksesta Ateenan olympialaisiin keväällä 2003. ”Purjehdimme MM-regatassa sijalle 8. ja EM-regatassa sijalle 6. suhteellisen pienellä harjoittelulla. Huomasimme, että mahdollisuuksia olisi varmasti parempaan ja päätimme ottaa seuraavat pari vuotta ilman kompromisseja”,Jukka toteaa. ”Viime talvi ja kevät on menty todella kovaa ja homma alkaa näyttämään hyvin lupaavalta olympialaisia silmälläpitäen. Elokuussahan se kaikki sitten selviää...” hän jatkaa. Pari sijoittui huhtikuussa pidetyssä MM-regatassa lupaa-vasti sijalle 10. ”Haastajan rooli olympiaregattaan lähdettäessä sopii meille mainiosti. Antaa muiden ottaa suurimmat paineet ja näytetään me sitten mitä osataan” ,Jukka toteaa itsevarmasti.

Thomas ja Jukka edustavat Suomea 49er-luokan EM-regatassa heinäkuun alussa Italian Garda-järvellä ja kesä huipentuu elokuun Ateenan olympialaisiin. Pari kilpailee kesällä myös kotimaisessa GP-sarjassa, joka televisioidaan viime vuosien tapaan MTV3-kanavalla.

Jukka Piirainen – from Uusikaupunki to Athens Olympic Games 2004

Jukka Piirainen together with a former Olympic Games winner Thomas Johansson represents Finland and Uusikaupunki in Athens Olympic Games this summer. The two 49er sailors have enjoyed the technological know-how of Seger Oy in choosing the best possible gear to the Olympics.

Both Jukka and Thomas have sailed already for 12 years in Olympic class; they transferred from Laser-class to 49er class in 1997. In the Olympic Games in Sydney (2000) Thomas won the gold medal in 49er class, which today is part of the Finnish Olympics history! The next year Thomas and Jukka set foot in the same sailboat for the first time, which was quite a step, because they had been competing against each other since 1981!

Now for the past year Jukka and Thomas have trained hard both in Finland and abroad for World Championship (result the 10th), European Championship, Finnish Championship and finally for the Olympic Gold Medal in Athens this coming August!

We wish all the best for these athletes in the competitions this summer!

Johanson - Piirainen

Finn-Power Oy

Jokainen voi vakuuttua ohutlevyn monipuolisuudesta vaikkapa vain vilkaistessaan päivittäistä ympäristöään kylpyhuoneesta keittiöön tai hissikorista autotalliin. Tekniikka, jota komponenttien tuottamiseen käytetään, on kaikkialla maailmassa enimmäkseen peräisin viiden-kuuden johtavan valmistajan tuoteohjelmista. Näkyvimpiä näistä on suomalainen Finn-Power Oy, joka varmasti vielä vuosia tunnetaan myös perustajansa, edelleen hallitustyöskentelyyn osallistuvan **Jorma Lillbackan** mukaan Lillbacka Oy:nä.

Ensimmäinen Suomessa suunniteltu ja valmistettu levytyökeskus tuotiin markkinoille vuonna 1983 tuotenimellä Finn-Power. Tästä alkoi kasvu täyden valikoiman taloksi, samoin kuin suuntautuminen kotimaan ohella kansainvälisille markkinoille. Kotimaan lisäksi Finn-Power Oy:llä on tehdas Pohjois-Italiassa, myyntiyhtiöt Espanjassa, Hollannissa, Kanadassa, Ranskassa, Saksassa ja Yhdysvalloissa sekä maailmanlaajuinen maahantuojaverkko.

Finn-Powerin ja sen tyäryhtiöiden palveluksessa työskentelee noin 900 henkeä, joista valtaosa Suomessa.

Työvaiheet - integrointi - asiakastuki

Siinä kun ensimmäisen levytyökeskuksen ominaisuudet rajoittuivat metallilevyn lävistämiseen, nykypäivän Finn-Power tekniikka kattaa levyn työstöstä myös kulma- ja laserleikkauksen, muovauksen, kierteittämisen ja taivutuksen. Näin sen osuus koko ohutlevytyökomponenttien tuotantoprosessista voi olla ja usein on erittäin kattava.

Toisen kulmakiven kokonaisuoritukselle muodostaa työvaiheiden integrointi. Mm. Shear Genius® -solun edustama perusratkaisu, jossa levytyökeskukseen on integroitu komponentit irrottava kulmaleikkuri, on jatkanut voittokulkuaan jo vuodesta 1987. Osa integrointia on materiaalivirran automatisointi, johon Finn-Power on rakentanut mittavan, asiakaskohtaisesti sovellettavan moduulivalikoiman. Tehdaslaajuisten joustavien valmistusjärjestelmien toimittajana Finn-Power on sekä edelläkävijä että maailmanmarkkinoiden kärjessä.

Mitä pidemmälle tekniikka viedään, sen tärkeämmäksi muodostuu asiakastuki eli monipuolinen ja joustava yhteistyö tuotantotekniikan käyttäjän ja sen toimittajan välillä. Tämä on jo vuosia ollut Finn-Powerin keskeinen panostus- ja kasvualue.

Tekniikkaa käyttäjän ehdoilla

Finn-Powerin tuoteohjelma on laaja ja modulaarinen, joten sen avulla avulla voidaan tarjota mahdollisimman tarkoin asiakkaan tuottavuustavoitteita vastaavaa tekniikkaa. Merkittävä osa tuottavuutta on käyttäjäystävällisyys, johon on viime vuosina paneuduttu entistäkin syvällisemmin. Syksyllä 2003 yritys esitteli uuden tuotesukupolvensa ensimmäisenä edustajana levytyökeskuksen, jonka teollinen muotoilu poikkeaa ratkaisevasti totutusta, ja jonka materiaalivirrat on suunniteltu takaamaan huippuluokan ergonomia. Samaa päämäärää varten on kehitetty myös koko Finn-Power-tuoteohjelmaa tukeva PowerPlan-ohjelmisto, joka lähestyy ominaisuuksiltaan täysiveristä tuotannonohjausjärjestelmää.

Maakunnasta maailmalle

Finn-Power Oy:n pääkonttori ja suurin tehdas toimii Kauhavalla. Aiemmin jo mainitun Italian tehtaan lisäksi tuotanto on myös Alahärmässä ja Vilppulassa.

Ulkomaisista markkinoista tärkeimpiä ovat Yhdysvallat ja Italia. Viime vuosia on leimannut alan investointien voimakas kasvu Venäjällä ja muualla Itä-Euroopassa samoin kuin Kaukoidässä.

Finn-Pover Oy

Everyone knows the flexibility and versatility of sheet metal – a glimpse at anyone's daily environment gives ample proof.

The technology used in manufacturing these components is likely to originate in the premises of five-six top ranking specialist companies. One of the best known among these is the Finland-based Finn-Power Oy.

Starting with the introduction of a hydraulic turret punch press in 1983, the company has grown into a full-range supplier of sophisticated manufacturing technology on a global level. Besides Headquarters and three manufacturing plants in Finland and one in Italy, Finn-Power operates sales and customer support companies in Benelux, Canada, Germany, France, Spain and the US. Specialized distributors cover the rest of the world.

Work stages – integration – Customer Support

Today's Finn-Power offers solutions for punching, forming, tapping, laser cutting, integrated right angle shearing and various methods of bending. Another cornerstone of Finn-Power's overall performance is the ability to integrate these work stages into automatic processes within material handling systems. Finn-Power's global leadership in factory-wide Flexible Manufacturing Systems is generally acknowledged.

And, the more sophisticated technology is, the more requirements are placed on flexible Customer Support, a major growth segment of the company.

Engineering with the operator in mind

The latest Finn-Power technology highlights the importance of operator ergonomics as a major productivity factor. Important steps in this are the new C5 turret punch press, with totally re-thought industrial design and ergonomics, as well as the PowerPlan software, which supports the whole Finn-Power range and its users.

VOIMATORI

VSV
VAKKA-SUOMEN VOIMA OY

ASVA
Teräkset • Jaloteräkset
Alumiinit • Kuparit

Keskittäminen kannattaa.

Jo sadan vuoden ajan olemme olleet asiakkaidemme luotettava kumppani Vakka-Suomessa.
Tulevaisuudessa haluamme jakaa menestystämme Sinun kanssasi. Kun liityt omistajajäseneksemme ja keskität pankkiasiasi meille, saat rahanarvoisia platinaetuja.
Tule ja kysy lisää!

VAKKA-SUOMEN OSUUSPANKKI

SEGER TECHNOLOGIES

Seger Automation Oy

Hyvät Yhteistyökumppanit !

On ollut hienoa liittyä Seger Oy:n joukkoon ja havaita todellinen yhteistyön henki ja tekemisen meininki koko organisaatiossa. Iloinen yrittäminen ja asiakaslähtöisyys kaikessa tekemisessä on havaittavissa jokapäiväisessä toiminnassa. Tästä on hyvä lähteä kehittämään toimintaa eteenpäin.

Vastuullani on Seger-konsernin toimittajaverkoston ja -yhteistyön kehittäminen. Tehtävä on haasteellinen erityisesti nyt, kun raaka-aineiden maailmanmarkkinahinnat ovat olleet jyrkässä nousussa. Uskon kuitenkin, että tiiviissä yhteistyössä toimittajien ja muiden yhteistyökumppanien kanssa löydämme tuloksellisia ratkaisuja tähän, uskoakseni väliaikaiseen, tilanteeseen.

Kesäkuun alussa Ukitool Oy:n liiketoiminnat siirtyivät Seger Automation Oy:lle, jonka toimitusjohtajana tulen myös toimimaan. Tämä yrityskauppa tuo mukanaan selkeän lisän Seger Technologies -konserniin koskien työkaluvalmistusta ja automaatio-osaamista. Molemmat osa-alueet vahvistavat Seger Technologies -konsernin kilpailukykyä ja joustavuutta ja antavat mahdollisuuden palvella asiakkaitamme paremmin jatkuvasti kiristyvässä kilpailutilanteessa. Tämä yrityskauppa luo asiakkaillemme mahdollisuuden hyödyntää työkalu-, automaatio-, ja kappalevalmistuksen synergiaedut. Tässä yhteydessä haluan toivottaa Ukitool Oy:n osaavan henkilökunnan tervetulleeksi Seger konserniin.

Seger Automation Oy:n toimintaa työkalu- ja automaatiovalmistajana tullaan kehittämään voimakkaasti palvelemaan sekä nykyistä että myös uutta asiakaskuntaa. Tavoitteena on luoda merkittävä automaatio- ja työkaluvalmistaja palvelemaan lähiympäristön teollisuutta. Luonnollisesti nykyisen asiakaskunnan merkitys Seger Automation Oy:lle on suuri, ja haluamme kehittää tätä yhteistyötä voimakkaasti myöskin tulevaisuudessa. Tulemme lisäämään suunnitelmallisesti henkilö- ja konekapasiteettia, jotta voimme vastata uusiin haasteisiin ja tarjota parempaa ja kattavampaa palvelua. Tässä kehitystyössä korostuu hyvän yhteistyön ja toiminnan jatkuvuuden merkitys nykyisten ja uusien yhteistyökumppaneiden kanssa.

Uskon, että tämä yrityskauppa luo erinomaiset mahdollisuudet kehittää Seger Automationin toimintaa palvelemaan asiakkaitamme tulevaisuudessa entistä paremmin, joustavammin ja laajemmin.

Seger Automation Oy jatkaa toimintaa Ukitool Oy:n tiloissa ja koko nykyinen Ukitool Oy:n henkilökunta jatkaa Seger Automation Oy:n palveluksessa. Seger Automation Oy:n tehdaspäällikkönä 1.6.2004 alkaen toimii Ukitool Oy:n entinen toimitusjohtaja Tauno Aalto.

Yhteistyöterveisin

Ilkka Salohonka
Toimitusjohtaja
Seger Automation Oy

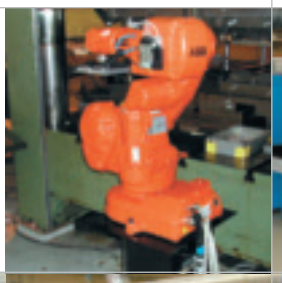
Dear Partners,

It has been a great pleasure to join the Seger Team and realize the spirit and the fun of making business within the organization. That and the customer focus in all what is done can be seen in every day work. This is a good starting point for developing the functions. My responsibility is to develop Seger Oy's supplier net and cooperation with them. This is very challenging especially when the raw material prices are rising rapidly. I believe that in good cooperation with the suppliers and other partners we find profitable solutions in this situation, which I believe are only temporary.

In addition to above, I am responsible also for Seger Automation, the new company within Seger Technologies Group. This acquisition gives Seger Technologies more know-how in tool manufacturing and automation. Seger Automation will be developed so that it serves better both the old customers and also new customers both locally and outside Uusikaupunki area.

Ilkka Salohonka
Managing Director, Seger Automation Oy

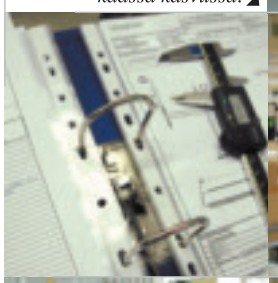
Katsaus Seger Oy:n
kevään 2004 tapahtumiin



600 tonnin AP&T varustettiin ASEA robotilla.

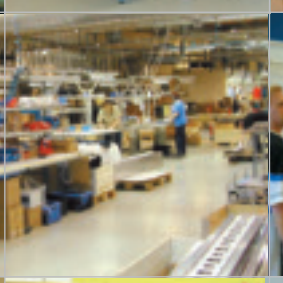
Uusin Finn-Power levytyökeskus otettiin tuotantokäyttöön keväällä.

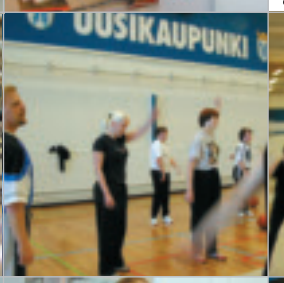
AP&T Lagan automaattipuristinlinja asennuksessa.



Laatu on nr 1. DNV seuranta-auditoi ISO9001, QS9000 ja ISO14000 standardien mukaiset järjestelmät.

Kokoonpano on voimakkaassa kasvussa.





Seger-koripallo-turnauksen alkajaisiksi venyteltiin...

Seppo Ylä-Himanka oli korismatsin hikisin.

CNC-tekniikkaa työkaluvalmistamiseen

Jarmo Oinonen mittaa työkalua 3D-koneella.

Työkaluja tuotantoon alkuvuonna yli 100 kpl.

R&D tekemässä prototyyppiä.

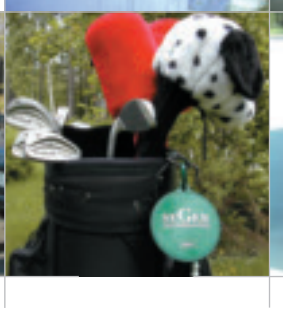
Huoltoluukku on suurin valmistamamme ajoneuvon ulkopeltiosa.

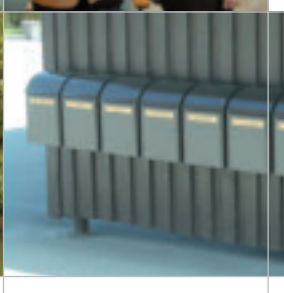
Golf-kausi alkamassa. Vakka-Suomen Osuuspankin toimitusjohtaja J.P. Nieminen ja Lasse Vainio.

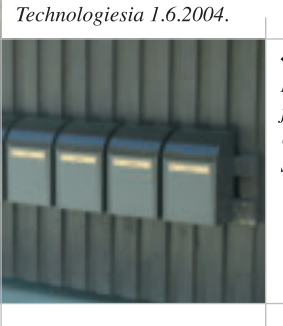
Työkaluilla kustannussäästöjä.

Ukitoolista osa Seger Technologiesia 1.6.2004.

Kesäpaita We´ll make it happen !







Postilaatikko-järjestelmät Uudenkaupungin Suulakujalla.

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kari Koski, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, 0500 757 567, Faksi (02) 8451 5312, kari.koski@uusikaupunki.fi

www.kpi.uusikaupunki.fi

arvo.fi

Seger news 2/04

Lisää tilaa... Segerille

Adene Oy pitää työstökoneet käynnissä

Ruukki - More with metals

Tuotekehitystyö ja läpimenoaika

Katsaus syksyn 2004 tapahtumiin

SEGER news

Lisää tilaa...

Toimintamme on jatkunut kasvuvoittoisena niin kotimarkkinoille kuin vientiinkin. Vienti on kasvanut voimakkaimmin Ruotsiin, Kiinaan, Puolaan ja Unkariin. Uusia vientimaita ovat muun muassa Viro ja Intia. Tämä on merkinnyt uusia asiakkaita ja uutta, entistä syvempää verkottumista nykyisten asiakkaidemme kanssa. Mielenkiintoista on se, että kilpailukykymme on osoittautunut riittäväksi ohutlevyosien ja -tuotteiden valmistukseen ja vientiin, jopa maailmanääriin ”halvemman työvoiman” maihin. Tämä siitäkin huolimatta, että toimimme ”kalliin työvoiman” maassa. Asian tekee ymmärrettäväksi se, että ohutlevytuotteiden sarjavalmistus on teknologia- ja investointipainotteista. Tietotaito ja osaaminen yhdessä toimivan infrastruktuurin kanssa on olennainen osa kilpailukykyä.

Kasvu vaatii panostuksia paitsi osaamiseen ja teknologiaan, myös tiloihin. Kesällä Seger Automation Oy:n käynnistyttyä saimme noin 600 m² lisätilaa työkalu- ja automaatiovalmistukseen. Syksy on jatkunut tytäryhtiömme osalta henkilöstön ja konekannan kehittämistoimilla.

Syksyn aikana meille valmistui lisätiloja noin 2200 m² kokonaistuotantotilojemme ollessa nyt yli 7000 m². Näillä ratkaisulla saimme tilojen kannalta merkittävästi kasvuvaraa niin primäärituotantoomme tulevia kone- ja laiteinvestointeja varten, kuin myös tuotteiden kasvaviin kokoonpanotarpeisiin.

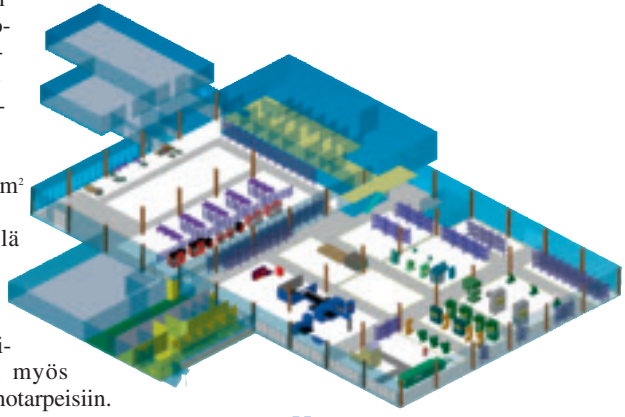
Tilojen layout-järjestelyt on suunniteltu strategian mukaisesti tuotannon osa-alueiden tarpeiden kannalta siten, että orgaaninen kasvu ja sen hallinta olisi mahdollisimman helppoa. Kyseessä on ollut melkoinen voimainponnistus muun muassa varastopaikkojen uudelleenjärjestelyjen takia. Mittauslaboratorio siirrettiin uusiin, ”rauhallisempiin” tiloihin. Vuoden aikana myös so-siaalitiloja on saatu lisää noin 50 hengelle. Uutta on niinikään erillinen, omalla ilmastoinnilla varustettu, noin 500 m²:n hitsaamo.

Teollisuutemme perusraaka-aineen, teräksen, markkinahintataso on jatkanut nousuaan. Vuoden 2004 aikana kuuma- ja kylmävalssattujen teräslaatujen hinnat ovat nousseet yli 60 %. Markkinavoimien aikaansaama, vaikeasti perusteltavissa oleva hinnannousu aiheuttaa ongelmia jalostusketjuun teräksen myyjiltä kuluttajalle. Teräksen myyjät voivat jo paremmin, mutta hinnannousu tulee viiveellä kuluttajahintoihin.

Me Segeriläiset katsomme luottavaisina tulevaisuuteen. Odotamme vuodelta 2005 edelleen kasvua ja positiivisia asioita tapahtuvaksi.

Hyvää ja menestyksekästä vuotta 2005!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja



More room...

Our operations have grown continuously both at the domestic market and abroad. Exports has grown most to Sweden, China, Poland and Hungary in addition to new export countries like Estonia and India. This means new customers and new, more intensive network with our old customers. This means also that our competitiveness has been proven to be adequate due to the fact that we supply also to countries with less expensive labour. It also proves that manufacturing sheet metal parts and products is based on high technology and vast investments rather than labour costs. Knowhow together with good infrastructure is vital part of competitiveness.

This growth has ofcourse set demand also on the manufacturing facilities. During summer when Seger Automation Oy started we got about 600 m² more room for tool and automation manufacturing. During fall we got 2200 m² more of manufacturing space when the total manufacturing space is more than 7000 m²! These new facilities give us possibilities for new investments in machinery and equipment for our primary production and also room for growing demands for assembly work.

This new lay-out has been quite an effort all the time keeping in mind the strategy based needs of different parts of our production so that the organic growth and managing it would be as fluent as possible. Measuring laboratory got a new, more quiet room, now we’ve got a new, separate welding shop of 500 m² with an aircontitioning/ventilation of its own, dressing rooms were built for 50 persons more.

The steel prices have gone up continuously. During this year the price for hot and cold rolled steel has rised more than 60 %. At the moment the steel manufacturers are doing well, but for those who produce parts and products out of steel, the price changes are delayd.

We at Seger Oy are confident of the future. We are looking forward to even bigger growth and positive year 2005.

We wish you a good an prosperous year 2005!

Lasse Vainio
Chairman and CEO

Adene Oy pitää työstökoneet käynnissä

Adene Oy palvelee teollisuutta CNC-toimittajana. Liiketoiminnan ydin on ollut CNC-huolto vuodesta 1996 lähtien ja toiminta on vuosien saatossa laajentunut kattamaan niin työstökoneiden modernisoinnin uusilla ohjauksilla, työstökoneiden myynnin, maahantuonnin ja sopimuskunnossapidon.

- Maahantuomme ja modernisoimme eri työstökoneita edullisilla, Fanuc-ohjausten kanssa yhteensopivilla NCT-ohjauksilla, kertoo Adene Oy:n toimitusjohtaja Erkki Tamminen. - Asennamme myös Heidenhain-ohjauksia, mittalaitteita ja maahantuomme Leadwellin CNC-työstökoneita. Huollamme kaikkia CNC-ohjauksia, joten meillä on kattava varaosavarasto myös Fanucin ohjauksiin.

Adene Oy on pitänyt kunnossa Sisu Axles Oy:n koko konekannan vuodesta 2003 alkaen. Konekanta sisältää melkein kaikki mahdolliset CNC-koneet, joten haasteita on riittänyt.

- Yhteistyö on ollut hedelmällistä kummankin osapuolen kannalta ja niinpä sitä on hyvä kehittäen ja parantaen jatkaa. Asiakkaan kanssa asetimme tavoitteeksi, että kunnossapitokustannukset alenevat ja koneiden käytettävyys nousee. Nämä tavoitteet olemme saavuttaneet määrätietoisella toiminnalla. Samoilla perusteilla haluamme toimia myös uusien Leadwell-asiakkaidemme kanssa, Tamminen sanoo.

Luotettavat Leadwell-työstökoneet

Leadwell valmistaa Taiwanissa CNC-työstökoneita - sorveja ja työstökeskuksia - yli 20 vuoden kokemuksella. Adene Oy on tuonut Leadwelliä maahan vuoden 2003 alusta ja toimittanut jo toistakymmentä Leadwell-työstökonetta suomalaisille asiakkailleen.

- Uusi vuosi alkaa hyvissä merkeissä, sillä toimitamme vuoden alkupuolella uuden Leadwell V40 -työstökeskuksen Seger Automation Oy:lle, toteaa Erkki Kekkonen Adene Oy:n Leadwell-myynnistä.

- Leadwelliä on tuotu Suomeen kaikkiaan yli 60 kappaletta ja asiakkaiden antama palaute on hyvää. Kyseessä ei ole markkinoiden halvin työstökone, mutta luotettava kone se on.

Seger Automationille tulee alkuvuodesta 2005 Leadwell V-40 -työstökeskus.

Seger Automation Oy:lle uusi Leadwell-työstökeskus

- Uudessa Leadwell V40 -työstökeskuksessa on kaikki varusteet, mitä työkalunvalmistukseen voi toivoa. Kone tulee todella tarpeeseen, sillä meillä on kiire saada päämiesten tilaamia työkaluja tuotantokäyttöön, kertoo Seger Automation Oy:n toimitusjohtaja Ilkka Salohonka.

- Seger Oy:n menestys on luonut uusia mahdollisuuksia palvella asiakkaitamme ja siksi panostamme Seger Automation Oy:ssä uuteen valmistus-

adene oy

Erkki Tamminen

tekniikkaan ja nostamme kapasiteettiamme työkalun valmistuksessa. Lähdemme aina liiketoiminnassa tavoittelemaan luotettavaa ja pitkää yhteistyötä ja siksi panostamme laadukkaisiin tuotantokoneisiin ja luotettaviin toimittajiin.

- Adene Oy:n tavoitteena on palvella asiakkaita mahdollisimman hyvin ja pitkäaikaisesti. Vastaamme toimittamiemme koneiden toiminnasta myös takuuajan jälkeen, sillä vahvuutemme on osaava ja kokenut huolto-organisaatio, Tamminen lupaa.

- Pyrimme löytämään ratkaisun asiakkaidemme tarpeisiin, niinpä esimerkiksi tässä toimituksessa lainasimme käytettyä konettamme siksi, kunnes uusi kone toimitetaan. Kehitämme toimintaamme jatkuvasti ja otamme käyttöön ISO 9001:2000 -laatujärjestelmän vielä vuoden 2004 aikana. Työ on tehtävä vuoden lopussa, sillä muutimme isompiin toimitiloihin marraskuussa ja jouduimme panostamaan muuttoon kaiken ylimääräisen energian. Uusissa tiloissa on Leadwell-esittelytila sekä korjaustilat käytetyille työstökoneille ja ohjauksille.

Adene Oy and Leadwell Machining Center

Since 1996 Adene Oy has served industries as a supplier of CNC-techniques. Their service covers also in addition to selling the machinery, the modernization and maintenance work for old machinery.

- Our customers benefit cooperation as lower maintenance costs, says the managing director Erkki Tamminen from Adene Oy.

Leadwell has manufactured CNC Machining Centers in Taiwan for more than 20 years. Adene has been importing Leadwell since 2003 supplying over ten machine centers to Finnish customers. The coming year starts in good signs; we supply a new Leadwell V40 to Seger Automation Oy.

- Leadwell is not a machine center with the lowest price, but it is a machine that you can rely on, says Erkki Kekkonen from Adene's sales department.

- The new Leadwell V40 is equipped with all that you can dream on when tool making is concerned. We need this machine center urgently in order to manufacture the already ordered tools for our customers, states the managing director Ilkka Salohonka from Seger Automation Oy and continues:

- The success of Seger Oy, the mother company, has generated new possibilities to Seger Automation also to add capacity in tool making.

Adene wants to serve customers to the best of their ability and on the long term basis. Adene is responsible for the machinery they supply not only for the warranty period but also after that, the maintenance organization of Adene is well trained and very experienced. By the end of the year Adene will start using ISO 9001:2000 as the basis for their functions, Erkki Tamminen adds.

Ruukki -

Kaikki Rautaruukki-konserniin kuuluvat yhtiöt ovat 1.9.2004 ottaneet käyttöönsä uuden markkinointinimen, Ruukki. Muutoksella tuetaan asiakaslähtöisen ratkaisuliiketoiminnan kehittämistä yhtenäisen Ruukki-brandin alla. Myös yhtiön liikemerkki ja visuaalinen ilme ovat uudistuneet. Ruukin uusi slogan kertoo, mistä strategian muutoksessa on kysymys. Ruukista jalostetaan entistä yhtenäisempi ja asiakkaidensa tuottamiin arvoketjuihin entistä kiinteämmin liittyvä metallialan eurooppalainen osaaja. Ruukki on enemmän kuin teräsvalmistaja. Ja enemmän kuin entisten osiensa summa.

Kaikki konsernin aiemmin itsenäisesti toimineet toimialat, tuotemerkit ja tytäryhtiöt - kuten Rautaruukki, Rannila, Fundia, Gasell, CCB ja Asva - koottiin yhden markkinointinimen alle.

Ruukin harjoittama ratkaisuliiketoiminta ei tee eroa sille, puhutaanko sen omista metallituoteratkaisuista vai Ruukin asiakkaiden valmistamista tuotekokonaisuuksista. Olennaista on kyky yhdessä tehostaa arvoketjun toimintaa tai parantaa lopputuotteen laatua.

Asiakkaat käyttävät Ruukkia omien tuotantoprosessiensa tehostamiseen varsinkin niillä alueilla, joissa Ruukki on perinteisesti vahva: metallien materiaaliosaamisessa, logistiikassa ja toimitusvarmuudessa. Silloinkin, kun Ruukki toimii yksinomaan teräksen tai vakioitujen komponenttien toimittajana, se voi partnerina usein tarjota asiakkaan kilpailukykyä parantavia ratkaisuja takaamalla esimerkiksi entistä

ARVO

Arvosta mainontaa. www.arvo.fi

More with metals

more with metals

joustavamman logistiikan tai osallistumalla tuotannon suunnitteluun.

As of 1 September 2004, all the companies of the Rautaruukki Group adopted a common marketing name, Ruukki. The change will support the development of our customer-oriented solutions business under a unified Ruukki brand. The company's corporate logo and visual appearance have also been remodelled. The new slogan of Ruukki tells what the remodelling of the strategy is all about. They brought together all the divisions, brands and subsidiaries, which previously operated independently within the company, under a single marketing name - Ruukki.

Ruukki is being refined into a more unified European expert in metals and even tighter link in the values chains of their customers. Ruukki is more than a steel producer - and more than the sum of its former components.

In the solutions business, no difference is made between the own metal solutions of the Ruukki and complex products made by their customers. The key issue is the joint ability to enhance the efficiency of the value chain or improve the quality of the end product.

The customers use Ruukki to make their own production processes more efficient, particularly in fields where Ruukki is traditionally strong, such as know-how in metal materials logistics and delivery reliability.

Markkinakatsaus 2004: Ruukin tärkeimmillä asiakastoimialoilla kasvua

Rakentamisen volyymi kasvoi EU-maissa viime vuoden vastaavaan aikaan verrattuna. Asuntorakentaminen oli viimevuotista voimakkaampaa varsinkin Baltian maissa ja Ukrainassa. Infrastruktuurirakentamisen kysyntää nosti muun muassa pohja- ja liikerakentamisen vahva markkinatilanne Pohjoismaissa. Toimitilarakentaminen kehittyi positiivisesti koko markkina-alueella.

Konepajateollisuudessa tuotannon kasvu nopeutui EU-maissa jonkin verran. Laivanrakennus- ja meriteollisuuden kysyntä Keski-Euroopassa jatkui erittäin vahvana. Suomessakin tilanne näyttäisi kääntyneen parempaan suuntaan. Paperi- ja puunjalostusteollisuuden kysyntä alkoi kasvaa. Nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden tilaukset lisääntyivät.

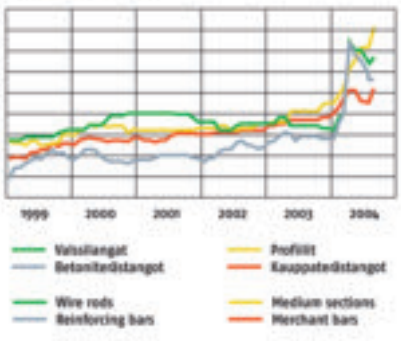
Metalliteollisuuden tuotanto kääntyi kasvuun. Elektroniikkateollisuuden kysyntä jatkui vakaana. Kodinkoneteollisuudessa jatkui trendi tuotannon siirtämisestä alhaisten kustannusten maihin. Autoteollisuudessa kysyntä jatkui hyvänä. Kevyessä konepajateollisuudessa näkymät alkoivat parantua. Asiakastoimialojen kysynnän uskotaan paranevan vuoden loppupuoliskolla. Teräksenvalmistuksessa käytettävien raakaaineiden hinnat ovat edelleen korkeat.

Market review 2004: Growth in the main customer segments of the Ruukki

The volume of construction grew in the EU countries compared with the same period last year. Demand within housing construction was stronger than last year, especially in the Baltic countries and Ukraine. Demand in infrastructure construction was increased by the strong market situation in the foundation and commercial construction developed positively throughout the whole market area.

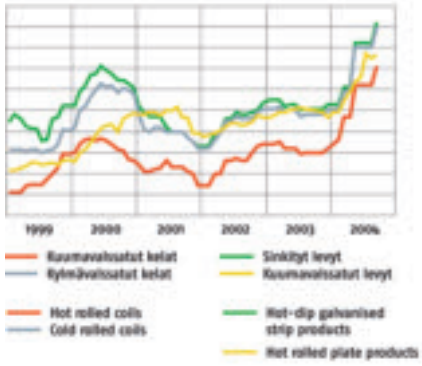
Growth in the engineering industry's output accelerated somewhat in the EU countries. Demand within the shipbuilding and marine industry in central Europe continued strong. The situation in Finland, too, would seem to have taken a turn for the better. Demand in the paper and wood processing industry began to improve. Orders in the lifting and transport industries increased. Output volumes in the metal products industry started to increase. Demand in the electronics industry remained stable. The trend in the domestic appliance industry of moving production to low-cost countries continued. Automotive demand remained good. Prospects in the light engineering industry began to improve. Demand within the customer sectors is expected to grow in the second half of the year. The prices of raw materials used in steel manufacture remained high.

Pitkät terästuotteet
Long steel products



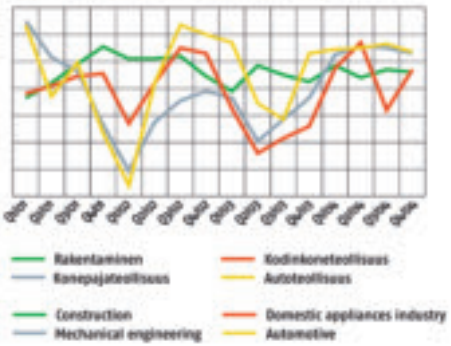
Terästuotteiden markkinahintojen kehitys
Teräslevyt

Trend in steel products' market prices
Flat steel products



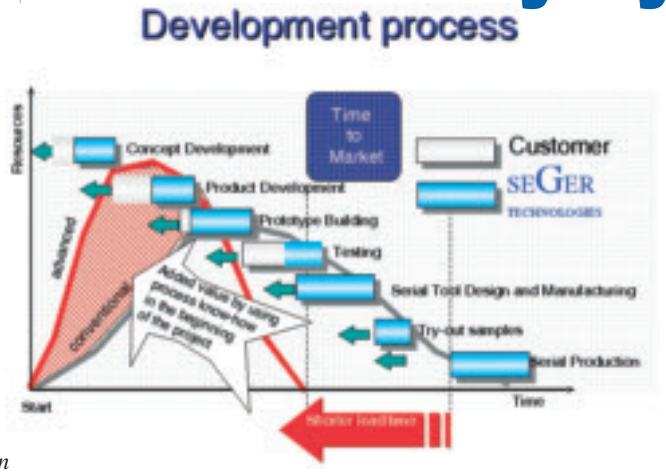
Asiakastoimialojen kehitys EU-maissa
Volyymin muutos verrattuna edelliseen vuoteen

Customer sectors in EU countries
Change in volume compared to previous year



Lähde: Ruukin Inline 1/04

Tuotekehitystyö ja läpimenoaika



Ohutlevyosien valmistajan panostuksella voidaan lyhentää läpimenoaikaa.

Timo Tamminen

Juha Lahtonen kokoonpanee prototyyppiä

- Tuotekehitystiimimme kolme henkilöä ovat olleet mukavasti työllistettynä, kertoo Seger Oy:n tuotekehityspäällikkö Timo Tamminen. Tuotekehitysresursseille on ollut asiakaskunnassamme kasvavaa kysyntää.

Segerin tuotekehitysryhmän jäsenet ovat ohutlevyalan ammattilaisia. Muodollisen pätevyyden lisäksi he kaikki ovat olleet mukana tekemässä tuotantoa eli osaavat käytännön realiteetit. He osaavat myös ohutlevyosien muokkaamiseen tarvittavat työkalutekniikat ja niiden asettamat erityisvaatimukset. Ohutlevytuotteiden suunnittelu on huomattavasti vaativampaa kuin ensisilmäyksellä voisi ajatella. Käytännön kokemuksella on suuri merkitys esimerkiksi vedettyjä osia suunniteltaessa.

- Kun tiedostetaan jo suunnittelun alkuvaiheessa todelliset mahdollisuudet valmistettavuuden, kustannustehokkuuden ja laadun suhteen päästään nopeammin lopulliseen käyttökelposeen ratkaisuun, jatkaa Timo Tamminen.

Tuotteen sarjavalmistukseen saannin läpimenoaikaa on saatu lyhenemään huomattavasti, kun olemme osallistuneet tuotteen kehittämiseen jo konseptivaiheesta alkaen. Kun Seger valitaan valmistajaksi olemme voineet tehdä eri asioita limittäin ja säästää entisestään aikaa. Samalla on säästytty useinmiten turhilta korjaus- ja muutostöiltä, jotka tavanomaisesti tulevat vastaan tuotannollistamisvaiheessa konstruktion puutteellisuuksista johtuen.

Tiimimme tuottaa yleensä myös prototyypit, esisarjat ja osallistuu tuotannollistamiseen. Näin tuotekehityksessä esiin tulleet merkitykselliset asiat pysyvät tiedossa ja huomataan myös tuotteen tuotannollistamisprosessin kaikissa vaiheissa.

- Seger Automationin työkalu- ja automaatio-valmistuksen kanssa teemme myös yhteistyötä työakaluratkaisujen ja niiden suunnittelun osalta, kertoo Timo Tamminen.

Näillä eväin saa Seger R&D-team aikaiseksi lisäarvoa, jota sen asiakkaat todella arvostavat.

Product development and lead-time

- The three person's team of product development has been well occupied, says the R&D manager Timo Tamminen of Seger Oy. - There has been quite a lot of demand for R&D resources from our customers' side.

All the team members are professionals in sheet metal part manufacturing, all three have worked in production previously, therefore they know the realities. They know the tooling techniques and the special requirements set by press tools.

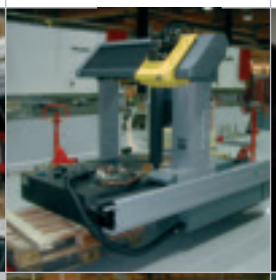
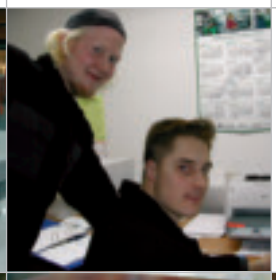
- When you are familiar with real possibilities of manufacturing, cost efficiency and quality at the beginning of the developing process, you reach the final solution a lot faster, adds Timo Tamminen.

- Our team usually makes the prototypes and pre-series, and take part in the industrialization process.

- We also co-operate with Seger Automation in tool and automation manufacturing when tooling solutions and design are concerned, says Timo Tamminen.

Seger R&D team gives our customers added value which is appreciated by them.

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2004 tapahtumiin

Tero ja Marko, uudet pojat materiaalinkäsittelyssä.

Mittakone matkalla uuteen mittahuoneeseen.

Varastohyllyt layout-muutoksen alla.

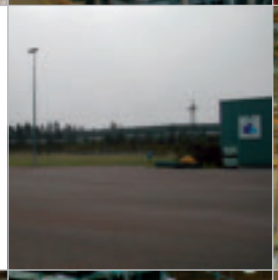
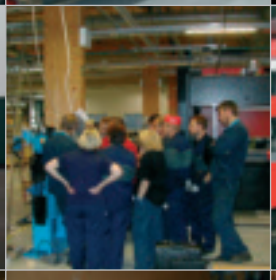
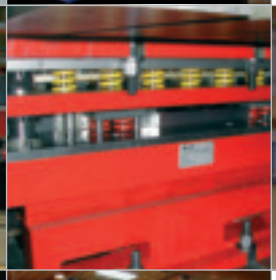
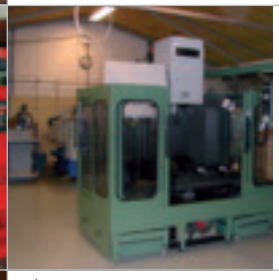
Työkaluja tuottavuuden lisäämiseen.

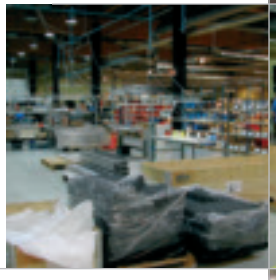
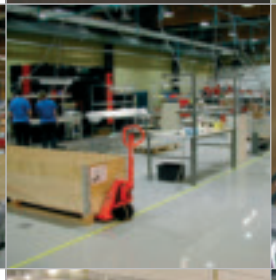
Seger Automation Oy:n uusin työstökeskus.

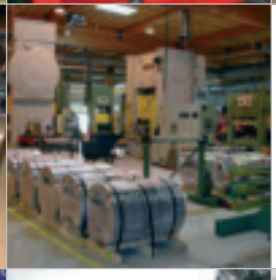
Työkaluja odottamassa uudelleenjärjestelyä.

Yli kilometrin mittainen hiihtoputki valmistui Segerin välittömään läheisyyteen.

Hitsausryhmä opettelemassa uuden vastushitauskoneen käyttöä.



Teräs on tällä hetkellä kallista.

Antenneja lähdössä Kiinaan kolmemetrisissä pahvilaatikoissa.

Uudet kokoonpanotilat ovat valoisat ja siistit.

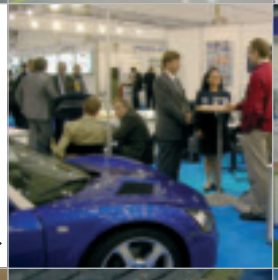
49er-luokan Suomen mestarit ja olympiapurjehtijat Ateenassa, Jukka Piirainen ja Thomas Johansson.

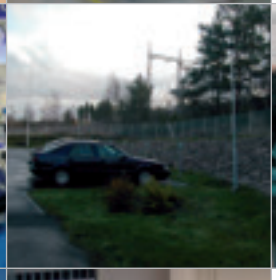
Kokoonpanon uusien 2500 m² tilojen avulla mahdollistetaan tulevaa kasvua.

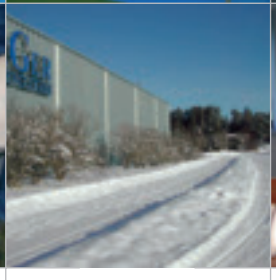
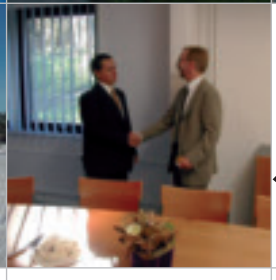
Asiakastapaamisia Tampereen alihankintamessuilla.

Opel Speedster koristi tilojamme alihankintamessuilla.

Seger sai ympärilleen aitaa.





Raimo Korpi (oik.) täytti syksyllä pyöreitä. Tässä Raimo Lasse Vainion onniteltavana.

30.6.2004 Segerin picnikillä...

...ja makkara maistui.

Tiina Suominen ja Pasi Manninen, tikkakisan voittajat.

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kari Koski, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, 0500 757 567, Faksi (02) 8451 5312, kari.koski@uusikaupunki.fi

www.kpi.uusikaupunki.fi

arvo.fi

Seger news 1/05

Segeriltä kokonaispalvelua

DNV Certification uudisti arviointitapansa

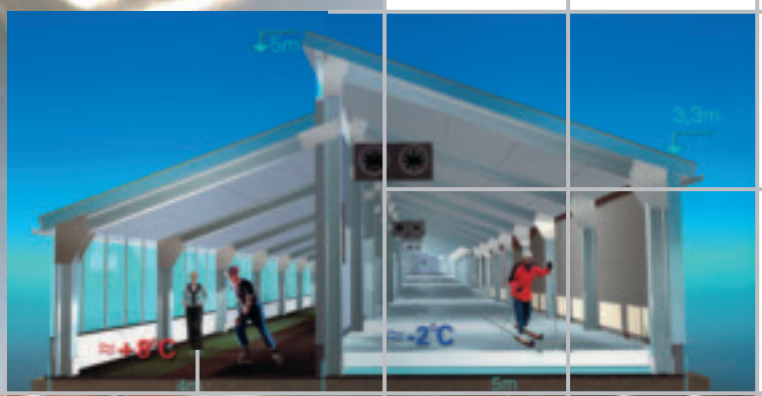
VahterusRing – Vakka-Suomen Kuntoputki

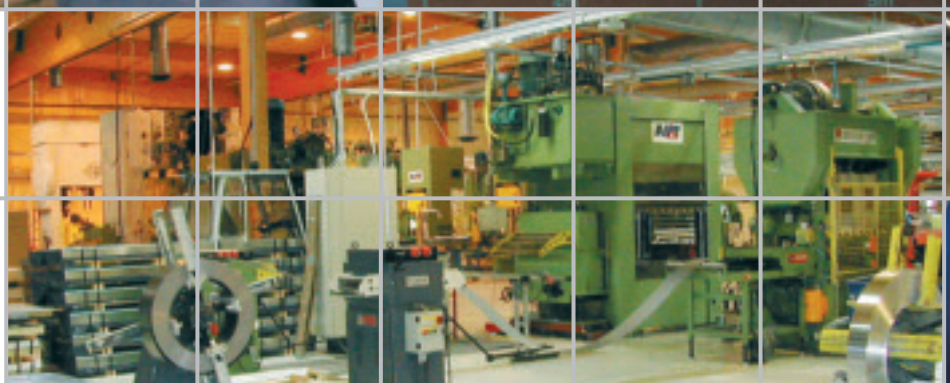
Seger Automation Oy – Osa autokaupungin infrastruktuuria

Seger kouluttaa

Katsaus Segerin tapahtumiin

SEGER news





Segeriltä kokonaispalvelua

Viime vuonna Seger Oy teki uusia ennätyksiä ja tavoitteisiin niin liikevaihdon kuin tuloksenkin osalta päästiin. Kasvu jatkuu kuluvanakin vuonna. Tärkeänä osana Segerin kasvun taustalla on kokonaispalvelun kehittäminen.

Ohutlevyn muokkaaminen käyttöönsä soveltuviksi tuotteiksi on oma teollisuuden ala, johon liittyy paljon erityisosaamista. Eri aloilla, kuten auto-, telekom- ja tehoelektroniikkateollisuudessa, on omat toimintatapansa ja tuotteilla omat vaatimuksensa. Näistä syistä käytössä on useita eri tekniikoita. Eri aloille tyypilliset tekniikat ovat usein sovellettavissa ja hyödynnettävissä muualla. Osaamisen hyödyntäminen onnistuu parhaiten syvän yhteistyön kautta, laajentamalla yhteistyö valmistuksesta aina tuotekehitykseen asti.

Asiakkaat keskittyvät omaan core-businekseensa. He täydentävät resurssejaan tekemällä yhteistyötä erikoisalojen osaajien kanssa. Asiakas odottaa saavansa Segeriltä ohutlevyosien ja mekaniikan valmistukseen asiantuntijaosaamista sekä resursseja tämän osa-alueen hoitamiseksi. Tarpeet vaihtelevat asiakas- ja alakohtaisesti. Yhteistä kaikille on halu löytää tuotantotehokkaita ratkaisuja. Yhä useammat haluavat Segeriltä myös kokonaispalvelua, johon liittyy tuotesuunnittelu ja -kehitys, protovalmistus, työkaluvalmistus, tuotannollistaminen ja varsinainen sarjavalmistus. Joskus tähän halutaan lisäksi eriasteisia kokoonpanoja, mahdollisesti testaamista, pakkaaminen ja logistiikan hoitaminen.

Segerillä on resurssit palvella asiakkaitaan myös suunnitteluvaiheessa, jolloin vaihtoehtoiset menetelmät, tuotelaatu ja -kustannukset lyödään suurelta osin lukkoon. Näkökulmastamme voidaan vaikuttaa muun muassa tuotteen valmistettavuuteen vaihtoehtoisilla menetelmillä, laatuun sekä kustannustehokkuuteen.

Syvällisellä, luottamuksellisella yhteistyöllä nopeutetaan tuotteen markkinoille saamisen läpimenoaikaan ja parannetaan joustavuutta. Työkaluvalmistus voidaan aloittaa aikaisemmin ja tuotannollistamisen eri vaiheita voidaan tehdä samanaikaisesti rinnakkain. Tiiviillä yhteistyöllä saavutetaan parempi tuotetuntemus ja ymmärretään paremmin lopputuotteen toimintaympäristön vaatimukset. Näistä lähtökohdista valmistusprosessien ohjausta voidaan optimoida ja tuotantotehokkuutta parantaa – kilpailukyky paranee.

Ohutlevyosien kilpailukykyiseen tekemiseen tarvitaan osaamisen lisäksi oikein tehtyjä investointeja, niiden tehokasta käyttämistä sekä erityisesti toimivaa infrastruktuuria. Tekniikan tehokkaan käytön tarvitsema kokemuksen karttuminen ja infrastruktuurin luonti vievät yleensä pitkän ajan. Ohutlevyosien tekemiseen käytettävät tekniikat eivät ole siirrettävissä halvemman työvoiman maihin kilpailukykyisesti ja yhtä helposti kuin kokoonpanotyöt. Uudenkaupungin seudulla on 1960 luvulta asti kehittynyt autoteollisuuden vanavedessä osaava yrityskanta ja sen tarvitsema infrastruktuuri. Tältä pohjalta Seger Oy vie kilpailukykyisesti ohutlevytuotteita sellaisiin maihin kuten Puola ja Unkari, aina Intiaa sekä Kiinaa myöten.

Hyvää Kesää!
Lasse Vainio
toimitusjohtaja / Chairman & CEO

Seger provides total service

Last year was the year of new records for Seger Oy. The targets were met and the growth continues also this year. One major factor behid the growth is total service to our customers.

Due to different kind of requirements in different fields of industry, also the techniques used varie. But what you use in one field can easily be utilized also in other fields. This can be done by deep cooperation in not only production but also in product development. By utilizing our know-how in sheet metal product manufacturing, the customers can consentrate in their core business. Joint target for everyone is to find ways to cost effective production and products. More and more customers want Seger to be involved in product design, product development, prototype production, industrialization and of course serial production.

By deep, confidential cooperation, the time-to-market becomes shorter and shorter, not forgetting the flexibility; tool manufacturing can be started earlier, and different phases of industrialization can be carried out simultaniously. All this leads to better competitiveness.

For sheet metal product manufacturing you need not only know-how, but also the right investments at the right time, utilizing those investments efficiently and functioning infrastructure. The techniques for sheet metal product manufacturing cannot be transferred to low-cost-labor countries as easily as assembly work. In Uusikaupunki area the infrastructure has been developing since late 60's. Thanks to automobile industry there are several specialized companies and the infrastructure they need in this area. This is the basis where Seger Oy competitively manufactures and sells products also to such countries as Poland, Hungary, India and China.

I wish you all a relaxing summer!

Seger Automation Oy

Osa autokaupungin infrastruktuuria

Seger Automation Oy on ollut jo vuoden osa Seger-ryhmää. Vuosi on ollut antoisa ja voimakkaan kehityksen aikaa Seger Automationin toiminnassa. Olemme rakentaneet kapasiteettia ja parantaneet edellytyksiä työkaluvalmistuksen kasvattamiseksi ja samalla lisänneet edellytyksiämme palvella paremmin ja laajemmin myös automaatiotuotteiden asiakaskuntaa.

Voimakas kasvu on merkinnyt lisäystä myös henkilöstöpuolella. Kevään aikana olemme uudistaneet organisaatiotamme siten, että insinööri Pasi Manninen on ottanut vastaan tehdaspäällikön tehtävät. Pasi vastaa tehtaan tuotannosta. Hänen pitkäaikainen kokemuksensa ja osaaminen työkaluvalmistuksesta lisää Seger Automationin mahdollisuuksia vastata tuleviin haasteisiin. Tauno Aalto jatkaa projektipäällikkönä ja vastaa tarjouslaskennasta sekä asiakasyhteistyön kehittämisestä.

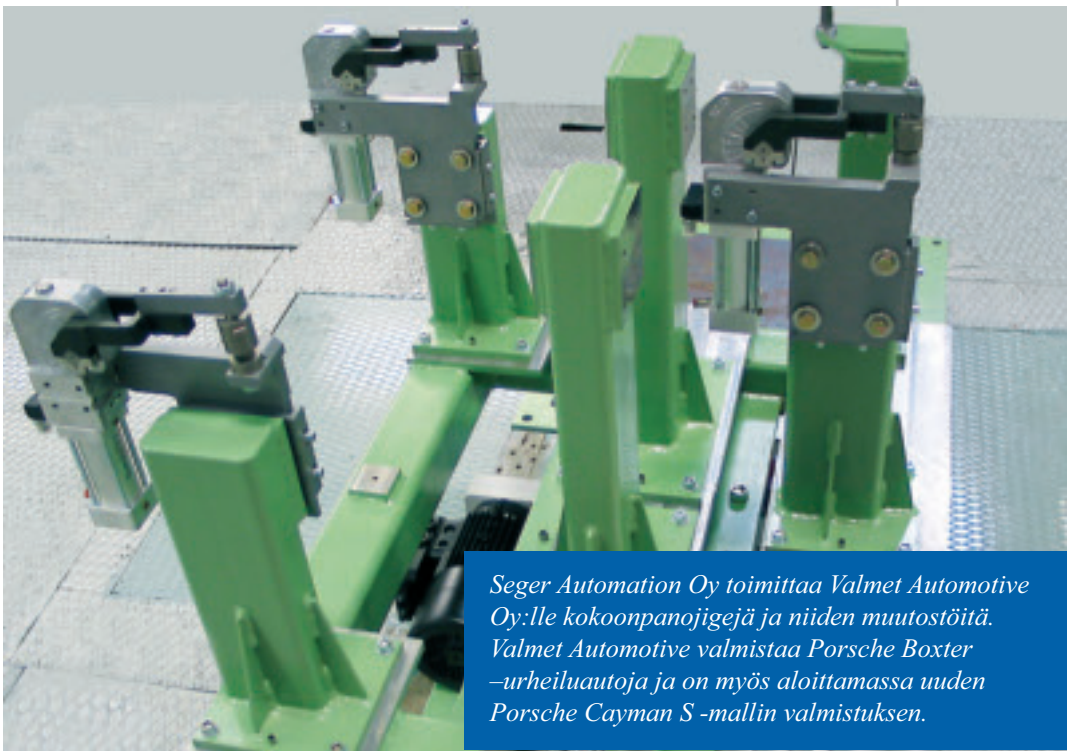
Työkalu- ja automaatiotuotteiden suunnittelukapasitteettia on lisätty yhteistyöllä Ins. Tsto Tapio Aaltosen kanssa, joka toimii samassa kiinteistössä Seger Automationin kanssa. Tämä luo hyvät edellytykset kehittää suunnittelun ja valmistuksen yhteistyötä, joka on tärkeä elementti joustavan tuotannon ja laadukkaiden tuotteiden valmistamisessa.

Konekapasiteettia on lisätty muun muassa maaliskuussa käyttöön otetulla uudella CNC-työstökeskuksella. Konekapasiteetin ja henkilöresurssien vahvistaminen ovat luoneet meille erinomaiset lähtökohdat asiakkaidemme joustavaan ja tehokkaaseen palvelemiseen. Tehdyillä toimenpiteillä parannamme entisestään mahdollisuuksiamme laajentaa edelleen asiakaskuntaamme ja valmistaa entistä vaativampia tuotteita.

Pasi Manninen on Seger Automation Oy:n uusi tehdaspäällikkö.

Panostuksemme toimintamme kehittämiseen osana autokaupungin infrastruktuuria on otettu positiivisesti vastaan nykyisessä asiakaskunnassamme. Olemme myös tyytyväisiä siitä luottamuksesta, jonka olemme saaneet uusilta asiakkailtamme. Tämä rohkaisee meitä jatkamaan entistä parempiin suorituksiin. Näistä lähtökohdista on hyvä lähteä tuleviin haasteisiin.

Ilkka Salohonka
Toimitusjohtaja / Managing Director
Seger Automation Oy



Seger Automation Oy toimittaa Valmet Automotive Oy:lle kokoonpanojigejä ja niiden muutostöitä. Valmet Automotive valmistaa Porsche Boxter –urheiluautoja ja on myös aloittamassa uuden Porsche Cayman S -mallin valmistuksen.

Part of the infrastructure of Car manufacturing

Seger Automation has been part of the Seger Group for one year. This year has been fruitful and time of vast development in all functions. We have gained more capacity and improved functions in order to increase tool manufacturing, in addition this will help us to serve better our customers needing automation.

The growth means also increasing capacity in personnel. During the spring Pasi Manninen joined us and is now responsible for the production as Plant Manager. Pasi has a long experience and knowledge in tool manufacturing. This helps Seger Automation to tackle the new challenges. Tauno Aalto continues as Project Manager being responsible for business development and customer relations.

Adding recourses in machinery – CNC machining center – and in personnel, it provides us better opportunity to serve our customers efficiently and with flexibility.

The steps we have taken in developing our functions this spring make it possible for us to be an important part of the infrastructure of the town, which is known for the top-of-the-range cars manufactured by Valmet Automotive.

DNV Certification uudisti arviointitapansa

Jokainen arviointi räätälöidään yrityksen kehitysasteen ja ajankohtaisen tilanteen mukaisesti.

Standardin mukaiset johtamisjärjestelmät ovat länsimaissa olleet käytössä jo toistakymmentä vuotta. Tänä aikana sertifiointiarvioinnit ovat toteutuneet suunnilleen samanlaisella painotuksella, vaikka yritykset ovat olleet hyvin eri tasoisia. Kaikki yritykset eivät saa haettua lisäpotkua toimintansa kehittämiseen.

DNV:n maailmanlaajuinen arviointitavan muutos, Risk Based Certification™, käynnistyi lokakuussa 2004. Muutoksella haluamme asiakkaidemme kohdentavan arvioinnin heille tärkeisiin ja ajankohtaisiin alueisiin jo arvioinnin suunnitteluvaiheessa.

Liiketoimintalähtöinen arviointi ei keskity ainoastaan liiketoiminnan riskeihin. Voisi pikemmin puhua liiketoiminnan optimoivasta arvioinnista. Painopistealueena voi yhtä hyvin olla mahdollisuus tai menestystekijä kuin riski. DNV:n 140-vuotias perinne keskittyy kuitenkin riskien hallintaan.

Risk Based Certification™ -toimintatapa on arvioinnin räätälöintiä ja painottamista asiakkaan kehitysasteen ja tilanteen mukaisesti. Kansainvälisesti tämä määritetään arvioinnin painottamiseksi yrityksen toiminnan kannalta tärkeisiin ja ajankohtaisiin asioihin. Käytännössä sovimme yrityksen kanssa yhdestä kolmeen toiminnalle tärkeintä painopistealuetta. Huomioimme nämä arvioinnin suunnittelussa, suoritamme kohdennetun arvioinnin ja raportoimme havainnot uudella tavalla painottaen tärkeitä alueita. Painopistealue voi olla: riski, kriittinen menestystekijä, ajankohtainen tavoite tai ongelma, asiakasvalituksia aiheuttava seikka, ajankohtainen ongelma tai liiketoimintaprosessin tehokkuuteen vaikuttava seikka.

Painopistealueen määrittää yritys itse. Rajauksen on oltava selvä ja painopistealueen sertifioidun alueen sisällä. Painopistealueen ajankohtaisuus ja soveltuvuus yrityksen kehitysasteelle takaa arvioinnin räätälöinnin onnistumisen. Samoin arviointiryhmän asiaan liittyvä osaaminen. Liiat painopistealueet tuhoavat painottamisen edun. Sertifiointipolun alkutaipaleella standardin toteutukseen liittyvä painopistealue on varmasti oikea valinta. On kuitenkin hyvä muistaa, että painopistealueista huolimatta arvioimme edelleen standardinmukaisuutta.

Arvioinnissa kerätään näyttöä painopistealueen hallinnan tasosta. Jotta saatu kuva olisi mahdollisimman monipuolinen, painopistealueeseen vaikuttavat tekijät tulisi arvioida mahdollisimman laajasti eri puolilla organisaatiota, eri prosesseissa ja osastoilla. Tässä piilee painotetun arvioinnin vahvuus: Rajatusta alueesta saadaan mahdollisimman täydellinen kuva. Arvioinnin lopussa tehdyt havainnot, positiiviset ja negatiiviset, analysoidaan. Arvioijan laajan kokemuksen ja näkemyksen hyödyntäminen on pitkälti pohjana kannanottoon hallinnan tasosta. Alueelle kohdistuneet useat huomionarvoiset toimenpiteet ja standardin mukaiset poikkeamat vaikuttavat tietenkin tähän.

DNV's new approach to management system audits

DNV started the approach to change to Risk Based Certification™ internationally in October 2004. By this new way of auditing DNV aims to assist the companies to achieve its business goals by focusing the audit on the areas and issues most critical to the operations. The focus areas are set by the company and they can be risks, critical competitive factors, present goals, problems or a factor reflecting the process efficiency. During the audit DNV collects data on the present status of the focus areas set by the company. At the end remarks, positive and negative, are analyzed. Action plan will be then set accordingly.

More information in the web-site: www.dnv.com

Kirjoittaja Curt Ruokolahti, toimii DNV Certification Oy Ab:n resurssipäällikkönä.

Seger kouluttaa

Turun AMK toteuttaa Uudessakaupungissa erikoistumisopintoja esimiestehtävissä työskenteleville tai niihin aikoville. Opinnot alkoivat huhtikuussa ja jatkuvat vuoden loppuun. Opintojen laajuus on 30 opintopistettä eli noin 800 tuntia. Segerillä työnsä ohessa opiskeluun osallistuvat Jyrki Leino, Pasi Manninen, Toni Oittinen ja Jarno Salonen.

”Toimitamme ohutlevytuotteita vaativille asiakasyrityksille, jotka toimivat usein erittäin kilpailluilla kansainvälisillä markkinoilla. Meidän on tässäkin kilpailutilanteessa osoitettava kykymme. Kehitämme avainhenkilöitämme ja koko henkilöstöämme osoittaaksemme asiakkaillemme olevamme osa heidän voitokasta tiimiään”, sanoo Seger Oy:n tuotantojohtaja Mauno Suominen.

Tuotannon esimiehen erikoistumisopinnot -koulutus antaa eväät vastata tulevaisuuden haasteisiin. Koulutus työn ohessa tuntuu mielekkäältä ja ajatukset opintojen ohessa käyvät monesti työpaikalla. ”Sitä usein miettii, miten oppeja voi toteuttaa ja soveltaa käytännössä”, sanoo Toni Oittinen. ”Lisäksi opintotyö tehdään työpaikalla sovitusta aiheesta, jonka tulokset pyritään hyödyntämään”, jatkaa Toni.

Tuotannon ohjaaminen ja esimiestaitojen kehittäminen edellyttää oman osaamisen jatkuvaa kehittämistä ja itsensä johtamista. Esimiehillä on tärkeä rooli yrityksen kilpailukyvyn rakentamisessa. ”Hienoa, että tämä koulutus on saatu Uuteenkaupunkiin. Tästä on kiittäminen niitä tahoja, jotka ovat tuoneet esille erikoistumisopintojen tarpeen ja toimineet aktiivisesti koulutuksen toteuttamiseksi”, toteaa Mauno Suominen.

Toni Oittiselle jää työn ja koulutukseen osallistumisen lisäksi paljon aikaa harrastuksille.

Personnel trained by Seger

Turku Polytechnic trains personnel of various companies in supervisory skills. From Seger there are four people partisipating in this training: Jyrki Leino, Pasi Manninen, Toni Oittinen and Jarno Salonen.

“We supply sheet metal products of high requirements for companies acting in very competited fields of business. We want to show to our customers that also in this tough situation we are competitive with others and that we develop our key persons and the whole personnel in order to meet the requirements of our customers and that we want to be part of their winning team”, says Mauno Suominen, vice president – production. This training gives the tools for meeting the future challenges.

“During lectures you often think how you could do in practise what the teacher is saying”, says one of the students Toni Oittinen and continues: “The final study is done at Seger of previously agreed topic, which then can be utilised later at work”.

“We are very happy that this kind of training is possible in Uusikaupunki. Today the supervisors have a significant role in developing the functions in production”, continues Mauno Suominen.

HÄMEEN TYÖSTÖKONE HUOLTO AR.OY
Rosenqvist Ari
matkapuh.
0400 836 446
* Metallityöstökoneiden/epäkeskopuristimien huollot ja muutokset
* Myös käytettyjen koneiden myynti
AAA

RUUKKI
more with metals

LAITILA COATING

DNV – vahva osaaja toimintajärjestelmien sertifioinnissa ja koulutuksessa
MANAGING RISK
DNV on kokenut yhteistyökumppani organisaatioiden toimintajärjestelmien arvioinnissa ja koulutuksessa. Kokemuksemme ja ammattitaitomme ovat tuoneet myös markkinajohtajuuden.
Päästökauppatoiminta on jo alkanut. DNV on päästökauppalain mukainen todentaja ja vahva osaaja todentamispalveluissa.
Tarjoamme:
• Järjestelmäsertifiointeja
• Koulutusta
• Tuotesertifiointia
DNV Certification Oy/Ab
Nahkahousuntie 3, 00210 HELSINKI
puh. (09) 681 691
www.dnv.com
www.dnv.fi

Terveessä yrityksessä on parempi sairastaa.
MINIMOI SAIRASTUMISESTA AIHEUTUVAT ONGELMAT.
Ifin sairaanhoitovakuutus yritykselle, joka ymmärtää sairastumisen todelliset kustannukset.
www.if.fi
Ole huoletta. Me autamme.
if...

VahterusRing
Vakka-Suomen Kuntoputki

VahterusRing ilmasta. Vasemmassa alakulmassa näkyy Segerin tehdaskiinteistö.

Keväällä 2005 käyttöön otettu Vakka-Suomen Kuntoputki, VahterusRing, sijaitsee Uudessakaupungissa Kivimäen alueella. Noin kilometrin (1,057 km) pituinen kuntoputki on Pohjoismaiden pisin katettu rakennus. Putken lenkkimäinen muoto korkeuseroineen ja moderni teknologia tekevät siitä ainutlaatuisen koko maailmassa.

Vakka-Suomen Kuntoputkessa voi kuntoilla ja harjoitella ihanteellisissa olosuhteissa ympäri vuoden. Hiihto-osassa (-2 °C) voi harrastaa perinteistä tai vapaan tyyliin hiihtoa. Kuntoiluosassa (+8 °C) voi juosta, kävellä tai harrastaa sauvakävelyä. Siellä voi myös harrastaa yleisurheilulajeja ja esimerkiksi rullaluistelua. Yleisurheilijoille on tehty 150 m pitkä tartan-päällysteinen harjoittelutila.

Kuntoputken yhteyteen rakennetaan myöhemmin tämän vuoden aikana myös Varsinais-Suomen ainoa curling-kenttä. Loppukesästä virallisia avajaisiaan viettävään Kuntoputkeen odotetaan vähintään 30.000 kävijää vuodessa.

Vakka-Suomen Kuntoputken läheisyydessä on muun muassa golf-kenttä, urheilukenttä, ja -keskus sisälajeihin, uimahalli, jäähalli ja tietysti Korihaiden ”hornankattila”, Pohitullin palloiluhalli koripallon ystäville. Myös me säännöllistä liikuntaa harrastavat segeriläiset arvostamme Uudenkaupungin tarjoamia todella monipuolisia mahdollisuuksia eri liikuntalajien harjoittelussa.

VahterusRing
Cross country skiing trough out the year

During spring 2005 VahterusRing, a skiing track for year-aroud cross country skiing was opened in Uusikaupunki. The track is more than one kilometer long. The ring-shape track is also the longest covered building in the northern countries! In the track you can skii any time not depending on the weater, roller blade also all year round or just walk in ideal conditions. Later on this year also a curling area is built, the only one in this area of Finland.

Uusikaupunki offers ideal possibilities to different kind of sports: there is a golf course next to the sea, track and field stadium, ice skating rink, and of course the “magic” Pohitulli for paying basket ball for Finnish championchips! All the possibilities offered here in Uusikaupunki are very important for us at Seger becouse good mental and physical health are fhe basis for everything.

Jari Salo kokeilee kuntoputkessa rullaluistelua.

Polttoväri Oy

DELTA MKS®

The Zink–lamella System
Maximum protection for high strength materials

You want maximum protection for your high-strength materials. You comply with latest directives and do not want to pollute the environment. Your coating must be Chromium(VI)-free. It is important for you to be able to make flexible combinations within a system – exactly in accordance with your current requirements. This is perfect solution for You

Polttoväri Oy, founded in 1989, is a subcontracting company specialized in surface treatments. We provide our customers with professional custom-ordered surface treatment services for metal components. Our strength lies in a diverse selection of pre-treatment alternatives and the high quality of our surface treatments. We also carry out product assembly work. We have a production area of 5500 m² on a lot of approximately three hectares and a workforce of 30.

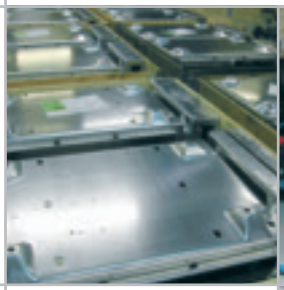
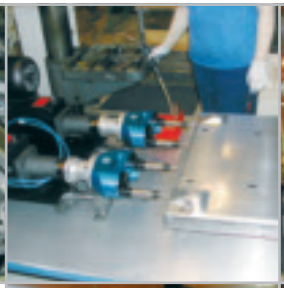
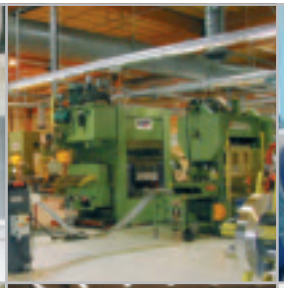
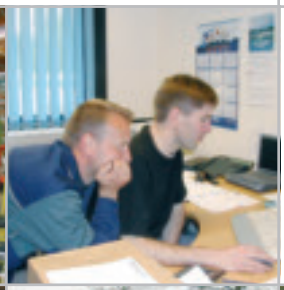
Tel +358 6 322 8100 Fax +358 6 322 2073
e-mail polttovari@polttovari.fi
www.polttovari.fi

Osuuspankista saat edullisen rahoituksen niin suuriin kuin pienempiinkin haaveisiin.

Luotettava kumppanisi raha-asioissa

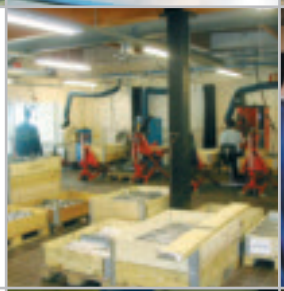
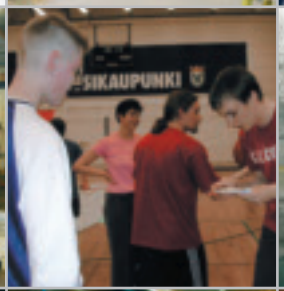
VAKKA-SUOMEN OSUUSPANKKI

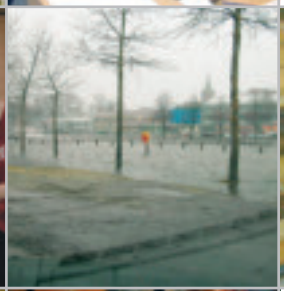
Katsaus Seger Oy:n
kevään 2005 tapahtumiin

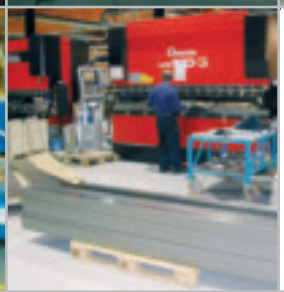
<<<< Laitekaappien pohjalevyjen valmistusvolyymit nousivat jyrkästi helmikuussa.
<<< Seger Automationin tekemä pohjalevyn kierteytysautomaatti.
<< Puristinlinjatyöt kasvavat tasaiseen tahtiin.
< Timo Tammisen (R&D mgr) ja Kimmo Tähtisen (Key Acc. mgr) saumatonta yhteistyötä uusissa projekteissa.

> Uudet hitsaamotilat on saatu vuodenvaihteessa käyttöön.
>> Korihaiden edustusmiehistö järjesti Segerin henkilöstölle koripallotur-nauksen maaliskuussa.
>>> Osa kaupunginlahden rannoista jäi veden alle myrskyssä 9.1.2005.

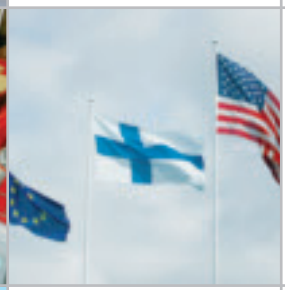


< Useimmat asiakkaat käyttävät kierrätettävää pakkauskalustusta.

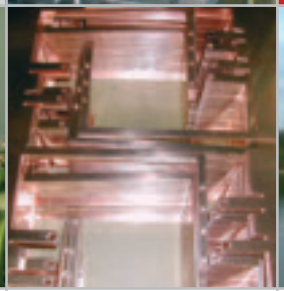
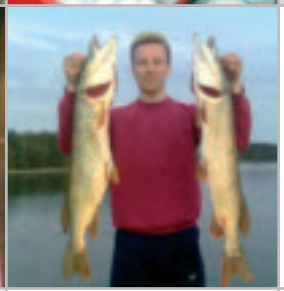


<<<< Lomiakin on yritetty pitää.
<<< Laatu on vahva kilpailukykytekijämme.
<< Levytyökeskuskapasiteettia tullaan lisäämään.
< Särmäämällä tehdään suurimmat tuotteet.

> Uusia työkaluja tulossa tuotantoon.
>> Työkaluhuolto on edelleen Segerin tiloissa.
>>> Pneumaattinen kokoonpanojigi Saabin konepellinlukoille, joita toimitetaan Ruotsiin ja Itävaltaan noin 300.000 kappaletta vuodessa.



< Vientiin menee noin 90 % tuotannostamme.

<<<< Kiinaan tavara menee pahvilavoilla ja pahvipakkauksissa "pöpövaaran" takia.
<<< Harvinaista - traakkipuu kukki sisääntuloaulan tuulikaapissa.
<< Kuparituotteiden määrä lisääntyy voimakkaasti.
< Uudenkaupungin vesiltä tulee hyvin kalaa. Tässä Toni Oittisen kaksi yli 6 kg:n haukea.

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kari Koski, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, 0500 757 567, Faksi (02) 8451 5312, kari.koski@uusikaupunki.fi

www.kpi.uusikaupunki.fi

Seger news 2/05

Kasvu jatkuu

Delta-MKS® -pintakäsittelyllä paras suoja

Kaksi ranskalaista harjoittelijaa Segerillä

Uusikaupunkilaisyritykset hakivat uusia yhteyksiä

Laatujärjestelmät kehittyvät

Crusell-viikko 22.-29.7.2006

Katsaus Seger Oy:n syksyn 2005 tapahtumiin

SEGER news

Kasvu jatkuu

Uudessakaupungissa ja koko seudulla on ollut havaittavissa positiivista ilmapiiriä. Ympäristössä rakennetaan taas. Useat yritykset ovat uutisoineet kasvusta. Jopa asukasluvun muutokset ovat alueen kunnissa kääntyneet plussan puolelle. Hiihtoputki on virallisesti otettu käyttöön ja saavuttanut suosiota. Uudenkaupungin Korihait, kaupunkimme ylpeys, on menestynyt hyvin koripallon SM-liigassa. Myös autotehtaalla on kiireitä ja korkealaatuisia urheiluautoja tehdään enemmän kuin koskaan ennen.

Positiivista on ollut myös Seger Oy:n kehitys. Segerin kuluva vuosi osoittaa kasvun jatkuneen hallitusti n. 20 % vauhdilla. Kasvu on ollut suunnitellun mukaista ja siihen ovat osallisena kaikki liiketoiminta-alueemme. Voimme todeta Seger Oy:n strategian ja sen pohjalta tehdyn liiketoiminta-suunnitelman toteutuvan kiitettävästi.

Kasvu on myös jakautunut eri valmistustekniikoiden osalta monipuolisesti. Kone- ja laitekapasiteettia on lisätty ja oikeastaan kaikkia koneryhmiä on vahvistettu tarpeita vastaavasti. Syksyn aikana on lisätty CNC-koneiden osalta levytyökeskus- ja särmäyskapasiteettia merkittävästi. Seger Oy:n tuotanto perustuu tuotantoon kahdessa vuorossa. Kolmivuorotyö pidetään jatkossakin pääsääntöisesti lisäkapasiteettina, jolla selvitään kausivaihteluiden yli.

Uusia tuotenimikkeitä on viety tänä vuonna tuotantoon yli 800 kpl. Useita uusia tuotteita on tälläkin hetkellä tuotannollistamisprosessin eri vaiheissa. Toimitusvarmuus ja laatu ovat pysyneet korkealla tasolla. Ilokseni on myös sanottava, että asiakastyytyväisyys on hyvällä tasolla. Olemme tehneet hyvää työtä!

Yhä suurempi osa tuotannosta menee vientiin. Suoran viennin määrä on jo lähes 60 %. Tämä lisättynä ulkomaille jatkojalostuksen jälkeen päätyvillä epäsuorasti vietävillä tuotteilla tarkoittaa, että n. 90 % tekemistämme ohutlevytuotteista päätyy hyötykäyttöön ulkomaille.

Me pidämme kiinni kilpailukyvystämme. Osana tätä osallistumme alueemme infrastruktuurin kehittämiseen ja teemme määrätietoisesti yhteistyötä oppilaitoksien kanssa korkeatasoisen ja ammattitaitoisen työvoiman varmistamiseksi. Hyvänä esimerkkinä alueen infrastruktuurin kehittymisestä voidaan mainita Seger Automationin menestys työkalujen ja automaation tekijänä sekä Laitila Coatingin pintakäsittelijänä.

Oppilaitosyhteistyö on ollut voimakkaasti kasvussa. Paikallisen ammatti-instituutti Novidan metalliosaston oppilasmäärän kaksinkertaistuminen on hyvä esimerkki siitä innostuksesta ja luottamuksesta, jota alaamme kohtaan tunnetaan. Tämä lämmittää mieltämme erityisen paljon ja luo uskoa työvoiman riittävyyteen alueellamme myös jatkossa.

Kilpailukyvyn säilyttämiseksi kehitämme myös johtamis- ja ohjausjärjestelmiämme. Järjestelmämme ovat ajantasalla niin ympäristön johtamisjärjestelmän (ISO 14001) kuin laatujärjestelmänkin (ISO 9001:2000) osalta. Autoteollisuuden järjestelmää (QS 9000) ollaan sertifioimassa uuden järjestelmästandardin TS 16949 mukaiseksi.

Me Segeriläiset uskomme kasvun jatkuvan myös ensi vuonna. Teemme sen eteen määrätietoista työtä.

Erinomaista alkavaa vuotta 2006!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Continuous growth

In Uusikaupunki and in the whole area around it you can feel the increasing positive attitude. Several companies have informed on their growth, even the number of population is growing. The pride of our town, the basket ball team Korihait, has had success in the national league. Also the car manufacturing plant is making sports cars, Porsches, more than ever before.

Seger Oy has also had positive development. This year has been a year of continuous, controlled growth, which has been about 20 %. This development has been as planned and it has involved all business areas. This growth has been also versatile in manufacturing techniques. We have increased machinery and equipment in accordance to the needs. Our production is based on production in two shifts, the third shift as a reserve.

More than 800 new products have been industrialized this year, several of them still in different phases of the process. The delivery accuracy and the quality have been in a high level all year. Which makes me happy is that also the messages from our customers give the same signal. That means that we have succeeded in our task! Done a good job!

More and more of our production is for export, direct sales abroad is about 60 % and indirect already about 90 %.

Part of our competitiveness in this field of industry is that we take part in developing the infrastructure by co-operating with the local schools and institutes in order to secure high quality, well-trained personnel. One example of the development of the infrastructure is Seger Automation as a toolmaker and automation provider, and Laitila Coating for surface treatment.

Co-operation with schools is increasing. The local vocational institute Novida has doubled the number of students in their metal shop, this is a good example of enthusiasm and trust towards the metal industry in Uusikaupunki area.

In order to maintain our competitiveness, our managing systems are developed continuously. Our systems have been certified in accordance with ISO 14001 and ISO 9001:2000. The system is being certified according to TS 16949, the new standard required by the automotive industry, the old standard was QS9000.

We at Seger believe that the growth continues also next year and we keep working on it!

I wish you all a prosperous year 2006!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Kuvassa Riku ja Ulla Potapoff, Polttoväri Oy, Yrittäjäntie 11, 65610 MUSTASAARI, puh. (06) 322 8100, polttovari@polttovari.fi, www.polttovari.fi

Delta-MKS® -pintakäsittelyllä paras mahdollinen suoja

Teollisen pintakäsittelyn asiantuntijana tunnettu Polttoväri Oy on täydentänyt palvelutarjontaansa aloittamalla metallikomponenttien käsittelyn Delta-MKS -hiutalepinnoitusmenetelmällä.

Vuonna 1989 perustettu Polttoväri Oy tarjoaa asiakkailleen monipuolisia esikäsittelypalveluja kuten sinkki-, rauta- ja HMF-fosfatointia, passivointia, viherkromatointia, kromivapaata Alodine-käsittelyä sekä sinko- ja hiekkapuhallusta. Pintakäsittely voidaan suorittaa joko pulveri- tai märkämaalauksella tai Delta-MKS -hiutalepinnoituksella. Yhtiön kokoonpanolinjalla onnistuu sekä mekaanisten osien että sähkökomponenttien kiinnitys.

Polttovärin suurimmat asiakasryhmät ovat auto- ja elektroniikkateollisuus.

Monien etujen Delta-MKS®

Polttoväri investoi viime vuonna 1,2 miljoonaa euroa automaattiseen Delta-MKS -tuotantolinjaan, joka pystyy käsittelemään 1500 kiloa metallia tunnissa. Ympäristöystävällinen Delta-MKS -hiutalepinnoitusmenetelmä soveltuu useimmille metallimateriaaleille ja erikokoisille ja muotoisille kappaleille linkousmenetelmällä tai ruiskuttamalla.

-Täysin kromivapaassa Delta-MKS -menetelmässä käytetään pohjapinnoitteena sinkki- ja alumiinihiutaleista koostuvaa epäorgaanista Delta Protekt KL 100 -mikrokerrospinnoitetta ja päällyspinnoitteena orgaanista Delta-Seal -mikrokerrospinnoitetta. Käsittelyllä aikaansaadaan esimerkiksi erittäin hyvät korroosiosuoja-, lämmönkestävyys- ja liukuominaisuudet. Vetyhaurautta ei synny, mikä on erittäin tärkeää esimerkiksi jousia ja lujia materiaaleja käsiteltäessä, kertoo toimitusjohtaja Riku Potapoff.

-Erityissysäyksen menetelmän käytön lisääntymiselle antavat Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 200/53/EY (annettu 19.09.2000), joka määrää, että jäsenvaltioiden tulee taata, että 1.1.2007 tienkäyttöön rekisteröityjen ajoneuvojen materiaali ja osat eivät saa sisältää nikkeliä, lyijyä, elohopeaa, kadmiumia ja kromi VI, määrättyä arvoa enempää. Myös elektroniikkateollisuudessa vaatimukset vaarallisten aineiden käytölle ovat koventuneet (direktiivi 2002/95/EY). Edellisistä johtuen Delta-MKS -pinnoitusjärjestelmä tulee korvaamaan merkittävästi mm. sähkösinkityn keltapassivoidun teräksen sekä alumiinin kromatoinnin (molemmat sisältävät kromi VI) uutena pinnoitteena.

-Panostamme ympäristöasioiden jatkuvaan parantamiseen ja kehittämiseen sertifioidun ympäristöjärjestelmän ISO 14001 kautta, kertoo laatu- ja ympäristöpäällikkö Ulla Potapoff.

Delta-MKS® surface treatment gives the best possible cover

Polttoväri Oy, known as an expert for industrial surface treatment, has started to offer Delta-MKS surface treatment for metal components.

Polttoväri Oy was founded in 1989. It offers its customers several different surface treatments, such as zinc, iron and HMF phosphating, passivating, green chromating, chrome-free Alodine, in addition to centrifugal blasting or sand blasting. Surface treatment can be done either as powder or wet painting or as Delta-MKS surface treatment.

Most of the customers are in automotive or in electronics industries.

More advantages with Delta-MKS®

Last year Polttoväri invested 1.2 MEur for automatic Delta-MKS production line, which can handle 1500 kg metal per hour. Delta-MKS is environmentally safe and it suits for several metal types and to products of versatile shape. The treatment can be done by centrifugal, immersion or spray.

TILAA YRITYKSESI TIETOTURVAKARTOITUS

Laadimme raportin yrityksesi nykyisestä tietoturvatilanteesta sekä korjaus- ja kehityssuunnitelman.

INNOTELE OY
FINNET

Pohjoistullikatu 11, 23500 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 4400, Fax. (02) 841 3255

Kaksi ranskalaista harjoittelijaa Segerillä

Marraskuussa kolmen viikon ajan oli Segerillä kaksi ranskalaista metallialan ammattikouluopiskelijaa työharjoittelussa. Harjoittelu kuului EU:n rahoittamaan Leonardo da Vinci -ohjelmaan.

Loic Fernandez ja Geoffrey Kuchly ovat nizzalaisen Lycée Professionnel Régional du Bâtiment -koulun kolmannen vuosikurssin oppilaita. Koulu on uusikaupunkilaisen Novida ammatti-instituutin yhteistyökumppani.

Pojat kertovat kokemuksestaan seuraavaa:

Heille pääseminen osalliseksi tästä EU-projektista oli unelmien täyttymys. Matkalla Turun satamasta Uuteenkaupunkiin he näkivät kaikki syksyn hienot värit, graniittikalliot, pieniä järviä... Kaupunki näytti rauhalliselta ja viihtyisältä, ja melkein joka paikkaan pääsi kävellen tai polkupyörällä. Luic ja Geoffrey nauttivat myös suomalaisesta ruuasta! Työpäivän jälkeen, joka on lyhyempi kuin Ranskassa, jäi aikaa nauttia hiihtoputkesta, saunasta ja uima-altaasta. Saadessaan uusia ystäviä paikallisessa karaokessa, alkoi englannin kielikin sujua paremmin. Pojat oppivat myös tärkeimmät fraasit suomenkielellä.

Työharjoittelu on Ranskassa pakollista, mutta harvoin oppilailla on mahdollisuus olla korkean teknologian yrityksessä kuten Seger Oy on. Juha Lahtonen, joka toimi poikien työnohjaajana Segerillä, opasti poikia metallialan eri tehtävissä. Aikaisemmin pojat eivät esimerkiksi olleet käyttäneet levytyökeskusta. Loic ja Geoffrey kertoivat saaneensa selkeän käsityksen siitä, mitä eri vaiheita metallituotteet käyvät läpi ennen päätymistään asiakkaalle.

French trainees at SEGER Technologies

Two French students have benefited from a 3-week work placement at SEGER Technologies thanks to a scholarship under the EU funded Leonardo da Vinci program*.

Loîc FERNANDEZ, 19 and Geoffrey KUCHLY 18 are students in their 3rd year in metal work at Lycée Professionnel Régional du Bâtiment, a vocational school in the Building Trades located in Nizza which is a partner to Novida Vocational Institute.

They tell their story:

"Being selected for the program has been quite something. The dream came true when landing at Turku ferry terminal. On the road to Uusikaupunki, Finland's nature displayed its best autumn colors, granite rocks silver-coated with moss and lichens, lakes here and there, strange lights and cloudy skies in the distance over the forest... The town appeared as a peaceful and charming place to live in, spacious, soft and clean where you can go almost anywhere on foot or riding a bike. No crowd and no stress. Nice, quiet and helpful people live there. And they cook good food. The day at work ends so early compared to France that you have plenty of time left to enjoy yourself at the ski tube, the sauna, and the swimming pool !

On the first week, it was not so easy to communicate in English – almost impossible in Finnish except for one easy and relevant word that is « Kiitos ». - On the 2nd week, you end daring to speak in English, especially because you have met some of the Finnish youth at the karaoke ...

Work placements in France are a compulsory part of the training and assessment scheme to get the final diploma, but they never take place in such a sophisticated and modern factory like Seger Technologies. Thanks to Juha Lahtonen – our tutor on the work place – we practiced all the range of metal work tasks using machine-tools that were new to us .We have understood what was the whole process the metal pieces had to go through before reaching the customer.

Thanks to Tommi Forss from Novida Institute, we have discovered a lot about Finland's landmarks and way of life. We loved spending these three weeks in Finland, and the work placement offered by Seger Technologies has been very fruitful.

KIITOS to you all."

*The Leonardo da Vinci Program aims at developing mobility among students in vocational training as well as partnerships between the industrial world and vocational schools within Europe. This is meant to make the right of every EU citizen to live and work on the single market a reality in the years to come.

Laskut verkkoon Sampo Pankin välityksellä

Sammon sähköisillä laskutuspalveluilla lähetät ja vastaanotat yrityksesi laskut sähköisesti. Paperittoman ja turvallisen verkkolaskutuksen avulla hoidat yritysten väliset laskutusprosessit entistäkin tehokkaammin, nopeammin ja edullisemmin. Nykyään myös yhä useampi yritys edellyttää kumppaneiltaan sähköistä laskutusta.

Sampo Pankin maksuliikeasiantuntijat auttavat yritystäsi sähköisen laskuttamisen vaivattomassa käynnistämisessä.

Toimi heti ja ota yhteys meihin.

SAMPO

Ota yhteyttä Lounais-Suomen yrityskonttoriin,
Aurakatu 12, Turku
marja.taskso@sampo.fi tai 010 512 8426
maria.viitakoski@sampo.fi tai 010 512 8374

Laatujärjestelmät kehittyvät:

ISO/TS 16949:2002 tulee QS 9000-standardin tilalle

Seger Oy:llä on ollut sertifioinnit laatujärjestelmälle ISO 9001:2000 ja erityisesti autoteollisuuden vaatimuksesta QS 9000 standardien mukaisina. Tämän lisäksi ympäristön johtamisjärjestelmä on ollut sertifioituna ISO 14001 mukaisesti.

Yrityksen toimintaa ja kilpailukykyä kehitetään systemaattisesti näitä standardeja hyödyntäen. Toimintaa tarkastellaan vuosittain mm. kolmannen osapuolen toimesta auditoinnein. Sertifikaatit myönnetään kolmeksi vuodeksi kerrallaan edellyttäen, että seuranta-auditoinneissa ei tule esille asioita, jotka tämän estäisivät.

Seger Oy:n osalta tuo kolmen vuoden jakso kului nopeasti ja marraskuun alussa DNV suorittikin auditoinnin niin ISO 9001:2000 kuin päivitetyn ISO 14001:2004 standardien pohjalta sertifikaattien uusimiseksi.

Asiakaskunnastamme GM:n kuuluvat ajoneuvon valmistajat vaativat jatkossa ISO/TS 16949 sertifiointia yhteistyön pohjaksi. Seger Oy:ssä autoteollisuuden järjestelmää on kehitetty jo jonkin aikaa laatupäällikkö Jyrki Leinon johdolla ISO/TS 16949 standardin ja asiakasvaatimusten pohjalta auditointia varten. DNV suoritti auditoinnin marraskuun alussa muiden järjestelmäauditt ien yhteydessä. Aikaa GM on antanut joulukuuhun 2006, joten olemme hyvissä ajoin valmiina.

ISO/TS 16949:2002 on jo ollut jonkin aikaa hyväksyttynä usean autonvalmistajan taholta sellaisien järjestelmästandardien kuten QS-9000, VDA6.1, AVSQ ja EAQF rinnalla. ISO/TS 16949:2002 ei varsinaisesti korvaa QS 9000 -standardia, vaan toimii optiona sen rinnalla toistaiseksi. ISO/TS 16949:2002 eliminoi useiden eri standardien päällekkäistä käyttämistarvetta.

QS 9000 ja useille muille standardeille on luvassa vain hyvin lyhyt ”ylimenoaika” autonvalmistajista riippuen. Autonvalmistajat kuten Daimler Chrysler, GM, Ford, PSA, Peugeot, Citroën, Renault, Volkswagen, BMW, Fiat, Nissan ja Toyota vaativat jatkossa ISO/TS 16949 standardin mukaisia järjestelmiä.

DNV:n tekemä auditointiraportti kokonaisuudessan oli Seger Oy:lle odotetusti hyvin myönteinen. Auditoinnin positiivista vaikutelmaa tukivat hyvin niin asiakastyytyväisyyden korkeat arvosanat kuin yhtiön omienkin mittareiden tulokset. Sertifikaattien luovutus uskotaan tapahtuvan vuodenvaihteen aikoihin.

ISO/TS 16949:2002 replaces QS 9000

Seger Oy has been certified since October 2002 according to ISO 9001:2000 and QS 9000–standard, which is a standard set according to requirements of the automotive industry. In addition to this, our environmental system has been certified to fulfill the requirements of ISO 14001.

Seger Oy will be developed systematically in accordance with these standards. The functions are audited annually by a third party and the certificates will be granted for three years at a time, if the systems pass the annual follow-up audits. For us those three years passed quickly and at the beginning of November DNV audited us according to ISO 9001:2000 and the updated ISO 14001:2004 in order to re-new the certificates.

In the automotive industry, customers belonging to GM-group require certification according to the new standard ISO/TS 16949. Jyrki Leino, the Quality Manager of Seger Oy, has developed our systems in accordance with this new standard for some time now. The system was audited together with the other standards in November. GM has set the schedule so that they expect the systems to be audited by December 2006, so this means that we are way ahead of schedule in this.

The report we got from DNV was really positive and we believe that the certificates will be granted by the end of 2005.

RUUKKI
more with metals

VSV
VAKKA-SUOMEN VOIMA OY
www.vsv.fi Puh. (02) 85061

Uusikaupunkilaisyritykset hakivat uusia yhteyksiä

Vuosittain järjestettävät kansainväliset Alihankinta-messut pidettiin 21.-23. syyskuuta Tampereen messukeskus Pirkkahallissa. Viidettätoista kertaa järjestetyillä teollisuuden alihankinnan ammattimessuilla vieraili yli 16 000 kävijää. Messut ovatkin näin mitattuna Euroopan toiseksi suurin alan messutapahtuma.

Uudenkaupungin kaupungin lisäksi ständillä olivat edustettuina Novoplastik Oy, Seger Oy, Khimaira Oy, Uudenkaupungin Rautavalimo Oy ja Malli Design Soininen Oy. Uudenkaupungin ständillä oli myös vetonaulana Porsche Boxter.

Alihankintamessut täyttivät kaikki kolme hallia ja ulkoalueen. Näyttelypinta-alaa oli 11351 m^2 ja osastoja 804. Yrityksiä messuilla oli mukana 1500 neljästätoista eri maasta.

Companies from Uusikaupunki searched for new contacts

The annual International Subcontractor fair was held in September at Pirkkahalli in Tampere for the 15th time. This fair is the second largest fair in this field with 16000 visitors.

In addition to Uusikaupunki town at the same stand there were Novoplastik Oy, Seger Oy, Khimaira Oy, Uudenkaupungin Rautavalimo Oy and MalliDesign Oy. Also as an eye-catcher there was a Porsche Boxter, made in Uusikaupunki!

Crusell-viikko 22.-29.7.2006

puupuhallinmusiikkia Uudessakaupungissa

Vuoden 2006 Crusell-viikkoa vietetään juhlan merkeissä; kyseessä on 25. kerta, kun puupuhallinmusiikin ympärille kokoonnutaan heinäkuiseen Uuteenkaupunkiin. Konserttitarjonta on sen vuoksi tavanomaistakin runsaampaa, kaikkiaan konsertteja on ohjelmassa 19, jonka lisäksi kaikkina kahdeksana festivaalipäivänä on klo 12 Päivän Puhallus torilla sekä kaksi Erkki Toivasen isännöimää tilaisuutta konserttitapahtumiin kiinteästi liittyen. Kaikissa puupuhaltimissa ja käyrätorvessa järjestetään vähintään yksi mestarikurssi kussakin. Elävien säveltäjien klubi tarjoaa mahdollisuuden tavata nyt luomistyötään tekevän, menestyvän säveltäjäkapellimestari Esa-Pekka Salosen ja kuulla hänen mietteitään musiikista ja muustakin.

Taiteilijoina on monia vuosien varrelta tuttuja huippunimiä, uusia nousevia tähtiä, kovimman luokan ulkomaisia huippupuhaltajia ja mielenkiintoisia yhtyeitä ja orkestereita. Avanti!, Uusi Helsinki -kvartetti, Kriikku, Alanko, Maskuniitty, Valjakka, Helasvuo, Storgårds, Sundqvist, Kuudennen Kerroksen orkesteri, Lieberknecht, Jensen, Capezzali, Fuchs ja monet muut ovat takaamassa sykähdyttäviä konserttielämyksiä kuulijoille.

Uutuutena viikolla on esillä suomalaisia teemasäveltäjiä, kaksi "aikamme Crusellia", Esa-Pekka Salonen ja Atso Almila. Molemmat ovat monipuolisia muusikoita, kapellimestareita ja säveltäjiä; keskenään sopivasti erilaisia. Heidän musiikkiaan kuullaan useissa eri yhteyksissä viikon konserteissa, ja Atso Almilalta kuullaan myös festivaalin kantaesitys, Puhallinkvintetto nro 2. Toinen uusi asia on Yöserenadi, kello 21.30 alkava väliajaton konsertti, jonka tarkoitus on saattaa kuulijat hämärtyvän kesäillan tunnelmaan.

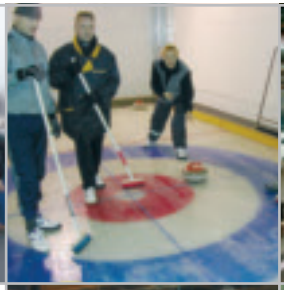
Crusell Music Week in Uusikaupunki July 22-29.7.2005

This week dedicated to woodwind music is arranged every year in the idyllic west coast town of Uusikaupunki. Pride of the organizers is the versatile concert program performed by leading Finnish and foreign woodwind artists. Woodwind instruments will celebrate Crusell Week for the 25th time. Many Finnish and foreign artists come to Crusell Week year after year to teach and perform – and also sometimes to compete with each others. The coming Crusell Music Week is the first one for Jussi Särkkä as the Artistic Director.

Crusell-valtuuskunnan jäsen Erkki Toivanen, taiteellinen johtaja Jussi Särkkä, Crusell-seuran pj. Arja Tanner, Timo Tanner, varapj. Paula Vainio ja Lasse Vainio UPS:n klubirakennuksen edustalla.

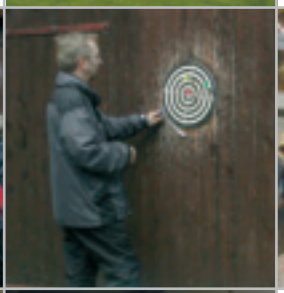
Jussi Särkkä Crusell-viikon taiteellinen johtaja Radion sinfoniaorkesterin 2. soolofagotisti.

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2005 tapahtumiin



‹‹‹‹ *Uusi Saab 9-3 Sportswagon.*
‹‹‹ *Team Segerin Raimo Mankinen, Timo Tamminen, Toni Oittinen ja Toni Viitasaari harjoittelemassa curlingia.*
‹‹ *Levytyökeskuskapasiteettia lisättiin syksyn aikana.*
‹ *Paula Vainio ihastui Porsche Boxter-S malliin viedessään sitä messuille.*

› *Uusi levytyökeskus istuu hyvin aikaisempien joukkoon.*
›› *Piknikillä Ilkka Salohonka valmistautuu heittovuoroonsa*
››› *ja Raimo Korpi laskee tulosta.*

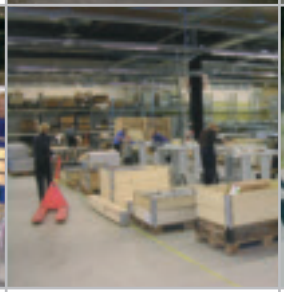


‹ *Messuilla tavattiin asiakkaita ja yhteistyökumppaneita.*

‹‹‹‹ *Eino Kähkölä nostaa uutta Grade yleisjyrsintä Seger Automationin sisätiloihin.*
‹‹‹ *Mona Ala-Pietilä seuraa Seppo Hanhisen suoritusta tikkakisassa.*
‹‹ *Tikanheiton mestarit, Juha Lahtonen, Mona Ala-Pietilä ja Raimo Korpi.*
‹ *Alihankintamessuilla Tampereella esiinnyimme jälleen Uudenkaupungin yhteisständillä.*

› *Asiakkaan tuote tutuksi. Tutkittavana uudet 2006 Saab 9-5 ja 9-3 sportswagonit.*
›› *Vedetyt ohutlevyosat syrjäyttävät CNC-koneilla tehdyt hitsatut rakenteet volyymien kasvaessa.*

‹‹ *Materiaalin käsittelyyn 4tn Linde syyskuussa.*
‹ *Puristimilla tehtävä tuotanto on ollut hyvässä kasvussa.*



‹‹‹‹ *Kartingiin osallistui 10.11.2005 mukava joukko. Kimmo Tähtinen voitti (takarivi 2. oik.), Juha Lahtonen(eturivi 1. oik.) tuli toiseksi ja Lasse Vainio (eturivi 2. oik.) jätettiin kolmanneksi.*
‹‹‹ *Kokoonpanoon tehtiin syksyllä uusia tiloja kompressoriosien kokoonpanoja varten.*
‹‹ *Vanhat linja-autot kävivät postireittiä pitkin Ugissa 14.6.2005.*
‹ *Ensilumi 24.10.05.*

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kari Koski, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5200, 0500 757 567, faksi (02) 8451 5312, kari.koski@uusikaupunki.fi

www.uusikaupunki.fi

Seger news 1/06

Ohutlevyammattilainen painottaa osaamista
Outokumpu Copper Products is now Luvata
Seger Automationin kasvun aikaa
Segerille oma kunnariopiskelija
Curling-puulaakivoitto Segerille!
Katsaus Seger Oy:n kevään 2006 tapahtumiin

SEGER news

Ohutlevyammattilainen painottaa osaamista

Markkinat eri puolilla maailmaa ovat olleet kasvussa vuodesta 2004 alkaen. Tämä on vaikuttanut myös työllisyyden paranemiseen. Samalla on törmätty uuteen ongelmaan. Elinkeinoelämän tarpeet eivät aina täsmää koulutustarjontaan. Tiettyjen alojen insinöörejä on aivan liikaa. Työnjohtotehtäviin ei enää kouluteta teknikoita tai rakennusmestareita.

Nyttemmin näihin on järjestetty erityisopintoina AMK-tasoisia kursseja teollisuuden ”hätähuutojen” ja tiiviin dialogin seurauksena opinahjojen kanssa. Täällä Uudenkaupungin seudulla Turun AMK järjesti 2005 erikoistumisopintoja tuotannon esimiehille, johon myös Seger Oy:n esimiehiä osallistui. Hanke saa jatkoa 2006 syksyllä ”Kannattavuuden kulmakivet” –nimisellä koulutuksella.

Vakka-Suomen Ammatti-instituutti Novidan kanssa teemme tiivistä yhteistyötä. Saamme heiltä koulutusta ja toisaalta käymme heillä kouluttamassa. Tällä hetkellä yhteistyössä työvoimahallinnon ja TE-keskuksen kanssa käytämme Novidaa 11 henkilön kouluttamiseksi erilaisiin Seger Oy:n työtehtäviin.

Novidan kanssa olemme tehneet myös opintopolkusopimus Kunnarin, toimiaksemme kummiyrityksenä kone- ja metallialan opiskelijalle. Yhteistyötä tehdään myös siten, että opiskelijoita on Segerillä kesätöissä. Tänä vuonna reilut kymmenen alan opiskelijaa.

Osaava henkilöstö on yrityksen tärkein voimavara. Tämä korostuu erityisesti markkinoilla, joissa kansainvälinen kilpailu huolehtii siitä, että vain parhaat pärjäävät.

Kuluva vuosi on lähtenyt rauhallisen alun jälkeen suunnitelman mukaiseen vauhtiin. Alkuvuoden liikevaihto on kasvanut noin 45 % edellisvuoteen verraten ja vuoden 2006 ennustetaan päätyvän noin 30 % kasvuun verrattuna vuoteen 2005. Johtopäätöksenä on todettavissa Seger Oy:n kasvavan edelleen useimpia kilpailijoitaan nopeammin.

Kasvu on merkinnyt valmistuskapasiteetin lisäämistä - niin henkilöstön kuin myös koneiden osalta. Kesään mennessä on tuotannossa automaattiseen ajoon soveltuvat Finn-Power F6 Express ja Finn-Power SG FMC -levytyökeskuslinjat. Olemme myös hankkineet 7-akselisia Amada-särmäyspuristimia. Lisäksi otetaan käyttöön kaksi APT-hydraulipuristinta veto- ja taivutustöihin vahvistamaan puristinkantaa.

Tehtaalla käydessään on helppo huomata se ”tekemisen meininki”, joka näkyy meidän jokaisen toiminnassa ja keskittyneissä, mutta iloisissa ilmeissä kasvoillamme. Tällaisessa tilanteessa on erityisen tärkeää, että toiminnanohjaus- ja laatujärjestelmät toimivat ja ovat 100 %:sti käytössä. Järjestelmällisyys, joustavuus ja nopeus sekä ohjeiden ja yhteisten pelinsääntöjen noudattamien ovatkin vahvinta osaamistamme, jolla suuret volyymimuutokset pidetään hallinnassa.

Toivotan kaikille lämmintä ja rentouttavaa kesää!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Finn-Power F6 Express asennuksessa toukokuussa.
Finn-Power F6 assembled in May.

Sheet metal part professional – emphasis on know-how

The markets have been growing since 2004 all over the world. This has led to better employment which has caused a new problem; the needs of business life do not match with the outcome of education and training.

Here in Uusikaupunki we are solving the problem by close cooperation with vocational education. The Turku University of Applied sciences arrange training here in Uusikaupunki for production supervisors, in which also some of our supervisors took part. This continues also coming fall.

We also work closely with Novida, the vocational school in our town. We can train our personnel there and also our personnel teach there. Also during summer months when there is no school, some of the students have a possibility to work in our plant. This summer there are more than ten students working at Seger.

The skillful personnel is the most important asset in succeeding in the international markets.

This year started calm and easy in the markets but now the speed is getting higher and higher. When we compare the turnover of the first half of 2006 with 2005, the increase is about 45 %. We estimate that the total increase of 2006 compared to 2005 will be about 30 %. As the conclusion we can say that Seger Oy still grows faster than most of the competitors. This growth can be seen also in the growing machine park; during June we take the two automatic turret press lines in to use: Finn-Power F6 Express and Finn-Power SG FMC. In addition to this there are two ATP hydraulic presses which are adding our capacity of drawn and bended products.

When you walk around the plant you can cense the action, also when you look at our personnel you can see happy faces. In this kind of situation it is vital that all production planning and quality management systems work and are fully in use. Rational work, flexibility and fast actions, unconditional use of instructions and “playing by the rules” are the best of our competitiveness. Only continuing to work like that we can keep the up and downs controlled.

Have a nice and relaxing summer,

Lasse Vainio
Chairman & CEO

We are still the world leader in the copper industry – just with a new name

Outokumpu Copper Products is now Luvata

We chose our new name for many reasons, but most importantly because we want to show that there is more to us than copper products. Luvata - a Finnish word meaning “to promise” - represents the commitment we make to our customers.

Of course, we will continue providing the highest quality products and services to our customers with the unfailing reliability they have come to expect. But we promise to do more.

We promise to help them improve operational efficiency, improve products and reduce capital that’s tied-up in many aspects of their businesses. Our promise means we are committed to partnering with our customers to help increase their competitiveness in the global market. After all, we can only claim success when they do too.

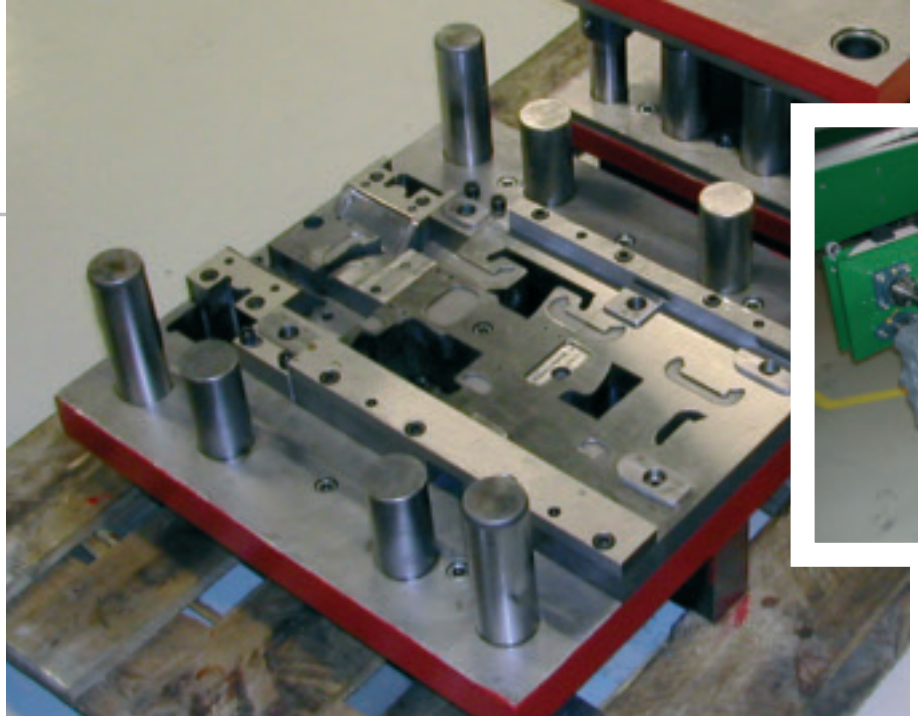
At Luvata we build partnerships with our customers; partnerships beyond metals.

To find out how partnerships with Luvata are shaping a wide range of industries, all you have to type is www.luvata.com

Component manufacturing
Fabricated metal products
Engineering & design services

LUVATA
Partnerships beyond metals

www.luvata.com



Seger Automationin kasvun aikaa

Kulunut vuosi on ollut antoisa, voimakkaan kehityksen ja kasvun aikaa Seger Automationin toiminnassa. Olemme onnistuneet kilpailukykyisesti palvelemaan työkaluvalmistuksen ja automaatiotuotteiden asiakkaitamme. Tämän on tehnyt mahdolliseksi vuoden aikana tekemämme kone- ja laiteinvestoinnit sekä osaava henkilökunta – kilpailukyvyn peruselementit. Tämä antaa meille myös mahdollisuuden laajentaa asiakaskuntaamme ja valmistaa entistä vaativampia tuotteita.

Läheinen työ yhteistyökumppaneidemme kanssa on mahdollistanut myös erityisosaamista vaativien tuotteiden valmistamisen. Tämä on ollut merkittävä osatekijä liiketoiminnan laajenemisessa ja joustavien toimitusten varmistamisessa. Yhteistyön kehittäminen asiakkaidemme ja muiden yhteistyökumppaneidemme kanssa tulee myös jatkossa olemaan olennainen osa toimintaamme. Asiakkademme antama positiivinen ja kannustava palaute rohkaisee ja auttaa meitä kehittämään toimintaamme asiakkaiden toivomaan suuntaan.

Kesäkuun alussa organisaatiomme vahvistui projektipäällikkö Juha Fagerströmin liittyessä joukkoomme. Juhan pitkä kokemus ja osaaminen tulevat vahvistamaan työkalujen ja automaatiotuotteiden myyntiä, valmistusta ja asiakassuhteiden kehittämistä.

Pasi Manninen vastaa edelleen tehtaan tuotannosta ja tuotantotoiminnan kehittämisestä. Tauno Aalto tulee jatkamaan toistaiseksi osa-aikaisena projektipäällikkönä vastaten tarjouslaskennasta ja asiakasyhteistyön kehittämisestä.

Tulemme jatkossakin keskittymään kilpailukykyiseen, joustavaan palveluun ja konekapasiteetin ja henkilöresurssien vahvistamiseen.

Ilkka Salohonka
Toimitusjohtaja
Seger Automation Oy

Seger Automation grows fast

This past year has been time for growing for Seger Automation. We have been successful in serving our various customers both in tool and automation manufacturing. The basis for this has been skillful personnel and investments in machinery and equipment – the basic elements for competitiveness.

The cooperation with our partners, both suppliers and customers, has made it possible to manufacture even more complex products than before. This also is one of the elements of growth.

Juha Fagerström, our new project manager, joined us at the beginning of June, to enforce sales, manufacture and customer relations. Pasi Manninen continues as production manager and so does Tauno Aalto as responsible person for product calculations.

RUUKKI
more with metals

VSV
VAKKA-SUOMEN VOIMA OY
www.vsv.fi Puh. (02) 85061

Kunnari-opintosopimusta allekirjoittamassa Lasse Vainio ja kone- ja metallialan opiskelija Jari Puominen

Segerille oma kunnariopiskelija

Seger Oy on mukana Vakka-Suomen ammatti-instituutti Novidassa vuoden alussa käynnistetyssä Opintopolkuhanke Kunnarissa. Segerin oma kummiopiskelija on 17-vuotias Jari Puominen, joka opiskelee Novidassa kone- ja metallialaa ensimmäistä vuottaan. Jari tulee jatkossa työskentelemään Segerillä työssäoppimisjaksojen aikana sekä mahdollisesti myös kesäisin, ja hän odottaa tulevia työjaksojaan innostuneena. ”Seger vaikuttaa todella monipuoliselta yritykseltä, jossa pääsee varmasti oppimaan paljon metallialasta”, kommentoi Jari uutta kummiyritystään. Kummiyhteistyön keskeinen tavoite onkin, että opiskelija pääsee jo varhaisessa vaiheessa opintojaan oppimaan ja kehittymään oikeassa työympäristössä.

Euroopan sosiaalirahaston rahoittaman Kunnari-hankkeen tavoitteena on luoda uudenlainen jatkokoulutukseen ja työhön ohjautumisen malli ammatillisessa koulutuksessa opiskeleville nuorille. Kunnarissa lahjakkaille nuorille suunnitellaan yksilöllinen opintopolku Novidasta jatko-opintoihin ammattikorkeakouluun ja sittemmin työhön takaisin omalle kotiseudulleen. Jarin osalta opintopolun räätälöinti alkaa ensi syksynä.

Yrityksen näkökulmasta Kunnari-hanke tarjoaa uudenlaisen tilaisuuden osaavan henkilöstön kasvattamiseen ja kouluttamiseen. Yrityksen oman kummiopiskelijan opinnot suunnitellaan siten, että ne vastaavat mahdollisimman hyvin yrityksen tuleviin osaamistarpeisiin, ja Seger Oy:llä korkean teknologian yrityksenä erityisiä taitovaatimuksia on paljon. Kunnari-hankkeen kautta Segerille voikin parhaimmillaan siis kasvaa osaaja, jollaista ei suoraan koulunpenkiltä löydy.

Anu Kokko,
projektipäällikkö / Project Manager
Novida, www.kunnari.fi

A new kunnari -trainee at Seger Oy

Seger Oy takes active part in new ESF-funded Studying Paths -project that started in Vocational Institute Novida at the beginning of this year. 17-year-old Jari Puominen is Seger Oy ’s new Kunnari-trainee, and in coming years Jari will be working and learning at Seger as part of his studies. In Kunnari-programme students will aim at further studies in universities of applied sciences, and the final goal is that after completing their studies these young professionals will return to the region of Uusikaupunki, and find employment there. For Seger Oy Kunnari-programme offers valuable chance to co-operate with educational institutes, and thus make sure that there will be highly educated workers in the area in the future as well.

Curling-puulaakivoitto Segerille!

Kuluneen kevään aikana pelattiin Uudenkaupungin curlingradan historian ensimmäinen puulaakisarja Vahterusringin upouudella radalla. Kaikkiaan 16 viikkoa kestäneeseen puulaakiin osallistui 16 joukkuetta eri yrityksistä. Kahdeksanhenkinen joukkueemme lähti rohkeasti tavoittelemaan Uudenkaupungin historian ensimmäisen puulaakisarjan voittoa. Tavoitteet oli asetettu korkealle jo heti ensivaiheessa, vain voitto kelpaisi meille yrityksen nimen mukaisesti.

Puulaakin alkusarja sujui kuin unelma. Alkusarjassa pelattiin seitsämän peliä, joista kuudesta tultiin voitto taskussa. Jatkosarjasta selvittiin niukasti välieriin. Välierän voitto varmisti joukkueelle finaalipaikan, vastaan saimme koko sarjan tasaisen hyvin pelanneen Sportian.

Finaalipelissä käytiin aluksi tiukkaa kisaa. Kuuden pelatun pään jälkeen Seger alkoi mennä menojaan kohti kultamitalia. Loppupisteiksi kirjattiin 9-6. Sportia pelasi kunnialla pelin loppuun voittaen viimeisen pään 2-0. Voittajajoukkueessa pelasivat Anne Kesti, Tiina Suominen, Elina Viironen, Toni Oittinen, Mauno Suominen, Tommi Sarkki, Toni Viitasaari ja Timo Tamminen.

Toni Oittinen
Seger –curlingjoukkueen kapteeni

Seger-team won the first curling league in Uusikaupunki

The first curling league in Uusikaupunki was played during sixteen tough weeks. Our eight-“men”-team set the goal to win the Trophy, but it did not come easy. At the end the Seger team really had to play hard and carefully in order to be able to play in the finals – but they did it, eventually in the finals played teams Seger and Sportia. The final score against the Sportia team was nine to six - Seger team had reached the goal set!

Osaava kumppani yrityksellesi

Onko yrityksesi keskellä vahvaa kehitystä? Vai oletko vasta toteuttamassa suunnitelmaasi? Kuinka vain, tarvitset kumppanin, joka tietää mitä yrittäminen on.

Tervetuloa keskustelemaan. Palvelemme ja neuvomme sinua henkilökohtaisesti kaikissa yrityksesi pankkiasioissa. **www.nordea.fi**

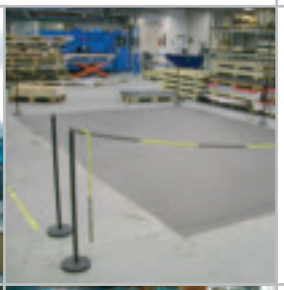
Nordea

Katsaus Seger Oy:n
kevään 2006 tapahtumiin

‹‹‹‹ *Toni Oittinen on saanut taas komeaa saalista (8,4 kg).*

‹‹‹ *Finn-Power F6 Express -levytykeskussolu asennuksessa.*

‹‹ *Finn-Power SG 6 tulossa toukokuussa asennukseen.*



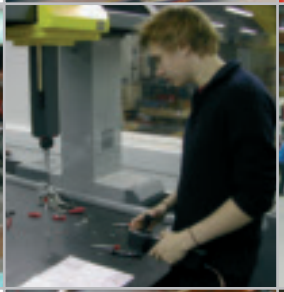
‹ *F-P SG6:n alle tarvittiin 40m² vahvistettua lattiaa.*

› *Kaksi APT hydraulipuristinta otettiin kesään mennssä tuotantoon.*

›› *Seger Automationilta työkaluja uusiin tuotteisiin.*

››› *Raaka-ainehinnat ovat olleet keväällä ennätyskorkealla.*

‹ *TS 16949 2002 certifioitiin vuodenvaihteessa.*



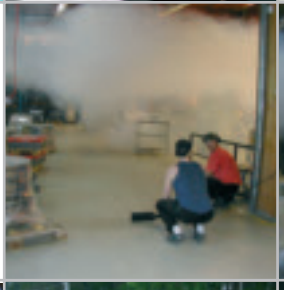
‹‹‹‹ *Uusia Saab-tuotteita tuotannollistetaan kesän aikana toistakymmentä kappaletta.*

‹‹‹ *Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa opiskeleva Joonas Salohonka on yksi Seger Oyllä kesätöitä tekevistä opiskelijoista.*

‹‹ *Amadoita alkaa olla melkoinen rivi.*

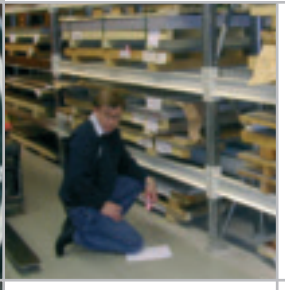
‹ *Timo Tamminen, Esa Mannermaa ja Rauli Heikkkinen uusimman 7-akselisen Amadan asennuspuuhissa maaliskuussa.*

› *Paloharjoituksen ensisammutusryhmä Tero Palo ja Raimo Mankinen paikalla.*

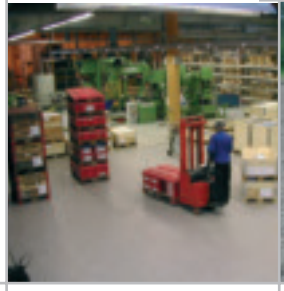


›› *Paloletku tuli harjoituksissa paikalle noin 1 min 30 sek hälytyksestä Jarno Salosen toimittamana.*

››› *Voittotulos?*

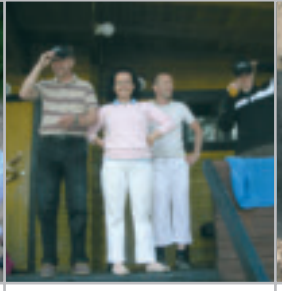


‹ *Täsmää, toteaa Ilkka Salohonka inventoinnissa.*



‹‹‹‹ *Materiaalinkäsittelykalustoon lisää kesäkuussa 4 kpl trukkeja.*

‹‹‹ *Mölkkynheiton tyyliä esittää Pasi Manninen.*



‹‹ *Mölkkykisan voittajien hymyä.*

‹ *Mölkky oli 21.6.06 Picnicin suosikkilaji.*

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

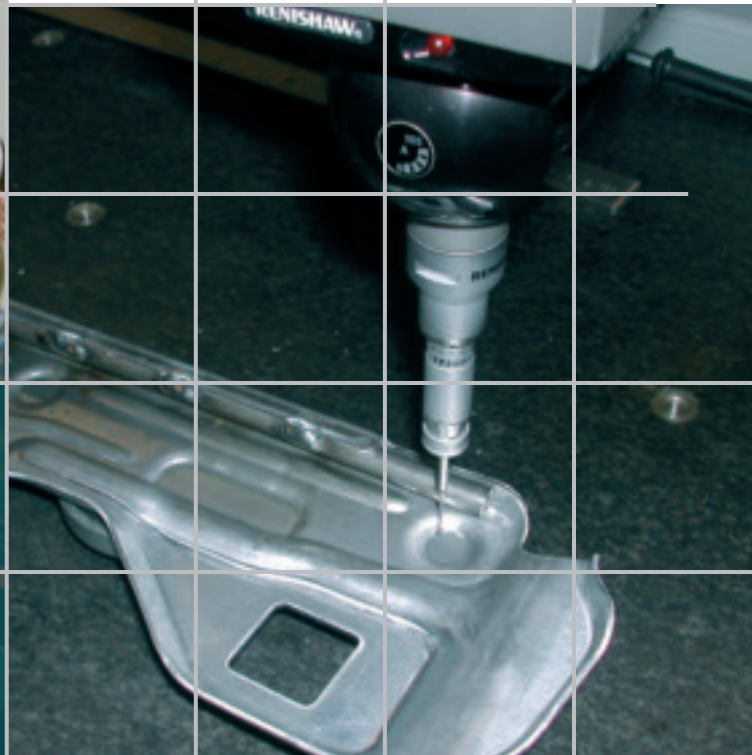
Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kristiina Salo, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, 040 703 5203, faksi (02) 8451 5312, kristiina.salo@uusikaupunki.fi

http://uusikaupunki.fi

Seger news 2/06

Viisi kasvun vuotta
Uusikaupunki, merellinen idylli
Elämyksiä ja suuria tunteita 2006/2007
- Korihait-Seger- yhteistyötä jo 5 kautta
FINN-POWER rikkoo kasvuennätyksiä
Katsaus syksyn 2006 tapahtumiin

SEGER news



Viisi kasvun vuotta

Seger Oy:llä tulee viisi vuotta täyteen keväällä 2007. Yleensä, kun ajan kulkua mitataan jälkeenpäin, todetaan ajan kuluneen nopeasti. Niinhän se on asianlaita nytkin.

Tarkasteltaessa Seger Oy:n liiketoiminnan kehittymistä voidaan tyytyväisyydellä todeta strategisten tavoitteiden täyttyminen. Seger Oy toimii suunnitellusti usealla harkitulla liiketoimintasektorilla. Se on saavuttanut tunnustetun aseman kotimarkkinoilla Pohjoismaissa, jossa se on vahvistanut asemansa merkittävänä ohutlevyosien ja –kokoonpanojen toimittajana.

Seger Oy:n liikevaihto on kasvanut viime vuodet voimakkaasti. On selvää, että kasvu ei ole tullut kivutta. Kasvukivut ovat kuitenkin myönteisiä ongelmia, joita oganisaatiomme on ratkaissut nopeassa tahdissa yksi toisensa jälkeen. Toimitustäsmällisyys ja laatu ovat hyvällä tasolla. Kasvu on ollut myös yksi niistä mittareista, jotka heijastavat myönteistä asiakastyytyväisyyttä.

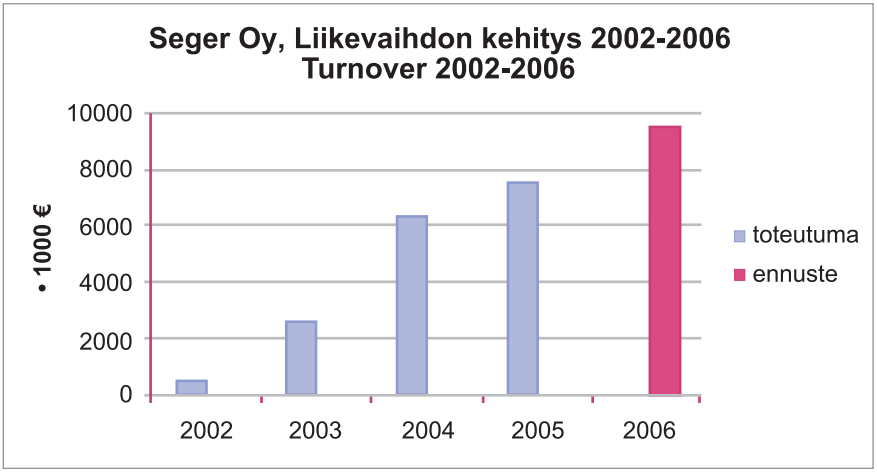
Ohutlevytuotteiden valmistaminen kilpailukykyisesti niin vientiin kuin kotimarkkinoillekin on kehittänyt valmistustekniikoidemme monipuolisuutta. Tuotteitamme viedäänkin kotimarkkina-alueemme lisäksi myös muualle Eurooppaan, Kaukoitään ja Pohjois- sekä Väliamerikkaan.

Kilpailukykymme kulmakiviä ovat osaaminen, laatu, käytetyt valmistustekniikat, konekanta sekä erinomainen infrastruktuuri. Menestyminen vaatii toki myös paljon muutakin ja erityisesti kuuluisaa suomalaista sisua eli peräksiantamattomuutta.

Viime vuodet on puhuttu paljon ”Kiina-ilmiöstä”. Se on vaikuttanut teollisuudessa työn siitymiseen lähemmäksi Kiinan markkinoita, mutta myös yleisesti raaka-aineiden hinnannousuun kysynnän ylittäessä tarjonnan. Maailman kehittyessä ilmiöitä tulee jatkossa varmasti enemmänkin. Markkinat tulevat kehittymään nopeammin ja muutoksia tulee yhä tiheämmässä tahdissa.

Globaalit markkinat, sähköinen tiedon kulku ja ohjausjärjestelmät ovat tuoneet myös uusia haasteita. Globaalien asiakkaiden mukana on tullut myös haasteena asiakkaiden ”kasvottomuus”. Toimitukset saattavat olla vaikkapa Ruotsiin, kaupallinen kontakti sijaitsee Puolassa, ostopäätökset tehdään ns. Eurooppa-kokouksessa jossakin muussa maassa ja maksuliikenne hoidetaan Intiassa. Henkilöitä tavataan harvoin kasvokkain, vaihtuvuus on suurta ja kokemus sekä päätäntävalta olematonta.

Kansainvälinen kaupankäynti sisältää paljon uutta opittavaa asiakasyritysten kokoonpanotehtaiden siirtyessä uusiin halvempien kustannusten maihin eikä vähiten kun on kysymyksessä uudet kulttuurit. Joustavuus ja riskienhallinta ovatkin tärkeimpiä asioita yritysten menestyksen kannalta pitkällä tähtäimellä.



Vuodelle 2007 Seger Oy varautuu edelleen kasvuun, jonka arvioidaan jatkuvan edellisten vuosien suuruisena. Tuotantotilojen tehokasta käyttöä edistetään toteuttamalla lähinnä pakkausmateriaaleille tarkoitetun varastotilan rakentaminen kesään 2007 mennessä.

Hyvää alkavaa vuotta 2007!

Lasse Vainio
Toimitusjohtaja

Five years of growth

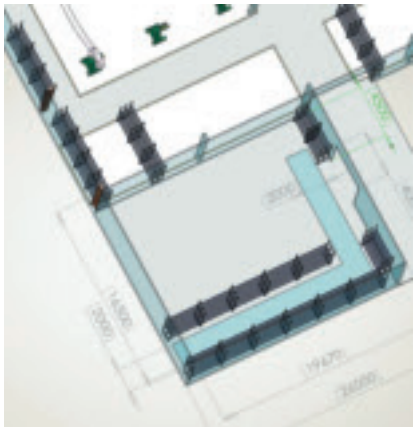
It will be already five years since the birth of Seger Oy this coming spring! How time flies…

When we look back of the business we can with satisfaction see that the strategic goals have been met. Seger Oy is well known and recognized in the domestic markets in the Nordic countries as a manufacturer of sheet metal parts, components and assemblies.

For the pats few years the turnover has increased rapidly. Though – the growth has not been painless. But the pain is a positive problem – these problems have been solves by the skillful organization case by case. Delivery accuracy and quality are on a good level. The growth is also a sign of customer satisfaction.

Manufacturing sheet metal products competitively to domestic markets and exporting them to Europe, Far East and the Americas have developed also our manufacturing techniques. The corner stones of our competitiveness are skillful personnel, quality, used techniques, machinery and the infrastructure. To succeed requires much more than that – especially the famous Finnish SISU – that means not giving in!

For the past few years there has been much discussion on the “China phenomenon”. It has not only effected on work moved to closer to China markets but also so that the raw material prices have gone up due to demand being greater than supply.



Pakkausmateriaalin varastotilan layout.
Layout for storage for packing material.

In the future the markets will develop even faster and the changes will more rapid.

Globalization has also made a new challenge in the fact that the customer is ”faceless”. Decisions will be made in a continental level somewhere, deliveries to another country, invoices sent to a third country and payment again to another country on a different continent. Contact persons are met very seldom – if ever – contact persons change almost every month, there is lack of experience and decision-making takes time. And of course the different countries and continent have different kind of cultures, too.

There is a lot of new aspects to learn when customers move their manufacturing units to new, cost-effective countries, but still on the long term the most important factors in succeeding are flexibility and risk management.

We at Seger anticipate the same growth to continue also in 2007. In order to get the manufacturing facilities in more effective use, a new storage facility for packing material mainly, is built by summer.

I wish you all a prosperous year 2007!

Lasse Vainio
Chairman and CEO

MAINOSTOIMISTO
NOIDAT
...ja keinot löytyy.
noidat.fi

Uusikaupunki,
merellinen idylli

Seger Oy on toiminut Uudessakaupungissa n. viisi vuotta. Sinä aikana se on kasvanut tyhjästä n. 100 hengen teollisuusyritykseksi ja kuuluu kaupungin viiden suurimman teollisen työnantajan joukkoon. Sen tuotteet - ohutlevyosat, komponentit ja kokoonpanot - menevät pääsääntöisesti vientiin. Tähän menestykseen ovat yrityksen omien vahvuuksien lisäksi vaikuttaneet kaupungin toimenpiteet toiminnan edellytysten luomisessa ja edelleenkehittämisessä.

Uudenkaupungin vaakunassa, joka on Ahti Hammarin suunnittelema, on hopeisella pohjalla kaksi sinistä haukea. Ne kuvaavat erinomaisesti kaupungin merellistä idylliä. Uusikaupunki on perustettu 1617 ja se kuuluu Suomen kymmenen vanhimman kaupungin joukkoon. Ruotsin kuningaskunnan ajoilta on peräisin vaakunaan kuuluva kultainen kruunu. Uudessakaupungissa on satojen vuosien teolliset ja kaupankäyntiin liittyvät perinteet.

Uusikaupunki on yksi Varsinais-Suomen neljästä seutukeskuksesta. Uusikaupunki on myös Vakka-Suomen tärkeä keskus, jossa on elinkeinoeleämän kannalta monipuoliset mahdollisuudet järjestää kulloiseenkin tarpeeseen tarvittavaa koulutusta. Sen korkeatasoinen teollisuus on luonut alueelle infrastruktuurin, josta on hyötyä koko elinkeinoelämälle. Se tunnetaan erityisesti autotehtaasta, mutta myös koripallosta.

Kaupungin alueella on rantaviivaa yli 1500 km ja yli 3700 kesämökkiä. Vapaa-ajanviettomahdollisuuksia lisää runsas liikuntapaikkojen tarjonta. Mikä mukavinta esim. golfkentälle, hiihtoputkeen tai uimahalliin ei ole pitkä matka. Eikä näihin juurikaan tarvitse jonottaa.

Uusikaupunki, idyllic town by the sea

Seger Oy was born five years ago, during that time it has grown from zero to a company of about 100 employees and is one of the five largest companies in the town. This success is not only due to our own competitiveness but also thanks to Uusikaupunki town in creating the infrastructure so that it is favorable to the industry.

Uusikaupunki is known for the most northern car plant and the basketball team. The beautiful coast line is more than 1500 km long. In Uusikaupunki there are excellent possibilities among the others to play golf, ski all the year round indoor, the swimming pool can be used also all the year round. And what is the best – you’ll get anywhere in a few minutes and you don’t have to queue anywhere!

RUUKKI
more with metals

Elämyksiä ja suuria tunteita 2006/2007

Korihait-Seger- yhteistyötä jo 5 kautta

Historiaa

- Vuonna 1974 Heikki Wala aloittaa koripalloharjoitukset
- Vuonna 1976 Paavo Koskivaara ja Jouko Tiainen tulevat Uuteenkaupunkiin
- Korihait (ex UU) aloittaa Maakuntasarjassa, josta nousu Suomisarjaan keväällä 1977
- Vuonna 1978 Korihait (ex UU) nousee ensimmäisen jenkkinsä, Herbert Wrightin, avulla I-divisioonaan
- Nousu SM-sarjaan vuonna 1981, jossa 900 ottelua ja 443 voittoa
- Euroopan cupeissa 1985-1997 10 kautena: 30 ottelua, joissa 9 voittoa
- I-divisioonan mestari 1981 ja 2003
- Suomen Cupissa hopeaa 1987 ja 1995
- Suomen Cupin mestaruus 1986 ja 1988
- SM-pronssia 1985, 1987 ja 1992
- SM-hopeaa 1995
- Suomen Mestaruus 1990

Kausi 2005-2006

- Korihait oli Korisliigassa 7:s voittaen 24 ottelua 44:stä
- Puolivälierissä Espoon Honka oli parempi otteluvoiton 3-1 saavuttaen pronssiset mitalit
- Korihaiden kokoonpanossa oli yhdeksän omaa kasvattia. Omavaraisuusaste olikin liigan paras!
- Gerald Lee Jr. valittiin liigan kehittyneimmäksi pelaajaksi ja Boakai Lalugba parhaaksi ulkomaalaisvahvistukseksi
- A-pojat ja B-pojat pelasivat ikäluokkiensa SM-sarjassa
- Korihaiden otteluissa kävi yleisöä yhteensä 38.699 henkeä kotiotteluiden keskiarvon ollessa 1.028 katsojaa/ottelu
- YLE ja MTV3 vastasivat TV-näkyvyydestä kuin myös Urheilukanava, joka lähetti yhden ottelun suorana Uudestakaupungista
- Valtakunnallista medianäkyvyyttä säännöllisesti myös Turun Sanomissa, Iltalehdessä sekä Iltasanomissa

Kausi 2006-2007 tavoitteet

- Pudotuspelit keväällä 2007 kotiedulla !
- Joukkueeseen hankitaan kaksi nuorta lupaavaa kotimaista pelaajaa siten, että omille lahjakkuuksille jää tilaa kehittyä. Kolme ulkomaalaista pelaaja
- Ammattivalmennus sekä vaatimustason nostaminen uudelle tasolle niin valmennuksessa kuin harjoitusolosuhteissa
- Yritysyhteistyön kehittäminen
- Yleisömäärien hallittu kasvattaminen
- Pitkäjänteisyys ja suunnitelmallisuus kaikilla toiminnan tasoilla talouden ehdoilla

Tulevaisuus

- Korihaissa 300 pelaajaa 40 valmentajan ohjauksessa 20 joukkueessa
- Nuorten maajoukkueleirityksessä neljä pelaajaa
- Seuran ohjenuorana nuorten parissa kasvatuksellisuus, jonka vuoksi lopettamisprosentit ovat erittäin alhaisia
- Tiivis yhteistyö alueen koulujen kanssa
- Seuran alueellinen asema vahva
- Seuran talous tasapainossa
- Seuralla hyvä maine koripallopiireissä
- Kultaa ja kunniaa projekti. Mestaruus tavoitteena 2009

Experience and great emotions 2006/2007

Korihait – Seger Oy cooperation already for five seasons

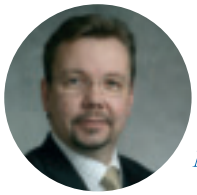
History – the first training season in 1974 in the command of Heikki Wala. In 1976 Korihait starts in the local basketball league. In 1978 Korihait starts in the first division and in 1981 Korihait started in the National League! In 1990 Korihait won the National Championship! They also have received several medals in the Finnish Cup, twice they have won the Cup.

This season the goal has been set to be in the play-offs, the cooperation with the sponsors has been made more effective. Long term planning in all functions is the key to success.

In Korihait basketball teams play 300 players in command of 40 coaches in 20 teams. In the Finnish national teams there are four players from Korihait. Korihait cooperates with the local schools. The financial situation of the team is good and the Korihait organization has a very good reputation.

BE STRONGER WITH BE
Starckjohann Steel

FINN-POWER rikkoo kasvuennätyksiä



Toimitusjohtaja Tomas Hedenborg

Mr Tomas Hedenborg, President and CEO

Alkuvuodesta 2002 maailman työstökonevalmistajia kohtasi äkillisesti tilanne, jossa kokonaiskysynnästä katosi kolmannes. Korkeatasoiseen levytyötekniikkaan keskittyvä FINN-POWER päätyi muiden mukana uuteen tilanteeseen.

Omat toimenpiteet ja markkinoiden elpyminen ovat kantaneet hedelmää. Vuoden 2006 myynti ylittää 200 miljoonaa euroa, jolloin syntyy melkoisella marginaalilla FINN-POWERin kaikkien aikojen ennätys.

Yrityksen palveluksessa on 850 henkeä, joista valtaosa Suomessa. Sinisten koneiden parissa työskentelee viime kädessä huomattavasti suurempi joukko, sillä omassa tuotannossaan FINN-POWER keskittyy strategiseen tuotekokoonpanoon, kun taas komponettien ja vakiomoduulien valmistuksesta huolehtii pitkäaikaisista sopimuskumppaneista muodostuva verkko.

”Reaktiosta proaktiiviseen kehitykseen”

Yritystä runsaat puolitoista vuotta luotsannut toimitusjohtaja **Tomas Hedenborg** toteaa syksyllä 2005 tullun tilanteeseen, jossa tervehdyttämiseen liittyvät toimenpiteet olivat paljolti tehdyt ja saatettiin ryhtyä rakentamaan uudella strategialla kestävää kasvua.

”Selkeät perusvahvuudet, eli laaja, edistyksellinen tuote- ja palvelutarjoama sekä vankka läsnäolo globaaleilla markkinoilla muodostivat hyvän pohjan – olemmehan toimittaneet tekniikkaa yli 60 maahan. Jatkamalla innovatiivisten ratkaisujen kehittämistä ja hiomalla rakenteitamme ja toimintaamme tehokkaammiksi olemme voineet saavuttaa 40 prosentin kasvu”, Hedenborg sanoo.

Vihreää linjaa, materiaalivirtaa, palveluita

Tuotevalikoiman uudistumisvauhti on jatkunut ripeänä. Kaksi keskeistä parametriä näkyy uusissa, modulaarisissa materiaalinkäsittelyratkaisuissa sekä sähköservotekniikan voimakkaassa esiinmarssissa. ”Sähköservotekniikka on ekologista ja ergonomista, mutta ennen muuta käyttötaloudeltaan ja tarkkuudeltaan erinomainen ratkaisu.”

- ”Hydrauliikalla ei ole alamäkeä edessään, mutta sähköservotekniikkaan perustuvien ratkaisujen kysyntä kasvaa jatkuvasti”, Hedenborg ennustaa. ”Tässä tekniikassa olemme ehdottomasti alan eturivissä ja laajin toimija.”

FINN-POWER tunnistaa myös palveluliiketoiminnassa jatkuvan kasvun alueen ja panostaa siihenkin uusin tuottein. Käynnistymässä on mm. Suomessa Hotline 247 –etätuki, joka on sopimusasiakkaiden käytettävissä ongelmatilanteissa ympäri vuoden ja vuorokauden. Asteittain palvelu tulee tarjolle maailmanlaajuisesti.

FINN-POWERin taivutusautomatiikkaa kehitetään ja valmistetaan konsernin Italian tytäryhtiössä. Uusin tuote on suurikokoisten kappaleiden taivuttamiseen tarkoitettu, sähköservotekniikkaa hyödyntävä taivutusautomaatti EBe5.

The Group’s Italian subsidiary specializes in automatic bending technology. The latest solution is the servo electric bending cell EBe5.

FINN-POWER breaks growth records

During the early months of 2002, machine tool manufacturers of the world suddenly found themselves in a situation where one third of global overall demand simply disappeared. FINN-POWER, concentrating on high-end sheet metal working technology, ended up working under new circumstances along with others.

Measures taken and general market recovery have born fruit. Sales during 2006 exceeded 200 million euros, thus amounting to a corporate all-time-high by a considerable margin.

Hotline 247 –puhelinpalvelu tukee asiakasta ympäri vuoden ja vuorokauden.

Customers can consult the Hotline 247 telephone support service around the clock and throughout the year.

Määrättyjen FINN-POWER-levytyökeskusten materiaalivirta voidaan automatisoida jopa neljällä eri ratkaisulla sovelluskohtaisten vaatimusten mukaan.

For some FINN-POWER turret punch press models, a choice of four material handling solutions is available for meeting application-specific requirements.

The company employs 850 people, the majority of them in Finland. In all, a much larger workforce is occupied in manufacturing blue machines, as in-house production focuses on strategic product assembly, whereas components and standard modules are outsourced from a network of long-time manufacturing partners.

"From reaction to proactive development"

CEO Tomas Hedenborg, having steered the company for some eighteen months now, states that by the autumn of 2005 corrective measures had largely been taken, and it was time to start building sustainable growth with a new strategy.

"There was a solid basis of unquestionable strengths – a wide, sophisticated product offering and a strong global presence. After all, we have delivered products to more than sixty countries. With continuous development of new, innovative solutions and by shaping our structures and operations for added efficiency we have been able to reach a growth rate of 40% per annum."

Green solutions, material flow, services

The product range has been developed and added to rapidly. Two essential parameters can be seen in new, modular solutions for automatic material handling and in the vigorous breakthrough of servo electric technology.

"Servo electric solutions are ecological and ergonomic, but the first and foremost benefits are excellent operating economy and precision."

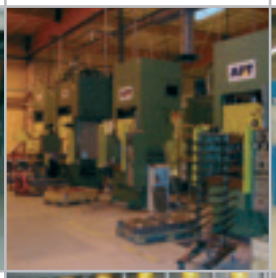
"Hydraulics are not on the way out, but the demand for servo electric technology will be constantly on the increase", Hedenborg predicts. "We are at the absolute forefront of this technology and the market player with the most extensive product range to offer."

Service business is another area where FINN-POWER prepares for continuous growth with new products. A new service will be launched in a couple of months, allowing customers in Finland and several other European countries to subscribe to Hotline 247, a round-the-clock telephone support service available on every day of the year. The service is gradually to be extended to become global.

Vuosina 2002 – 2003 FINN-POWER loi päälinjat nykyisten tuotteidensa teolliseen muotoiluun. Uusi laserleikkuukeskus LC on tuoreimpia linjan edustajia.

During 2002 – 2003, a new line of industrial design was developed for FINN-POWER products. Recent launches featuring the new design include the LC laser cutting centre.

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2006 tapahtumiin



Levytyökeskustyökalujen määrä on erittäin kattava

F-6 Express

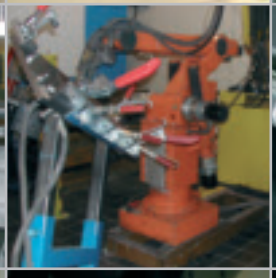
Hydraulipuristimille riittää kiireitä

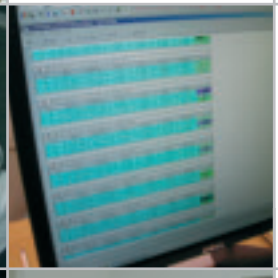
Suurimmat työkalut mahtuvat juuri ja juuri hyllyn alle

Saab-palkki vedetään muotoonsa puristimella

Palkin vahvikeosat hitsataan robotilla

Hitsatun palkin 3-D mittausta



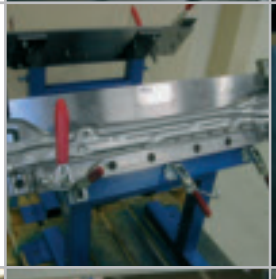


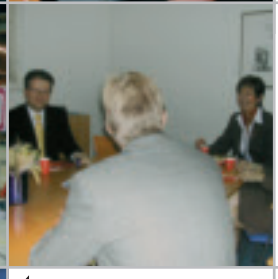
Mittaukset osoittavat työssä onnistumisen

Seger Automationin valmistamat hitsausjigit Saabin osaan

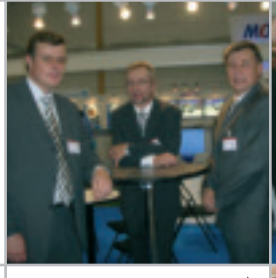
Uudet valmistajakyltit otettu käyttöön

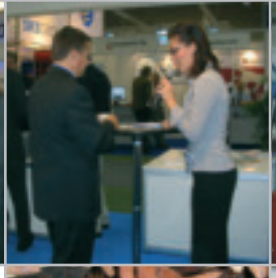
Pienempien osien särmäykseen soveltuvia Cone-puristimia on tullut tuotantokäyttöön

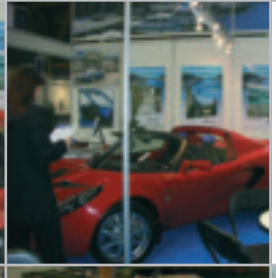




Perinteisellä jouluglögillä kävi paljon ystäviä







Uusikaupunki-standin vetonaulana oli Heiskasen Jussin järjestämä Lotus

Yrityksien edustajia ständillä

Välillä annettiin haastatteluja messujärjestäjille

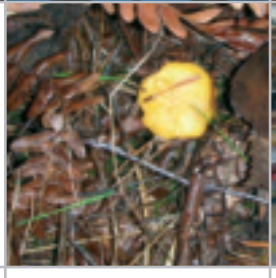
Juha, Raimo ja Ilkka Subcontracting 2006 fair Tampere

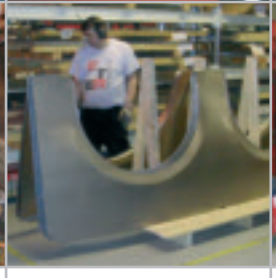
Kanttarelleja jouluna 2006!

Seppo Hanhinen tutkimassa teliakselisen linja-auton takalokasuojaa

Lähettämön päiväkuorma lähtövalmiina

Seger, varasto, hyllystö-layout





noidat.fi

UUSIKAUPUNKI

Uusikaupunki

Edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki, Elinkeino-osasto, Kristiina Salo, PL 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 8451 5202, 040 703 5203, faksi (02) 8451 5312, kristiina.salo@uusikaupunki.fi

http://uusikaupunki.fi

Seger news 1/07

Demingin ympyrä
Seger Oy kuuluu Suomen Vahvimpiin 2007
Uudistunut työeläke
Geenipop näyttää yleisölle selvät sävelet
Katsaus Seger Oy:n kevään 2007 tapahtumiin

SEGER news

Demingin ympyrä

Herra Deming on filosofoinut jatkuvan parantamisen toimintoja piirtämällä kuuluisan mallin - Demingin ympyrän. Sen osatekijät ovat suunnittelu, toteutus, mittaus ja analysointi. Tämä on aina kuulostanut järkeenkäyvältä joskin monien mielestä työläältä tavalta toteuttaa kehitystyötä.

Kyseisen järjestelmän toteuttaminen yrityksen eri osa-alueilla vielä useimmilta yrityksiltä onnistuu. Kokonaan toinen asia on sitten se, miten kehitystyötä suunnataan ja priorisoidaan sekä ylläpidetään. Jatkuvan parantamisen ydin kun on nimensä mukaisesti jatkuvuus. Osa osalta toimintoja kehitetään pienin askelin haluttuun suuntaan.

Seger Oy:n kohdalla jatkuva parantaminen on käsitteenä teamimme jäsenten ”selkärangassa”. Pelisääntöihin, joita me kaikki täällä noudatamme, kuuluvat mm. laatujärjestelmän tinkimätön toteuttaminen. Tämä on osa kokonaisuutta jatkuvan parantamisen työssä, johon Demingin ympyräkin viittaa.

Kuluvan vuoden ensimmäisten kuukausien aikana tehtaallamme valmistettiin ja lähetettiin asiakkaillemme tuhansia toimituksia. Päivittäisten toimitusten määrä on keskimäärin 100 kpl. Toimitusvarmuutemme on ollut alkuvuoden aikana kiitettävä 99,5 %. Myös laatupalautteet ovat olleet enimmäkseen positiivisia reklamaatioiden ollessa vähäisiä. Laatu ja toimitusvarmuus ovat siis suunnitellulla ja halutulla tasolla. Tähän voimme olla erittäin tyytyväisiä.

Kilpailukyvyn säilyttämiseen tarvitaan myös jatkuvaa tuottavuuden kehittämistä, johon olemme panostamassa monilla tavoin. Tuottavuuden kehittämisen perusedellytys on suunnitelmallinen, tasapainoinen ja mahdollisimman häiriötön tuotanto. Toimintatapoja ja käytettäviä työmenetelmiä pitää kuitenkin jatkuvasti kyseenalaistaa. Pitää aktiivisesti miettiä, miten asiat tehdään vieläkin tehokkaammin ja samalla helpommin tarkoituksenmukainen laatu ja häiriöttömyys säilyttäen.

Kilpailukyky on koko valmistusketjun asia. Terästoimittajat, pintakäsittelijät ja komponenttien toimittajat jne. kuuluvat valmistusketjuumme, jonka kilpailukyky on näiden osatekijöiden summa. Kaikkien toimitusketjun osien tavoitteet lienevät yhdensuuntaiset.

Elämme tilanteessa, jossa vapaan kilpailun mahdollistamana teollisuus liikkuu varsinkin työvoimavaltaisilla aloilla maihin, joissa työvoima on entistä halvempaa. Meidän osaltamme toimintaedellytyksemme takaavat muita nopeammin kehittyvä infrastruktuuri, sekä osaava työvoima. Tähän tarvitaan yhteiskunnan taholta sekä yritystoiminnan että työntekijöidemme ja heidän perheenjäsentensä kannalta tarvittavat palvelut.

Vuosi on edennyt suunnitellusti ja kasvamme tänäkin vuonna yli 20 %:n vauhdilla. On myös erityisen miellyttävää todeta, että kasvu toteutetaan hallitusti kaikilla osa-alueilla.

Nauttikaa kesästä,

Lasse Vainio
toimitusjohtaja
Seger Oy

Deming-circle

Mr. Deming has given his name to the Deming-circle he’s drawn in order to make clearer the process of continuous improvement. The factors for continuous improvement are planning, doing, measuring and evaluation. This has always seemed functional but – according to many – also lot-of-work requiring development work.

To work using continuous improvement in different areas in the company most companies can handle but when it comes to how development work is focused, prioritized and updated. The key point is continuousness! The process is improved step by step to the direction wanted.

At Seger Oy the continuous improvement is in the backbone of the employees. Working according to the quality system is a rule and that is also part of the continuous improvement process.

During the fist half year period we manufactured and supplied thousands of orders. The daily average being 100 delivered different product. The delivery accuracy has been 99,5 %! Also the quality feed back has been positive and there have been very few complaints. So, both delivery accuracy and the quality of the products have been on the level planned and required.

We are now setting effort to even better productivity. The basis for that is in planned, balanced production with less and less disturbances. We have to continuously think how to do things even more efficiently, keeping in mind the quality and maintaining the disturbance level low.

Competitiveness concerns the whole production chain starting from raw-material suppliers, component suppliers and those who do the surface coating for our products. The competitiveness is the sum of all these in addition to of course our own. It is obvious that the targets are similar for all of the members in the production chain.

Today the production is easily moved to countries with lower production costs. For us that is not necessary thanks to the infrastructure which is rapidly developing and capable personnel. That infrastructure includes the community services which are crucial to the companies, all employees and their families.

The year has started as planned and also this year the growth seems to be in the same level as in the past – around 20 %. We find it very pleasing that the growth is achieved controlled in all the areas of our business.

Enjoy the warm summer!

Lasse Vainio
President and CEO

Seger Oy kuuluu Suomen Vahvimpiin 2007

Suomen Asiakastieto tieto Oy on antanut Seger Oy:lle Suomen Vahvimmat sertifikaatin. Sertifikaatin saavat vain luottokelpoisuudestaan parhaimpiin AAA- ja AA+ -luokkiin kuuluvat yritykset, n. 10 % suomalaisista yrityksistä. Luokitus perustuu luottokelpoisuudestaan Suomen Asiakastieto Oy:n käyttämään Rating Alfaan, joka analysoi yrityksen talous- ja taustatiedot.

Talousjohtaja Raimo Korpi

One of the best in Finland 2007

Seger Oy has been rated one of the best companies in Finland when creditibility is concerned. Only 10 % of Finnish companies belong to this group.

Raimo Korpi, Vice President – Finance and the Certificate for creditibility

Uudistunut työeläke

VARMA
TYÖELÄKEYHTIÖ

1. Työeläke koskee sinua

Nuori
- Ansaitset työeläkettä 18-vuotiaasta alkaen 1,5 % vuosiansioista.
- Eläke karttuu tasaveroisesti pitkistä ja lyhyistä työsuhteista.
- Eläkettä karttuu myös ammattiopinnoista ja alle 3-vuotiaan lapsen hoidosta.

Aikuinen
- 53-vuotiaana eläkettä alkaa karttua 1,9 % vuosiansioista.
- Samalla yli 53-vuotiaan työntekijän eläkemaksu nousee noin kolmanneksella.
- Työeläkekuntoutus tukee työelämään vakiintunutta, jos sairaus uhkaa viedä työkyvyn.

Seniori
- 63–68-vuotiaana eläkettä karttuu 4,5 % vuosiansioista.
- Voit siirtyä vanhuuseläkkeelle valintasi mukaan 63–68-vuotiaana.
- 58 vuotta täyttänyt voi keventää työvuosiaan osa-aikaeläkkeellä.

Vuodesta 2008 alkaen saat postitse kotiin työeläkeotteen. Jo sitä ennen voit tarkistaa eläketurvasi Varman Eläkearvio-palvelussa www.elakearvio.fi. Palveluun pääsee verkkopankkitunnuksilla tai sirullisella henkilökortilla.

2. Eläke karttuu vuosiansioista

Vuoden 2004 loppuun mennessä kertynyt eläke lasketaan vanhoilla säännöillä. Vuodesta 2005 alkaen eläke karttuu kunkin vuoden ansioista ikää vastaavalla prosentilla
- 18–52-vuotiaana 1,5 %
- 53–62-vuotiaana 1,9 %
- 63–68-vuotiaana 4,5 %.

Ansioperusteisilta päivärahakausilta ja työstä eläkkeen rinnalla karttuu työeläkettä 1,5 % iästä riippumatta.
Yksityisen alan työeläkkeissä ei ole prosentuaalista ylärajaa. Tapaturma- tai liikennevakuutuslain mukainen eläke sen sijaan vähentää työeläkettä.

TEL-lisäetuvakuutukset jatkuvat siten, että vuoden 2004 lopussa kiinnitettiin lisäeläkkeen euromääräinen tavoite-eläke. Työntekijän tuleva palkkakehitys ei siis enää vaikuta lisäedun tasoon.

Indeksitarkistukset ovat muuttuneet niin, että eläkettä laskettaessa vuosiansioita korotetaan palkkakertoimella, jossa palkkojen muutoksen osuus on 80 % ja hintojen muutoksen osuus 20 %. Kaikkia maksussa olevia eläkkeitä tarkistetaan työeläkeindeksillä, jossa palkkojen muutoksen osuus on 20 % ja hintojen muutoksen osuus 80 %.

Elinaikakerroin voi pienentää vuoden 2009 jälkeen alkavia vanhuuseläkkeitä, jos yleinen elinikä pitenee. Kertoimen vaikutus on aluksi vähäinen, ja sen aiheuttaman vähennyksen saa korvattua jatkamalla työelämässä hieman pidempään.

3. Työeläke-etuudet

Vanhuuseläke
Ansaitulle vanhuuseläkkeelle voi siirtyä aikaisintaan 63-vuotiaana. Työssä voi myös jatkaa ja parantaa eläkettä 4,5 %:n vuotuisella karttumalla aina 68-vuotiaaksi saakka.

Varhennettu vanhuuseläke on mahdollinen 62-vuotiaasta alkaen. Tällöin eläkkeeseen tehdään varhennusvähennys, joka on 0,6 % kuukaudelta eli enimmillään 7,2 %. Tätä isompi, vanhanmallinen varhennusvähennys säilyy 1946 tai aiemmin syntyneellä osa-aikaeläkeläisellä, joka jää eläkkeelle alle 63-vuotiaana.

Osa-aikaeläke
Osa-aikaeläke tarjoaa 58 vuotta täyttäneelle mahdollisuuden keventää viimeisiä työvuosia siirtymällä kokoaikatyöstä osa-aikatyöhön. Osa-aikaeläke korvaa puolet ansioiden alenemisesta.

1947 ja sen jälkeen syntyneille
- osa-aikatyöstä eläkettä karttuu 63-vuotiaaksi asti 1,9 % ja 63–68-vuotiaana 4,5 % vuodessa
- ansionalenemasta vanhuuseläkettä karttuu 0,75 % vuodessa.

1946 ja sitä ennen syntyneille
- osa-aikatyöstä eläkettä karttuu 59 vuoden iän täyttämisvuoden loppuun 1,5 % ja 60 vuoden iän täyttämisvuoden alusta 65-vuotiaaksi saakka 2,5 % vuodessa
- ansionalenemasta eläkettä karttuu 1,5 % vuodessa.

Työeläkekuntoutus
Kuntoutus parantaa ansiomahdollisuuksia, jos työkyvyttömyys uhkaa. Kuntoutuksen ajalta maksetaan kuntoutusrahaa, joka on työkyvyttömyyseläke + 33 %. Osakuntoutusraha on uusi vaihtoehto henkilölle, joka jatkaa osittain työssä ammatillisen kuntoutuksen rinnalla.

Työkyvyttömyyseläke
Työkyvyttömyyseläkkeen voi saada alle 63-vuotias, jonka työkyky on alentunut 3/5:lla. Osatyökyvyttömyyseläkkeen eli puolet täydestä eläkkeestä voi saada, jos työkyky on alentunut 2/5:lla.

Perhe-eläke
Perhe-eläke turvaa lesken ja alle 18-vuotiaiden lasten toimeentuloa. Perhe-eläkkeen määrä perustuu vainajan työeläkkeeseen.

Työttömyyseläke
Työttömyyseläke voidaan myöntää 1940-luvulla syntyneelle, joka on ollut työelämässä vähintään 5 vuotta viimeisen 15 vuoden aikana, saanut työttömyyspäivärahaa vähintään 500 päivältä ja täyttänyt 60 vuotta.

Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma on Suomen suurin työeläkeyhtiö ja sijoittaja. Yhtiö vastaa yli 760 000 henkilön työeläketurvasta. Vuonna 2006 Varman maksutulo oli 3 miljardia euroa ja se maksoi eläkkeitä 2,9 miljardia euroa. Yhtiön sijoitusten arvo oli vuoden 2006 lopussa lähes 27 miljardia euroa.

Tietoiskut on kirjoittanut Leena Walldén Varman neuvontapalvelusta.

Varma – pension insurance and pension benefits

Employees and entrepreneurs working in Finland must be ensured against the economic risks caused by ageing, disability and the death of a family provider. It is the employer's duty to arrange insurance. Varma is there to serve companies in all matters related to statutory TyEL and YEL insurance.

Pension benefits include: old-age pension, early old-age pension, part-time pension, disability pension, unemployment pension, survivors' pension and rehabilitation benefits and services.

The amount of pension/year accrued from employment/year is calculated according to a simple rule: the annual pensionable earnings are multiplied by the accrual percentage which is age-dependable:
- 1.5 % from the age of 18 to 52
- 1.9 % from the age of 53 to 62
- 4.5 % from the age of 63 to 68

Geenipop näyttää yleisölle selvät sävelet

Viidestä nuoresta miehestä koostuva rock-/ popmusiikkia soittava coverbändi Geenipop on jo viiden vuoden ajan viihdyttänyt yleisöään coveribiiseillä ympäri Etelä-Suomea. Sana ”cover” voi olla monelle vieras. Sehän tarkoittaa sitä, että bändi soittaa muiden julkaisemaa musiikkia. Gategoriaan kuuluu mm.Tommi Läntinen, Rasmus, Him, Kirka, Dingo, ZZ-Top sekä muita hittibändejä niin kotimaasta kuin ulkomailtakin. -Helpompaa on soittaa muiden valmiiksi tekemiä hittejä kun se että alkaisi itse tekemään omaa musiikkia, sanoo rumpuja soittava **Sami Siirtola**.

Keikat myymme itse ja niitä on yleensä kerran pari kuukaudessa. Keikkareissut ajamme juuri hankkimallamme viiden hengen pakettiautolla, johon mahtuu kaikki bändin tavarat ja miehet. –Ajovuorot vaihtuvat aina joka keikkareissulla, muistuttaa Kitaristi **Sam Varjo**. Muut bändin jäsenet ovat laulaja **Jari Myöhänen**, Basisti **Markus Kotiranta** sekä syntikkaa soittava **Toni Oittinen**. Vararumpalina toimii **Matias Aaltonen.** Vuosien varrella rumpali on vaihtunut Tonin veljen, **Marko Oittisen** lähdettyä soittamaan tanssimusiikkia Unelmavävyihin, mutta muut soittajat ovat olleet uskollisia Geenipopille ja pysyneet eturivissä sotarintamalla urheasti muiden rinnalla.

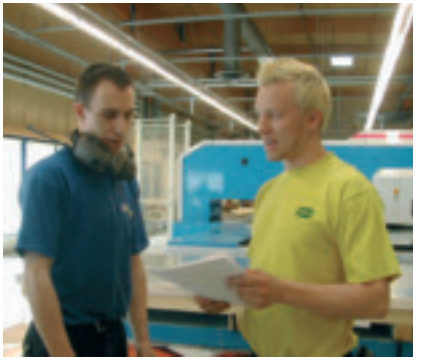
- Musiikki on hyvä keino eristää ajatukset muista elämän kiireistä ja vaikka keikkamatkat ovat välillä raskaita on ne silti rentouttavia. Tavoitteita ei ole sen kummemmin mietitty, pääasia että kaikilla on hauskaa, sekä yleisöllä että itsellämmekin, Oittinen selventää. Geenipop on bilebändi, eli soitamme pääasiassa ravintoloissa, mutta ei pidä unohtaa häitä, synttäreitä ym. tilaisuuksia missä tarvitaan menevää musiikkia. Lisää tietoa Geenipopista saat kotisivuiltamme osoitteesta: www.uusikaupunki.fi/~geenipop/

Tavataan meidän keikalla !

Geenipop rocks...

Geenipop is a cover band performing rock and pop music which other artists have made famous. The group of five young men has played together for five years already. They do their marketing themselves and drive their minibus themselves in turns when they play in restaurants all over southern part of Finland.

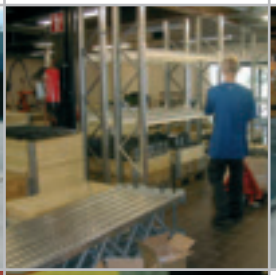
Geenipop members, Sam Varjo, Jari Myöhönen, Markus Kotiranta, Toni Oittinen and Sami Siirtola, think that playing music is a good way to relax and get their minds off of work. The most important thing is that everyone enjoys what they are doing and that it is fun!

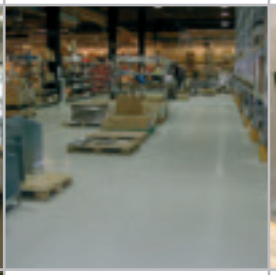


Toni Oittinen (oik.), joka soittaa syntikkaa, toimii Seger Oy:ssä ryhmäesimiehenä vastuualueenaan leyvytyökeskukset. Kuvassa vasemmalla Mikko Paakkola.

Toni Oittinen (right) who plays the electric piano works as a supervisor for CNC machinery at Seger Oy. Left in the picture Mikko Paakkola.

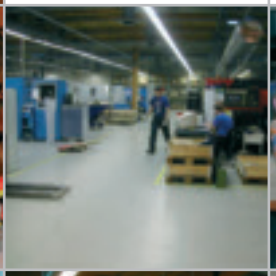
Katsaus Seger Oy:n
kevään 2007 tapahtumiin

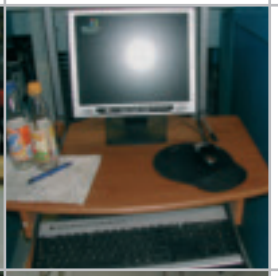




▶ *Varastotilan pohja alkaa hahmottua.*
▶▶ *Hitsaamo saa varastohyllyt kesäksi.*
▶▶▶ *Kokoonpanon uusi lay-out on työnalla.*
▶▶▶▶ *Yhä useampi asiakas haluaa esikokoonpantuja tuotteita.*

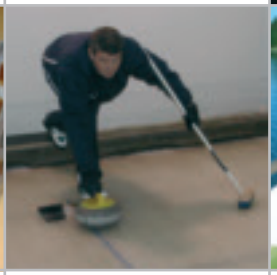
◀ *Hilja Kunnari tekemässä lämmönvaihdinlevyjä.*
◀◀ *Lämmönvaihdinlevyjen valmistusprosessia on voimakkaasti kehitetty ja nostettu kapasiteettia 25%.*
◀◀◀ *Parhaimmillaan pihalla on 5 kpl rekkoja lastaamassa tai purkamassa.*





▶ *90 tonniset ja 110 tn APT puristimet saivat uudet urapöydät.*
▶▶ *Levytyökeskussolun hermokeskuksessa suunnitellaan ja jaetaan työt, pidetään järjestelmä ajantasalla ja tehdään tarvittava ohjelmointityö.*
▶▶▶ *Tuotannon ryhmäesimiehiä on nyt 5 ja ohjaukseen tarvittavia raportointipisteitä on lisätty runsaasti.*

▶ *Tommi Sarkki nimitettiin valmistuspäälliköksi ja johtoryhmän jäseneksi tammikuussa.*
▶▶ *Koulutusyhteistyö Novidan kanssa tähtää esim. levytyökeskusten käyttäjien kouluttamiseen. Olemme mukana ohutlevyhankkeen ohjausryhmässä.*
▶▶▶ *Seger Automation on saanut lisää lankasahakapasiteettia.*



◀ *Uudessakaupungissa kalastus kuuluu kesään.*
◀◀ *Curlingin puulaakisarjassa Team Seger sijoittautui neljänneksi.*
◀◀◀ *Seger Automation tekee nyös vaativia protoja.*

VALITSE YRITYS UUDESSAKAUPUNGISSA

FIRMA OY

Mitä odotat paikkakunnalta, jossa yrityksesi toimii? Uusikaupunki tarjoaa aidot mahdollisuudet menestymiseen:

Uusikaupunki tarjoaa yritykselle sinulle vireän toimintaympäristön.

KUNNON ALOITUS-MAHDOLLISUUDET

Teemme yrittäjälle Uuteenkaupunkiin saapumisen mahdollisimman helpoksi. Yrittäjä saa meiltä räätälöityä kokonaispalvelua, jolloin olemme kaikki hänen käytettävissään. Avustamme myös EU-tukien hakemisessa. Toimivat ratkaisut kehitetään varmasti – Uusikaupunki valittiin vuonna 2001 Suomen luovimmaksi kunnaksi!

Kun byrokratiaa on vähän, pääsee heti hommiin.

OSAAVAA TYÖVOIMAA

Uudessakaupungissa on paljon osaavaa ja ammatillisesti koulutettua työvoimaa, joka on myös sitoutunutta – työpaikkauskollisuus on arvossa. Koulutusmahdollisuudet kaupungissa ovat hyvät, joten motivoitunutta työvoimaa on saatavilla jatkossakin.

KIITETTÄVÄÄ YRITYSYHTEIS-TYÖTÄ

Kehitämme Uudestakaupungista yhä yritysystävällisempää kaupunkia. Kanssamme on helppo sopia asioista, sillä jokainen viranomainen on sisäistänyt yhteiset tavoitteet. Työ myös tuottaa tulosta – yritysyhteistyömme on saanut paljon kiitosta.

Luja yhteistyö liittää osapuolet yhteen.

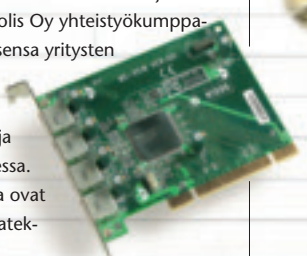
TOIMITILAA YHTEYKSIEN ÄÄRELLÄ

Uudessakaupungissa yrityksesi pääsee edullisesti sataman, rautatien sekä valtatie 8:n äärelle. Kaupunki on varannut resursseja toimitilojen suunnitteluun, rahoittamiseen ja rakentamiseen yritysten käyttöön.

Kunnon yhteyksillä logistiikka sujuu hyvin.

UKIPOLIS PALVELUKSESSANNE

Kaupungin omistama osaamis- ja teknologiakeskus Ukipolis Oy yhteistyökumppaneineen antaa osaamisensa yritysten käyttöön ja auttaa kehittämismahdollisuuksien löytämisessä ja hankkeiden toteutuksessa. Ukipoliksen erikoisaloja ovat mm. metalli- ja energiatekniikka sekä logistiikka. www.ukipolis.fi



Tutkimuksella syntyy viimeisteltyjä tuotteita.

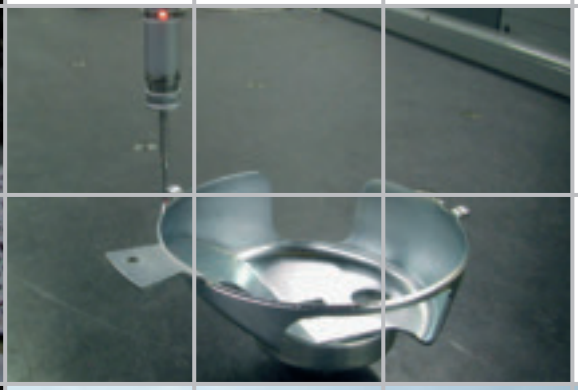
Ottamalla yhteyttä kuulet lisää hyviä syitä Uuteenkaupunkiin tulemiselle!

Elinkeinojohtaja Kristiina Salo
puh. (02) 8451 5202, 040 703 5203
kristiina.salo@uusikaupunki.fi

Seger news 2/07

Avoimien ovien päivä, Seger 5-v
Työkaluvalmistus kasvaa Seger Automationilla
Henki-Sampo
Seger Rapid Components
Katsaus Seger Oy:n syksyn 2007 tapahtumiin

SEGER news



Avoimien ovien päivä

Seger 5-v heijastimia jaettiin henkilöstölle ja koululaisille yhteensä n. 1000 kpl.

1000 pedestrian reflectors with text "Seger Technologies 5 years" were handed out to our personnel and to local schools.

Seger Oy on toiminut 5 vuotta. Keväällä 2002 perustettu Seger Oy aloitti tuotannon ja toimitukset kyseisen vuoden kesän aikana. Kulunutta 5-vuotiskautta juhlistettiin henkilöstölle, heidän perheenjäsenilleen ja ystäville kohdistetulla avoimien ovien päivällä 6. lokakuuta, 2007.

Lähes 100 henkeä kävi pistäytymässä. Juotiin kahvit tai mehua. Vanhempien mukana seuranneet lapset olivat erityisen kiinnostuneita koneista. Trukit saivat myös erityishuomion. Miehittämättömänä käynyt levytyökeskus oli aikuisillekin mielenkiintoista katsottavaa.

Monet muistelivat aloitusvuotta 2002, jolloin henkilöstöä oli kolmisenkymmentä ja tiloista oli käytössä noin puolet nykyiseen verrattuna. Koneita ja laitteita oli jo silloin merkittävässä määrin mahdollistaen uskottavan tuotantokapasiteetin. Niitä oli kuitenkin harvakseltaan ja suuria neliömetrimääriä oli "autiona" odottaen tulevaa kasvua.

Voimakkaasti kasvuhakuinen strategia on onnistunut hyvin. Vuosittainen kasvu on ollut suunniteltua, riskien kannalta tasapainoista ja hallittua. Kasvua varten varatut lisätilat ovat kiitettävästi hyötykäytössä. Enää ei löydy tenniskentän kokoisia tyhjiä alueita. Kasvumahdollisuudet eivät ole kuitenkaan loppuneet. Tähän asti olemme kasvaneet lattianeliöitä hyödyntämällä. Nyt on tullut aika hyödyntää myös kuutioita, joka näkyy lisääntyneinä hyllymetreinä ylöspäin. Kesällä valmistui myös teräsrunkoinen kosteuspoistettu kylmävarasto, joka mahdollistaa varastoitavien materiaalien säilyttämisen sille soveltuvassa paikassa vapauttaen tehdastiloja tuotantokäyttöön. Kun kuutiot sitten jossakin vaiheessa tulevat käytetyiksi on tontilla vielä mahdollisuus vaikka kaksinkertaistaa olemassa olevat tilat.

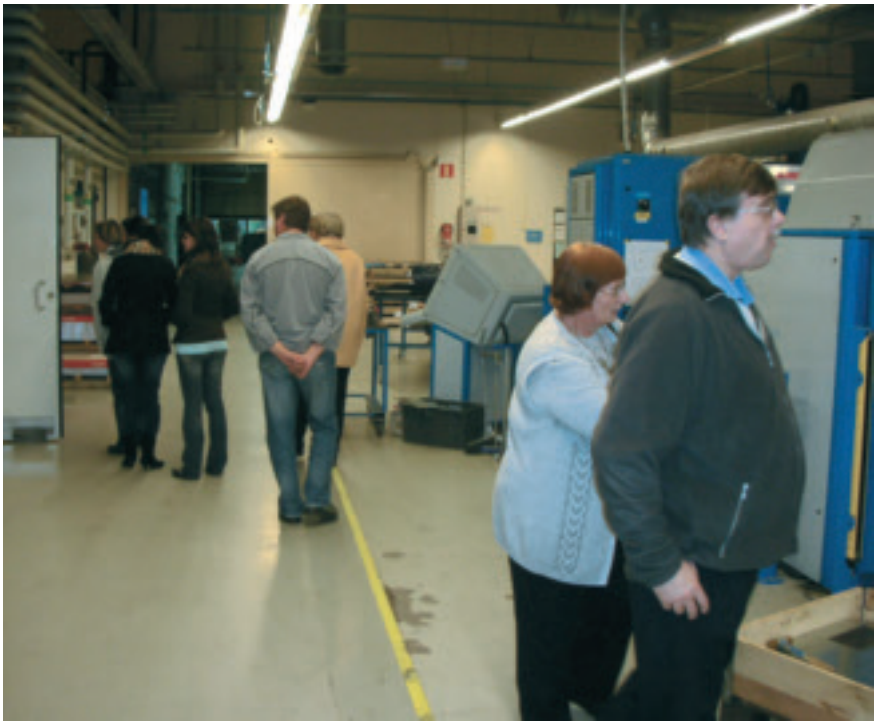
Menneet 5 vuotta ovat luoneet meille Segeriläisille erinomaisen työpaikan. Yhtiön kannalta hankalimmat vuodet ovat takanapäin. Asiakaskunnan laajuus ja tyytyväisyys osaamisemme sekä toimintamme tasoon antavat mitä parhaimman mahdollisuuden myönteiselle kehitykselle myös jatkossa. Käsitykseni on, että myös me segeriläiset tunnemme tyytyväisyyttä ja ylpeyttä työpaikastamme.

Pitäkäähän huolta kunnostanne. Mikäli lumitilanne ei mahdollista talvilajeja, käykää vaikka hiihtoputkessa.

Lasse Vainio
toimitusjohtaja
Seger Oy

Open doors...

Seger Oy is now five years old! We started production and deliveries during summer 2002. To celebrate these five years we had "open doors" for personnel, their families and friends October 6, 2007. Nearly hundred visited us – had a cup of coffee or juice. The children were especially interested in all machinery and truck lifts.



Adults visiting found it interesting to see how the fully automatic CNC-turret press line works.

Many remembered the first months in 2002 when we were only about 30 and only half of the facilities were used for production. At that time we had quite a many machines and equipment in order to prove our production capacity. But still there was lots of open space.

We have succeeded in our strategy of growth very well. The annual growth has been planned, and when risks are concerned – in balance and under control. You cannot find any extra open space here any more. But possibilities to grow have not been used yet. It is time to utilize also the cubic meters, too! This means freeing the floor of warehousing and taking advantage of the height of six meters building the shelves up till that. We also built a special warehouse with humidity control system for packing material and raw materials. And in addition to that there is a lot of land to build more.

Seger Oy has been a good employer for all of us for the past five years! The most difficult years are now history. We expect the positive development to continue due to vast range of customers and their satisfaction when our know-how and the level of our functions is concerned. I think that we all at Seger are satisfied and proud to work here.

Keep your selves fit! And if we do not get any snow, go the next-door pipe to ski.

Lasse Vainio
President and CEO
Seger Oy

Työkaluvalmistus kasvussa

Seger Automation Oy:n osalta vaiherikas kulunut vuosi on ollut monessa mielessä haasteellinen. Vauhti kiihtyi työkalumarkkinoilla kesän jälkeen selvästi. Tosin kysynnän vaihtelu on melko tyypillistä yrityksemme liiketoiminnassa.

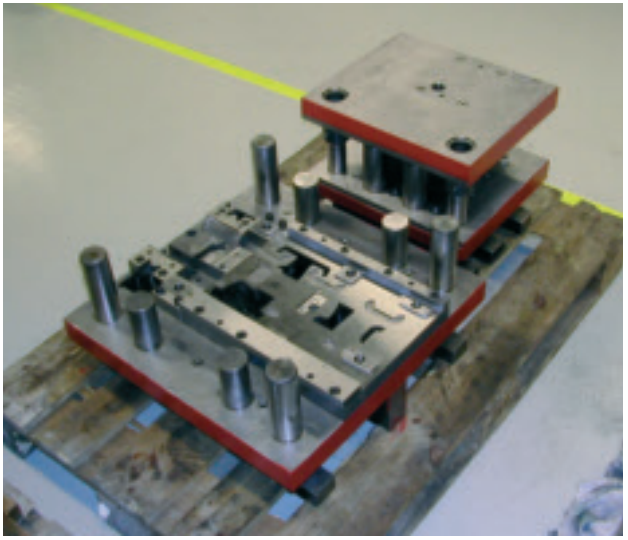
Asiakkaittemme lisääntynyt luottamus toimintaamme on tuonut kasvua. Myönteiset referenssit ovat tärkeitä toiminnassamme. Kasvua on tullut myös useiden uusien asiakkaiden myötä. Paikallisen infran kiinostuksen lisäksi uusia asiakkaita on tullut rajojemme ulkopuoleltakin. Tämä on varmasti myös osoitus kilpailukykyisestä ja laadukkaasta toiminnastamme.

Panostaminen laatuun, kilpailukykyyn ja joustavuuteen sekä asiakastyytyväisyyteen ovat tuoneet halumaamme kannattavaa liiketoiminnan kasvua. Alkavan vuoden osalta aiomme pysyä samassa suunnassa.

Vuoden 2008 näkymät ovat hyvät. Tulemme vahvistamaan osaavaa organisaatiotamme lastuavan työstön ja erityisesti puristintyökalujen osalta. Tämä luo entistä paremmat mahdollisuudet palvella nykyisiä ja uusia asiakkaita tehokkaammin ja joustavammin.

Kiitokset vuodesta 2007 ja kaikkea hyvää jatkossa!

Ilkka Salohonka
Toimitusjohtaja
Seger Automation Oy



Työkalunvalmistus on ollut loppuvuodesta kasvussa.

Toolmanufacturing has been growing business area towards the end of 2007.

Tool manufacturing grows

For Seger Automation Oy the past year has been full of challenges. The demand in tool manufacturing markets was quite high after summer. In this field the changes in demand can be quite rapid.

In addition to the growing business with the old customers, we've also gained new customers – also abroad! This must be a sign of competitiveness and quality of our work.

Also this year we are setting effort in improving our quality, effectiveness and flexibility which brings us satisfied customers and growth. We will also strengthen our personnel setting the focus on fabricating and press tooling. These will give us even better possibilities to serve our present and also new customers.

Thank you all for the year 2007 and all the best for 2008!

Ilkka Salohonka
Managing Director
Seger Automation Oy

Harva yritys ymmärtää työntekijän olevan taloudellinen investointi

Väestö eläköityy, työssäkäyvien määrä supistuu ja osaajista tulee pula. Kaikkihan me tämän tiedämme. Vai tiedämmekö sittenkään? Vain 3 % yrityksistä on sisäistänyt, että henkilöstö on sille investointi. Asia selvisi, kun Taloustutkimus selvitti Henki-Sammon pyynnöstä, miten moni pk-yrityksen johtaja osaa spontaanisti nimetä henkilöstön yhdeksi yrityksen investoinneista.

Siinä missä kalusto, koneet ja tietokoneet sekä atk-laitteistot nähdään selkeästi investointeina, on henkilöstö investointina kokolailla tuntematon käsite. Spontaanisti henkilöstön investoinniksi osasikin mainita vain 3 % kaikista tutkimukseen vastanneista pk-yrityksen päättäjästä. Peräti 41 % yrityksistä kertoo, ettei ole varautunut millään tavoin tärkeimpienkään työntekijöidensä menettämiseen. Tämä osoittaa, että vielä toistaiseksi henkilöstöriskeihin eli esimerkiksi avainhenkilön irtisanoutumiseen, sairastumiseen tai siirtymiseen kilpailijan leipiin ei ole osattu varautua. Syytä silti olisi:

”Tarkoin rekrytoidun ja koulutetun henkilöstön irtisanoutuminen merkitsee paitsi työpanoksen menetystä, myös merkittäviä kustannuksia yritykselle”, sanoo johtaja Risto Honkanen Henki-Sammosta.

Pula osaavasta työvoimasta on jo nyt yksi merkittävimmistä yrityksen kasvun esteistä. Tulevaisuudessa henkilöstöriskien toteutumisen todennäköisyys kasvaa ja työvoimapula kohdistuu useille toimialoille, sillä vuosina 2000 - 2015 poistuu työelämästä miljoona työntekijää ja tilalle tulee vain 600 000 uutta työntekijää.

Reilu kolmannes tutkimuksessa haastatteluista pk-yrityspäättäjistä kokee tarpeelliseksi suojata työntekijään kohdistuvan taloudellisen investoinnin jollain tavalla.

Henki-Sammon Investointisuoja on kehitetty yrityksille henkilöriskeihin varautumisen avuksi. Investointisuojan ottava yritys saa Henki-Sammolta laskelman avainhenkilön menetyksen kustannuksista ja ratkaisuehdotuksen avainhenkilöiden sitouttamiseksi yritykseen. ”Laske arvo yrityksesi avainhenkilöille osoitteessa www.henki-sampo.fi. Samalla saat tietää, mikä on fiksuin tapa suojata investointisi”, vinkkaa Risto Honkanen.

Henki-Sampo on Suomen vakavaraisimpia ja arvostetuimpia henkivakuutusyhtiöitä ja osa Sampo-konsernia yhdessä If Vahinkovakuutusyhtiön kanssa. Kehitämme innovatiivisia ratkaisuja, jotta jokainen suomalainen voisi elää haluamallaan tavalla – myös työelämän jälkeen. Tarjoamme koko elämän kattavia säästö- ja sijoitusratkaisuja sekä turvaamme henkilöriskit parhaalla mahdollisella tavalla. Henki-Sammolla on liiketoimintaa Suomen lisäksi Baltiassa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa. Suomessa työskentelee tällä hetkellä noin 300 alan ammattilaista.

Personnel – financial investment

People get older, number of the ones working decreases and there will be lack of labor – we all know that – or do we? Only 3 % of companies realize that actually their employees are an investment to the company!

As well as machinery and equipment are an investment, also employees are an investment. More than 41 % of small companies say that they are not prepared to loose the key-personnel. This shows that risks regarding personnel have not been recognized yet.

When an employee leaves the company – after being hired and trained – it is not only a loss of that person but also a major cost for the company says Risto Honkanen for Sampo Life.

Lack of trained personnel is already today an obstacle for companies to grow. In the future the personnel risks are even bigger factor and lack of personnel is part of every day life in different fields of industries and companies.

Sampo Life has created insurance system for personnel risks in order to help companies to manage this risk. The company who takes this insurance will get calculation on the key-personnel leaving the company and a solution how to bind an employee to the company. At our web site www.henki-sampo.fi you’ll find out more on “what is the best way to secure your investment”.

Sampo Life, one of Finland’s most well-established and respected life insurance companies, belongs, together with If P&C Insurance, to the successful Sampo Group.
We develop innovative solutions for people in Finland who want to make their own decisions without financial restraints – even after they have retired from working life. We provide our clients with life-long savings and investment solutions as well as comprehensive cover for personal risks.

In addition to Finland, Sampo Life operates in the Baltic countries, Sweden, Norway and Denmark. In Finland, Sampo Life currently employs approximately 300 professionals. Our welcoming premises are located in Hietalahti, Helsinki

SAMPO
HENKI-SAMPO

Seger Oy lanseerasi uuden liiketoimintayksikön:
Seger Rapid Components

Prototyypit ovat osa Rapid Products tuotteista. Timo Tamminen kokoamassa Kimmo Tähtisen asiakkaalle myymää prototyyppiä.

Prototype parts are typical for Rapid Component product production. Timo Tamminen assembles a prototype cabinet sold by Kimmo Tähtinen to one of our customers.

Heikki Vorne vastaa Rapid-tuotteiden levytyökeskusvaiheista.

Heikki Vorne is responsible for all phases for turret pressing of products for Rapid Components.

Seger Oy panostaa jatkossa enemmän myös projekti-, piensarja- ja prototyyppivalmistukseen. Tämä on luonteva lisä Seger Oy:n nykyiseen toimintaan ja tehostaa palvelutasoamme koskien niin pieniä kuin suuriakin asiakkaita tuotekehityksen, tuotannon aloittamisen ja piensarjatuotannon osalta.

Seger Oy pystyy hyödyntämään useimmat asiakkaalta sähköisessä muodossa tulevat piirustukset. Tuotkehitysryhmällä on kyky käyttää useita eri CAD-järjestelmiä. Osallistumalla tuotekehitykseen voimme tuoda jo tuotteen kehitysvaiheessa tuotteen mitoitukseen tuotantomenetelmien asettamat erityisvaatimukset kuten valmistusteknisesti toimivat toleranssit. Näin edesautamme kustannustehokkaan konseptin syntymistä volyymituotantoa varten.

Pystymme myös tarvittaessa tekemään tuotteita asiakkaan mallin perusteella. Käytämme hyväksi 3-D koordinaattimittauskonetta skannamaalla mallin pinta, reunat ja reiät. Näin saamme aikaiseksi sähköisen mittapiirustuksen, jota voi sellaisenaan hyödyntää CNC-koneiden ohjelmoinnissa niin tuotteen valmistuksessa kuin mahdollisesti tarvittavien työkalujenkin valmistamiseen.

Seger Oy:llä on tarjottavanaan ohutlevyn muokaamiseen käytettäviä mentelmiä piensarjatuotannosta suursarjatuotantoon. Tuotteen prototyyppi- tai piensarjatuotannon volyymien kasvaessa voidaan valmistuksen tehokkuutta kasvattaa Seger Oy:n suurempiin sarjoihin tarkoitetuilla ratkaisuilla, automaattisilla levytyökeskuslinjoilla tai työkaluratkaisuilla puristimissa.

Seger Rapid Components liiketoimintayksiköllä on konekanta, jolla

VARMA
TYÖELÄKEYHTIÖ

voidaan keskittyä asiakkaiden projektiluonteisiin tuotteisiin, prototyyppi- tai piensarjavalmistukseen.

Haluamme tuoda osaamisemme myös pienten ja keskisuurten yritysten käyttöön. Uskomme tuovamme myös heille lisäarvoa ja mahdollisuuksia yhä parempaan menestykseen.

Seger Oy launched a new business area

Seger Rapid Components

In the future Seger Oy will set more efforts also in project, small series and prototype manufacturing. This is a natural addition to present functions and improves our service level towards both small and large customers when it concerns product development, starting manufacturing and for small series products.

Seger Oy can utilize the most drawings that we get in electronic form from our customers. Our product development group can use several CAD-systems. When taking part in the product development, we can give our customers information on special requirements of production methods and tolerances. This way we help our customers to cost effective volume production.

We can also produce parts according to a model product from our customer. We use our 3-D measuring machine in order to create drawing of the product which can be used then directly in programming CNC-machinery, and also perhaps making a tool for the product.

Seger Rapid Components group has got a machinery, which can be used for products that are for certain project or they are prototypes or are small series products. And when the volumes grow they can easily be transferred to be manufactured with different methods offered by our volume production.

We believe we can give added value to all our customers with this new business area.

Kaikki OP-Privaten asiakkaat ovat erilaisia. Toiset haluavat sijoittaa merkittäväksi kasvaneen varallisuutensa siten, että heidät itse asiassa vapautetaan raha-asioiden ja sijoitusmarkkinoiden päivittäisestä seurannasta. Tällöin asiakkaan henkilökohtainen varainhoitaja pitää huolta siitä, että asiat pysyvät oikeilla raiteilla. Toiset asiakkaamme taas haluavat itse tehdä päätöksiä päivittäisten kurssivaihteluiden ja suhdanteiden pohjalta. Kumman vaihtoehdon sinä valitset? Katso lisää **op.fi/private** tai soita meille (02) 841 1224.

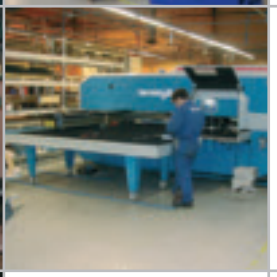
VAKKA-SUOMEN Osuuspankki

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2007 tapahtumiin

◀◀◀◀
Messuilla ständiä koristi valkoinen Porsche Cayman.
◀◀◀
Jari Hartikainen ja Mikko Lasanen, vanha ja uusi ABBn sourcing managerimme.
◀◀
Vanha tuttumme Lazlo Petrovan kävi tervehtimässä.
◀
Tampereen alihankintamessuilla oltiin kellanruskeissa kravateissa.

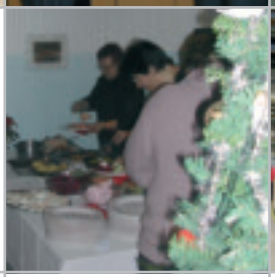
▶
Syyskuussa valmistui 2500 m³ kylmävarasto.
▶▶
Lokakuussa saapuivat 2 kpl italialaisia 150 tn automaattipuristinlinjoja.
▶▶▶
Ambrogio Gallien linjavarusteet ovat viimeisintä tekniikkaa.
▶▶▶▶
Marraskuun alussa olivat linjat koeajovalmiina.

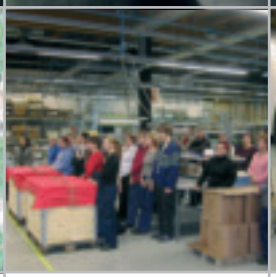
◀◀
X-5 oli asennuksessa marraskuussa.
◀
Tehtaan mies opastamassa servosärmärin ojelmoinnissa.
▶
Lisää puristinkapasiteettia tulossa joulukuussa.
▶▶
Uusin A-5 tuli vuodenvaihteessa.

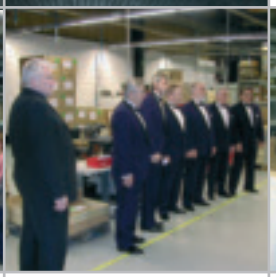


◀◀◀◀
Seger Automation kasvatti työkaluvalmistusta.
◀◀◀
Raimo Korpi voitti Ruukin Taiteiden Yön golf-kilpailun elokuussa. Palkinnon kävi luovuttamassa Hannele Jokinen.
◀◀
Syksyn aikana tehtiin paljon prototyyppejä.
◀
Tuomo Sirkka ja Tommi Länsipaltta Viikaisten yläasteen 9ltä Tettiläisinä tutustumassa Segerillä työelämään.

▶
Joululounas syötiin Hepokarin Messissä.
▶▶
Kirkkoherra Esko Halivaaran joulun sanomaa kuunneltiin tarkasti.
▶▶▶
Lauluveikkojen joululaulut toivat joulutunnelmaa. Vasemmalla kirkkoherra Esko Halivaara.
▶▶▶▶
Joululahja kuului asiaan.







Uusikaupunki

Erinomaiset edellytykset elinkeinoelämälle

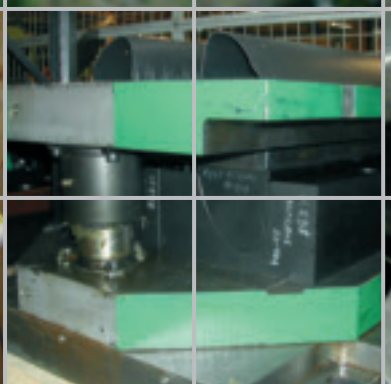
Uudenkaupungin kaupunki
Pl 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151

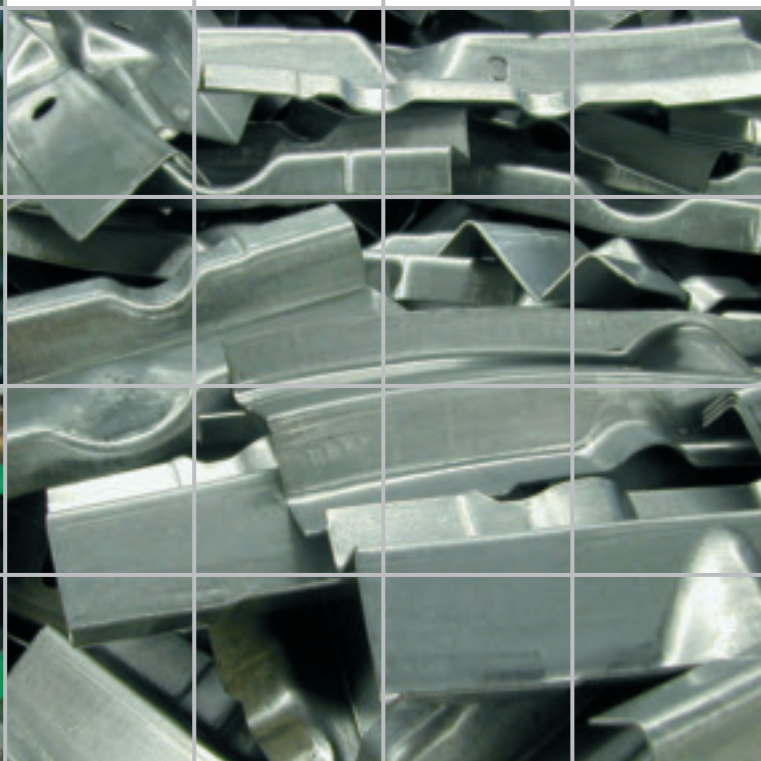
uusikaupunki.fi

Seger news 1/08

Suhdanteet ja näkymät
CoastOne Oy
Seger Automation uusiin tiloihin
Golf on mukava harrastus
Best-Hall kattaa kaiken
Katsaus Seger Oy:n kevään 2008 tapahtumiin

SEGER news





Suhdanteet ja näkymät

Viime vuoden loppupuolelta asti on jännitetty luottokriiseistä kärsivän USA:n talouden ajutumista taantumaan, sen vaikutuksia maailmantalouteen ja ajallista kestoa. Ennustaminen ei kuitenkaan ole helppoa. Tosiasiassa maailmankirjat ovat olleet sekaisin jo pidemmän aikaa. Aikaisempien vuosikymmenten talouden tunnusluvut ja kaavat johtopäätöksien tekemiseen ovat osoittautuneet tässä ajassa paikkaansapitämättömiksi. USA:n olisi pitänyt ajautua taantumaan jo kauan sitten. Näin vaan ei käynyt.

Olemme tottuneet siihen, että Eurooppa kulkee talouden trendeissä USA:n vanavedessä. Nyt kehittyvien markkinoiden, erityisesti Kiinan ja Intian, talouksien kasvaessa edelleen voimakkaasti USA:n tilanteen vaikutukset maailmantalouteen jäänevät odotettua pienemmiksi. USA:n taantuma saattaa jäädä lyhytkestoiseksi ja vaikutukset Euroopassa saattavat näkyä vain kasvun hetkellisenä hidastumisena.

Kasvun hidastumisesta huolimatta talous on kehittynyt edelleen Länsi-Euroopassa suotuisasti alkuvuoden aikana. Erot eri maiden välillä ovat kuitenkin kasvaneet. Suomessa teknologiateollisuudessa kone- ja metallituoteteollisuuden tilauskanta on arvoltaan edelleen kasvanut alkuvuonna viime vuotiseen verrattuna. Osaltaan tilauskannan arvon kasvu johtuu kasvaneista raaka-aine- ja työvoimakustannuksista. Inflaatio on nostanut päätään.

Inflaatio Suomessa oli maaliskuussa jo 3,9 %. Näin korkealla ei ole oltu sitten vuosituhannen vaihteen. Inflaatiotaso on muiden EMU-maiden tasolla, joten yleisesti ottaen kilpailukykymme EU:ssa ei olennaisesti tästä syystä kärsi. Ihan toinen asia on sitten miten kilpailukykymme riittää jatkossa verrattuna kehittyviin markkinoihin.

Seger Oy:lle on tärkeää seurata muuttuvia talouden tilanteita ja ryhtyä oikea-aikaisesti tarpeen vaatimiin toimenpiteisiin. Raaka-aineet ovat merkittävä osa kustannusrakennettamme. Maailmanmarkkinahintoihin perustuvat hintamuutokset ovat olleet raaka-aineilla viime vuosina poikkeuksellisen suuria. Muutokset on poikkeuksetta ollut vietävä läpi koko ketjun lopputuotteisiin ja näin loppukäyttäjän maksettavaksi. Tälle kehitykselle ei toistaiseksi ole loppua näkyvissä.

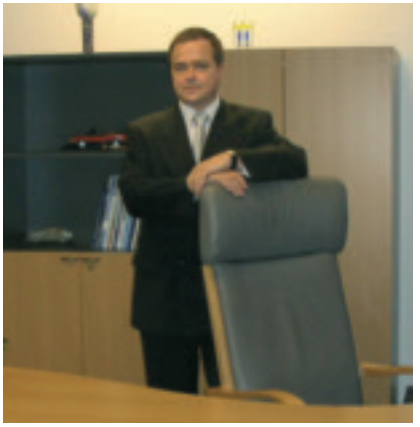
Lähimarkkinoiden kehittyminen on tuonut raaka-ainemarkkinoille uusia ”pelureita” sekä teräspalvelukeskuksina että maahantuojina, jotka piristävät kilpailutilannetta ja parantavat siten metalliteollisuuden kilpailukykyä kokonaisuutena. Eräänlaista uusjakoa tulee varmasti tapahtumaan. Pahasti viime vuosina rapistunut palvelutaso tullee paranemaan valikoimien ja toimitusaikojen parantuessa.

Teräs- ja terästuotemarkkinoilla on esiintynyt jopa protektionismia. Se on joillekin mahdollisuus, mutta siihen sisältyy myös monenlaisia vaaroja. Näennäinen hyöty jää lyhytaikaiseksi, vääristää kilpailua ja hidastaa kehitystä. Sitä tulisi mahdollisuuksien mukaan välttää.

Meneillään oleva vuosi on Seger Oy:llä vähintäänkin yhtä haastava kuin viime vuosikin. Huolehdimme viime vuoden n. 30 % kasvusta hallitusti ja kiitettävin ”paperein”. Kuluvan vuoden kasvunäkymät ovat samaa tasoa. Käsitykseni on, että olemme siihen valmiit.

Suotuisia kesäilmoja,

Lasse Vainio
toimitusjohtaja
Seger Oy



Trends and the future

Ever since last fall everyone has been waiting for recession in the US markets, how it affects world markets and how long the recession last. “Telling the future” is not easy. In fact the world economy has been some what confusing already for some time. The key figures for the economy have not been helpful for making decisions as they have been in the past – according to those figures the US market should have been in deep recession already a long time ago.

Usually the economy trends in Europe follow the trends of the US market. Now when the developing markets, like China and India, grow the effect of the US market is less than before. Also the slight recession of the US market has not that big an effect on the European markets.

The economy in the European market has developed positively during the first half of the year but difference between countries has been bigger. In Finland the orders in metal industry are bigger in Euros than last year. Part of the increase in the Euros is due to the fact that the price for raw materials and labor has risen.

Inflation in March this year was already 3.9 %. Last time the inflation was as high was at the beginning of this millennium. The competitiveness in Finland is in the same level as it is in other EMU countries, but it is totally different thing when you compare it to the developing markets.

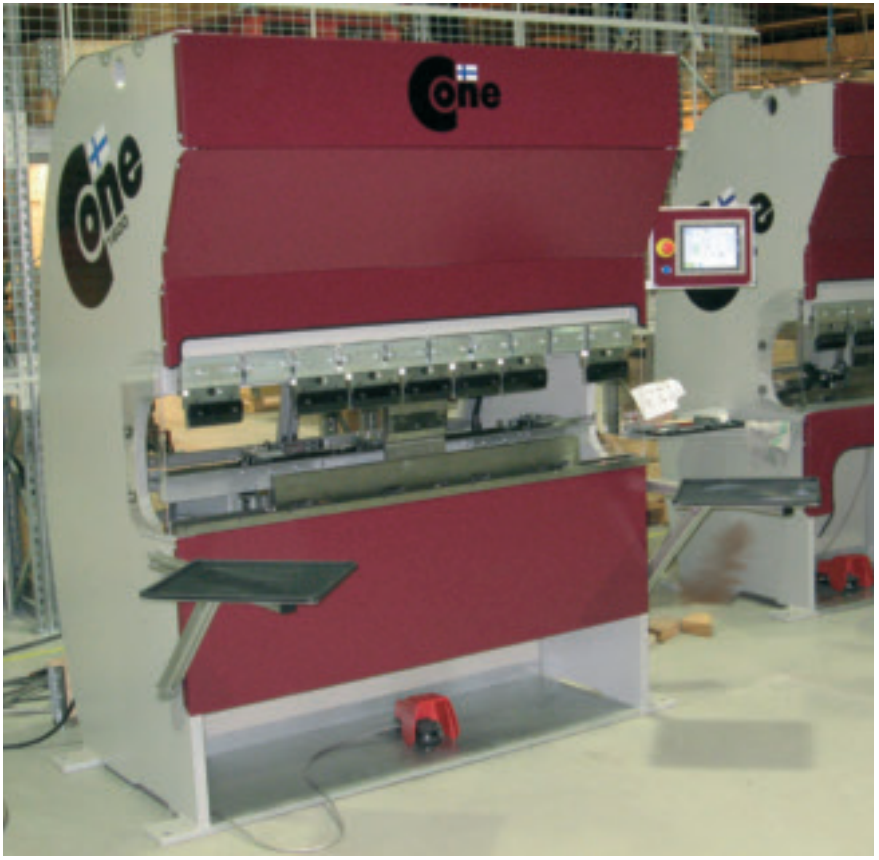
For Seger Oy it is extremely vital to follow the ever changing market situations and act accordingly and fast. Raw materials are a significant part of our cost structure. There are some new players in the domestic market which affects nicely to the competitiveness of the metal industry. There has been some protectionism in the steel industry, which some see as a chance with some threads, too. Hopefully that can be avoided…

This year has been and will be very challenging for Seger Oy, like the year before! We took care of last years about 30 % growth keeping everything in control getting an “A” on “our report card” on that. The growth this year will be at the same level. I truly think that we are well prepared and ready for this.

Have a nice and relaxing summer,

Lasse Vainio
CEO

CoastOne Oy



CoastOne Oy aloitti toimintansa vuonna 1999, konesuunnittelu pääsi vauhtiin todenteolla vuonna 2003 ja ensimmäinen Cone 500 särmäyspuristin toimitettiin asiakkaalle vuonna 2004.

Tässä kohtaa lienee paikallaan korostaa Seinäjoen teknologiakeskuksen panosta, se tuki mikä sieltä alussa tuli oli meille erittäin merkittävä.

Ensimmäisille messuille, Tampereen Alihankintamessuille ja teknologiakeskuksen osastolle kerättiin voimat vuonna 2005. Tuolloin, aloitteleva koneenrakennusyhtiö löysi huomattavan määrän asiakaskuntaa, joka tänäkin päivänä työllistää CoastOne Oy:tä paljon. Tampereen messujen mutkattomassa ilmapiirissä solmittiin myös yrityksen ensimmäiset vientikaupat kun Rinaldo Production Oü Tallinnasta osti Cone 900 särmäyspuristimen.

Tänään CoastOne Oy työllistää 15 henkilöä ja on merkittävä konetoimittaja Suomessa ja ulkomailla. Tuotantovauhti on tällä hetkellä 6 Conetta kuukaudessa. Olemme määrätietoisesti hakeutuneet kansainvälisille markkinoille ja huomanneet, että jos joku tuote on riittävän hyvä suomalaiselle alihankkijalle, se on silloin valmis menestymään ihan missä vain. On mukava huomata kun ”Nurmon rautaa” esitellään alan lehdissä aina Etelä-Afrikkaa myöten. Tosin kovasti on itseään esillä pidettävä, jos aikoo pysyä kilpailussa mukana lukuisien, pääasiassa eurooppalaisien kilpailijoiden kyydissä.

CoastOnen tuotteita on viety nyt jo yli kymmeneen maahan, eteläisimmät löytyy Etelä-Afrikasta ja Australiasta, itäisimmät Kiinasta, uusimpana maana mukaan on tullut Kanada, johon on toimitettu nyt ensimmäinen Cone 900 puristin.

Vuonna 2006 CoastOne Oy aloitti tuontiohjelman oman valmistuksen rinnalle. Huomasimme, että asiakkaamme tiedustelivat meiltä koneita, joita emme itse valmistaneet, ja joiden valmistamiseen emme halunneet ryhtyä. Näimme, että resurssimme tulee kohdentaa jo valitsemaamme tuoteryhmään. Silloin aloimme etsiä toimitettavaksemme koneita, jotka ovat laadullisesti sillä tasolla, jota asiakkaamme vaativassa ympäristössä toimiessaan voivat hankkia. Tuontiohjelman selkärangan muodostaa italialainen Schiavi Srl, joka valmistaa ohutlevykoneita kautta linjan. Schiavi on toiminut vuodesta 1958 ja on toimittanut maailmalle jo yli 20 000 laitetta. CoastOne Oy:n kautta Suomeen ja Viroon on toimitettu levytyökeskuksia, leikkureita ja isompia särmäyspuristimia. Tuorein edustus on Jouanel, ranskalainen valmistaja, joka valmistaa kanttikoneita ja leikkureita keskittyen pääasiassa rakennuspeltiyritysten tarpeisiin.

Keskitymme toimittamaan asiakkaillemme koneita, joihin uskomme itse, ja jotka ovat asiakkaiden toimesta ”tarkastettu” jo ennen kun ne ovat tuotevalikoimaamme hyväksytty. Emme ota riskejä etsimällä maailmalta ”halvempia mahdollisia” koneita. Maailmassa on nykyään saatavilla valtava määrä erimerkkisiä ja eritasoisia koneita, joita punnitessa täytyy pitää pää kylmänä. Suomalainen asiakas toimii vaativimmassa mahdollisessa ympäristössä, jossa koneen pitää toimia ja valmistajan kautta maahantuojan toiminta huoltokysymyksissä tulee olla ripeää. Tämä on mahdollista vain silloin kun erityisesti koneen valmistaja, missä päin maailmaa sitten onkin, ymmärtää huollon nopeuden merkityksen.

Seger Oy:lle CoastOne Oy toimitti Cone 900 särmäyspuristimen vuonna 2006, ja seuraavaksi oli vuorossa TwinCone 1600. Kone oli myös valmistajalle laa-

Sampo Pankki Oyj, www.sampopankki.fi

Tule tutustumaan uudistuneeseen Sampo Pankkiin.

Länsi-Suomen Yrityspalvelut, puh. 010 546 1008
Turku Keskustan konttori:
henkilöasiakkaat puh. 010 546 0800 ja yritysasiakkaat puh. 010 546 0808

Sampo Pankki

tuaan ensimmäinen, jota lähdettiin projektina viemään eteenpäin. Konetta testattiin Seger Oy:n tuotannossa noin vuosi, asian tiimoilta kokoonnuttiin tasaisin väliajoin keskustelemaan siitä, kuinka kone on toiminut ja mitä tulee muuttaa. Muutoslista pieneni matkan varrella niin, että keväällä 2008 kone oli valmis luovutettavaksi. Tästä projektista opimme paljon ja nyt voimme luottaa siihen, että koneen voi toimittaa minne hyvänsä, se on suomalaisella, alansa huippuihin lukeutuvalla alihankkijalla perinpohjin testattu ja hyväksi havaittu.

CoastOne Oy:n viimeisin toimitus Seger Oy:lle on Schiavin valmistama seitsemänakselinen särmäyspuristin, jossa on voimaa sata tonnia ja pituutta kolme metriä.

Mika Kontiainen

CoastOne Oy

was founded in 1999 and machine designing started in 2003. First Cone 500 press brake was manufactured and delivered to customer in 2004.

The first export deal was concluded in 2005 when CoastOne was in Tampere Subcontracting fair to introduce Cone press brakes. In the fair's easy-going atmosphere Rinaldo Production Oü from Tallinn Estonia invested in Cone 900. Today CoastOne exports Cone press brakes to 10 countries and almost half of the production goes to export.

CoastOne Oy employs 15 workers and is significant machine supplier in Finland and abroad. We produce 6 press brakes per month.

In 2006 CoastOne started to import press brakes when customers were querying bigger machines, which we didn´t manufacture. Schiavi Srl composes back spine of our import program. Schiavi has manufactured over 20 000 sheet metal machines since 1958. Schiavi´s product range consists of punching machines, shears and hydraulic press brakes. Our latest addition to our import program is a French company Jouanel that manufactures mainly bending machines and shears for roofing and construction metal industry.

To Seger Oy the first Cone 900 machine was delivered in 2006 and the next was TwinCone 1600. TwinCone was a project with Seger and it was tested in Seger´s production during one year. We can say that TwinCone was developed in cooperation with Seger and the list for improvements was shorter along the way and in spring 2008 TwinCone was ready to be delivered. When product is tested and detected as a good product together with a top of its class subcontracting company, it is ready to be delivered anywhere in the world.

Latest CoastOne´s delivered machine to Seger was Schiavi´s 100 tons and 3 meters seven-axis press brake.

Golf on mukava harrastus

Uudessakaupungissa on erinomainen 18-reikäinen, merihenkinen kenttä, jossa yhdistyy sekä puistomaisuus että metsäväylät. Kenttä tarjoaa sopivasti haasteita kaikentasoisille pelaajille.

Monet segeriläiset ovat golfin harrastajia. Se on mukava laji, joka sopii kaiken ikäisille. Kierrokselle syntyy mittaa 8-9 km riippuen pelin kulusta. Maasto on mukavasti kumpuilevaa, joten kävelylenkki käy hyvin kuntoilusta. Useimmat vetävät golf-mailojaan perässään golf-kärryissä, mutta jotkut hankkivat lisäkuntoa kantamalla golf-bägiä selässään.

Luonto on kauneimmillaan golfkentän ympäristössä. Väylät ovat hyvin hoidettuja. Kastelu ja leikkaus ovat säännöllistä, päivittäistä työtä. Ympäristössä on paljon puita, joista osa on vanhoja kauniita jalopuita, tammia, lehmuksia ja vahteroita. Kenttä sijaitsee meren rannalla, mutta siellä on myös paljon haasteellisia vesiesteitä, joihin taivaan kaikki värit heijastuvat. Kentällä liikkuessaan voi seurata useiden lintulajien elämää.

Seger Oy järjesti kesäkuussa työntekijöilleen mahdollisuuden Golfiin tutustumiseen. Ilmoittautuneita oli 14, joten kiinnostusta riitti. Pron johdolla tutustuttiin rangella golfin perusteisiin, päästiin kokeilemaan mailoja lyöden palloja harjoituskentällä ja kasvattettiin intoa green cardin suorittamiseen.

Saapas nähdä, kuinka monta uutta green cardia segeriläisillä on syksyyn mennessä.

Golffari

Golf is fun...

In Uusikaupunki we have a fantastic 18-hole golf course by the sea surrounded. Part of it is like a park, part like forest challenging players of all levels.

Many at Seger already play golf. It suits for all age groups. Walk the 18-holes is about 8-9 km, there are some hills also so walking around the course is quite an exercise. Some of us even carry their bag which makes it even harder!

The nature around the golf course is at its best. The freeways and greens are well taken care of; they are watered and clipped daily. Our golf course is by the sea but there are also man-made challenging water hazards, where the sky reflects in all possible colors. You can also watch the life of all kinds of animals – birds, rabbits…

In June Seger arranged a possibility for the personnel to get to know what golf is about, fourteen people were interested to try in pro's guidance how to hit the ball and how to play on green.

We'll see how many new players with green card we have by the end of this summer…

"Golfer"

Seger Automation uusiin tiloihin

Seger Automation Oy:n vuosi 2008 on alkanut lupaavasti. Markkinoilla on tapahtunut selvää piristymistä, ja näyttää siltä, että metalliteollisuudessa kaupankäynti on vilkasta huolimatta raaka-ainehintojen voimakkaasta noususta.

Erityisesti vientikauppaa harjoittavien yritysten piirissä tilauskanta on hyvä. Samanaikaisesti yritykset tehostavat tuotantomenetelmiään ja siirtyvät tehokkaampiin valmistusmenetelmiin. Tämä on näkynyt selvästi puristintyökalujen ja tuotannon apuvälineiden kysynnän lisääntymisenä. Tämän vuoksi uskomme vahvasti, että asiakkaamme tarvitsevat palvelujamme lisääntyvässä määrin ei vain tänä vuonna vaan myös tulevaisuudessa. Voidaksemme vastata näihin haasteisiin olemme päättäneet toimenpiteistä, jotka mahdollistavat kasvavan liiketoiminnan toteuttamisen.

Tulevan kesän aikana muutamme Uudessakaupungissa uusiin suurempiin toimitiloihin Kalannin tien varteen. Tämä Poraajantie 2:n kiinteistö tarjoaa erittäin hyvät ja joustavat kasvumahdollisuudet pitkälle tulevaisuuteen. Lisäksi tulemme tekemään uusia koneinvestointeja tuotantoomme. Lisäämme myös henkilöresurssejamme sekä myyntiin että tuotantoon liiketoiminnan kasvun edellyttämällä tavalla. Tulemme myös entisestään tehostamaan yhteistyötä toimittajaverkostomme kanssa. Nämä toimenpiteet luovat edellytykset kasvulle, toiminnan monipuolistamiselle ja entistä paremmalle ja joustavammalle palvelulle pitkällä tähtäimellä.

Hyvää ja lämmintä kesää kaikille!

Ilkka Salohonka, Toimitusjohtaja
Seger Automation Oy

Seger Automation moves to new facilities

For Seger Automation the year has started as very promising. In the metal industry the markets have shown increased demand even though the price for raw-materials has gone up rapidly. The order base especially for companies dealing with exports is very good. At the same time the companies set more efforts in improving their production methods. This can be seen in the increased demand for tools and equipment for production. We believe this will continue also in the future.

In order to be able to respond to the increased demand, Seger Automation will move to larger facilities in Uusikaupunki during summer. We will also invest in new machinery and personnel in both production and sales. We will also set efforts in cooperation with our partners in order to give the customers the best of value. This is how we will tackle the increased demand and versatile needs of our customers.

Have a nice summer,

Ilkka Salohonka, Managing Director
Seger Automation Oy

Uusi osoitteemme 1.8.2008 alkaen on Poraajantie 2, 23500 Uusikaupunki
Our new address starting Aug 1, 2008 is Poraajantie 2 FI-23500 Uusikaupunki

Best-Hall kattaa kaiken

Best-Hall Oy on Pohjoismaiden johtava teräsrunkoisten, PVC-katteisten hallien valmistaja. 30 vuoden kokemus takaa laadun sekä tuotteessa että toimituksessa. Hallimme voidaan asentaa suoraan asfaltille käyttäen itse kehittämäämme ja VTT:n testaamaa ankkurointia. Hallimme on aina mitoitettu rakennuspaikan tuuli- ja lumikuormille.

Koko toimitusketjumme on pohjautunut ISO-9001 sertifioituun laatujärjestelmään jo yli kymmenen vuoden ajan. Tämä toimitusketju on fyysisesti sijoittunut samalle tontille Kälviällä ja tarjoamme siksi kokonaisvaltaisen palvelun myynnistä suunnittelun ja tuotannon kautta aina asennukseen asti, ainoana pohjoismaisena hallirakentajana.

Kevyttä ja lujaa laatua

Teräsrunkoihin käytämme putkiprofiilia, joka on Ruukin kiitettyä ja todennettua laatua. Teräsrungon pintakäsittelynä käytämme 100 mikrometrin paksuista maalausta, joka on paras vaihtoehto PVC-katteen kanssa: maalipinta ei vahingoita PVC-katetta. Olosuhteiden niin vaatiessa, tarjoamme maalauksen vaihtoehdoksi kuumasinkitystä.

PVC-kangas on markkinoiden laadukkainta materiaalia, jonka tehtaallamme hitsaamme tiiviiksi katteeksi. Se kiristetään asennuksen yhteydessä lopulliseen muotoonsa, eikä se vaadi jälkikiristystä. Kate on myös pitkäikäinen: käytössä on edelleen 30 vuotta vanhoja halleja alkuperäisellä katteella. Väri on asiakkaan vapaasti valittavissa vakiovärikartastamme. Erilaisilla logoilla ja kuvioinneilla hallille saadaan persoonallinen ilme.

Ilmanvaihdon ja kosteuden hallintaa

Tehokkaan ilmanvaihdon toteutamme katolle asennettavilla huippuimureilla ja seiniin tehtävillä ilmanottoaukoilla, jolloin vältytään kondenssilta.

Hallin tiiviyden ansiosta voimme, ilmankuivausautomatiikan avulla, varmistaa varastoitavan tuotteen vaatiman ilmankosteuden lämpötilaa muuttamatta.

Sujuvaa ja turvallista

Halli voidaan varustaa tarpeen mukaan joko liuku- tai nosto-ovilla. Henkilökäynti- ja varapoistumisovilla helpotetaan jalankulkua. Oviin on saatavissa myös automatiikka varmistamaan sujuva liikenne eri kulkuneuvoilla. Turvallisuuden lisäämiseksi hallin pitkälle sivulle sijoittuvien ovien päälle suosittelemme lumikatosta, joka suojaa liikennettä katolta putoavalta lumelta. Tarvittavat sivukatokset ja yhdyskäytävät antavat käytölle monipuolisemmat mahdollisuudet. Halli on tarpeen vaatiessa helppo siirtää joko kokonaisena tai purettuna.

Haluamme varmistaa, että asiakas saa laadulla ja asiantuntemuksella toteutetun hallin, joka palvelee erinomaisesti siinä tarkoituksessa, johon se on hankittu.

Best-Hall covers everything

Best-Hall Oy is the leading manufacturer of high specification steel framed PVC-covered buildings in the Nordic countries. With more than 30 years experience we can guarantee high quality both in the product, supply and service. Our buildings can be anchored directly into asphalt using a steel-rod anchoring method developed by Best-Hall and tested by the Technical Research Centre of Finland VTT. Every hall is designed for local wind and snow loads.

For the past 10 years, our entire supply chain has been based on a quality system certified in accordance with the ISO 9001 standard. Based in a single location in Finland, we can provide a comprehensive service from sales through engineering and production to installation as the only Nordic hall builder.

For Best-Hall® the key words are:
- Light weight, strong design
- Ventilation and moisture control
- Safe, effective solutions

We wish to make sure that the customer obtains a hall implemented with quality and expertise, one which serves ideally in the particular application.

Music Festival
Uusikaupunki
19.-26.7.2008

Crusell

Kamari- ja orkesterikonsertteja, Lyhtyjen Yö, Lastenkonsertti, Jazz-ilta, Yöserenadeja

- Keski-Pohjanmaan kamariorkesteri johtajanaan Juha Kangas solistinaan basso-baritoni Juha Uusitalo
- Uusi Helsinki –kvartetti
- Kerberos –yhtye
- Olli Mustonen
- Andrea Lieberknecht
- Maria Cecilia Munoz
- Petri Alanko
- Stefan Schilli
- Jorma Valjakka
- Yehuda Gilad
- Kari Kriikku
- Christoffer Sundqvist
- Dag Jensen
- Jussi Särkkä
- Markus Maskuniitty
- Esa Tapani
- Anna-Mari Kähärä & Pekka Kuusisto

Viikon taiteellisena johtajana toimii Jussi Särkkä.

Liput konsertteihin: 5-35 €, Uudenkaupungin matkailutoimisto/Lippupalvelu Puh. (02) 8451 5443 ja Lippupalvelun toimipisteet kautta maan. Lippukaupat perivät lipunhinnan lisäksi 1,80 €/lippu toimitusmaksun. Muut tiedustelut: Uudenkaupungin kulttuuritoimisto (02) 8451 5302 tai sähköpostitse rauno.melos@uusikaupunki.fi

crusell.fi

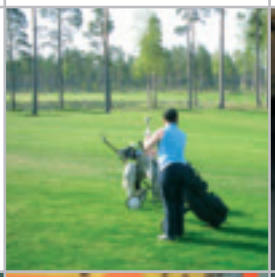
Katsaus Seger Oy:n
kevään 2008 tapahtumiin

▶ *Golf-kausi alkoi etuajassa*

▶▶ *Uusikaupunkilaisen Vakka-Suomen Panimo Osakeyhtiön Prykmestarin Pils ehti markkinoille juhannukseksi*

▶▶▶ *Uudenkaupungin keskustassa paloi huhtikuussa ravintolarakennus*

▶▶▶▶ *Kesäsäät alkoivat jo toukokuun alussa*



◀◀◀◀ *Galli 150 tn puristinlinjat ovat saaneet kuljettimet*

◀◀◀ *Gallit saivat uudet korokepöydät mahdollistamaan työkalujen standardisointia*

◀◀ *Gallit saivat myös uudet nopeat ja tarkat valssisyöttölaitteet*

◀ *Automaattilinjoihin työkalun ja prosessin valvontaan uudet laitteet*

◀◀◀◀ *Ryhmäesimies Eija Hatakka ja laatupäällikkö Jyrki Leino tarkastelevat uusia antennien kokoonpanojigejä*

◀◀◀ *Antennituotanto on ollut voimakkaassa kasvussa*

◀◀ *Turvallisuutta on lisätty kulmapeileillä*

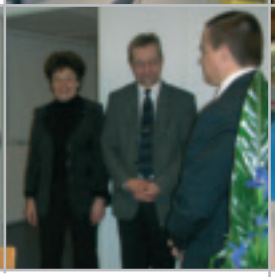
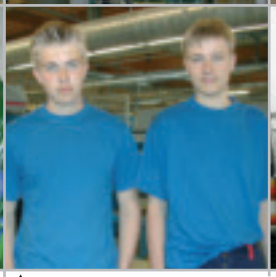
◀ *Toimitustäsmällisyys ja laatu erinomaisella tasolla*

▶ *Diodi-laser kesäkuussa ennen lay-out muutosta*

▶▶ *Diodi-laserin hitsausprosessia seurataan tv-monitorista*

▶▶▶ *Diodi-laserilla tulee erinomainen hitsausjälki ilman vääntymiä*

▶▶▶▶ *Rapid-asiakkaiden A-5 on ollut runsaassa käytössä*

◀ *Cone 1600 särmäyspuristin on kevään hankintoja*

▲ *Henkilöstön onnittelut toivat Lasse Vainiolle 50-v päivänä 11.12.2007 Anne Kesti, Eija Hatakka, Pirkko Soini ja Raimo Korpi*

▲ *Pohitullin Yläasteen 9-luokkalaiset Santeri Koski ja Kasper Räsänen työelämään tutustumassa toukokuussa*

▲ *Esa Mannermaa ja Rauli Heikkinen vastaanottamassa 100tn Schiavi särmäyspuristinta tammikuussa*

Uusikaupunki

Erinomaiset edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki
Pl 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151

uusikaupunki.fi

Seger news 2/08

Maailmantalouden käänteet
Novidan Metalliosasto
Seger Automation ennätystahdissa
Rallin nuorten SM-hopeaa 2008
Kuntoutuksella lisää työvuosia
Katsaus Seger Oy:n syksyn 2008 tapahtumiin

SEGER news

Maailmantalouden käänteet

Osakesäästäjät tai pikemminkin osakkeisiin sijoittajat ovat olleet huolissaan maailmantalouden kehittymisestä jo pitemmän aikaa. Tämä on näkynyt viimeisen vuoden aikana pörssikurssien laskuna voimakkaiden heittelehtimisien säestämänä.

Elokuussa 2008 USA:n asuntolainamarkkinat avautuivat kaaokseen. Asuntojen hinnat ja vakuusarvot romahtivat. Pankkien luottamus toistensa välillä heikkeni. Pankeille alkoi kertyä luottotappitoita. Pörssikurssit laskivat ennätystahtiin. Suuria pankkeja USA:ssa ajautui vaikeuksiin jopa konkurssiin. Alkoi paljon medioissa rummutettu finanssikriisi. Vuoden 2008 lopulla pörssien yleisindeksit olivat pudonneet takaisin 2004 tasolle.

Muu maailma ajautui USA:n mukana taantumaan. USA:n ja Euroopan keskuspankit alkoivat ennennäkemättömän elvytystoiminnan. Pankit Euroopassa saavat rahaa keskuspankilta kiinteään korkoon. Ohjauskorot ovat alimmalla tasollaan vuosikausiin.

Suomi ja muu Eurooppa pyrkii pitämään kulutuksen pyörät pyörimässä ja investoinnit käynnissä. Siihen Suomella on myös realistiset mahdollisuudet ja keinot. Maailmantalouden ongelmat, niiden luonne, vaikutukset ja seuraukset Suomessa on onnistuttu tunnistamaan hyvin.

Alavireiset uutiset ruokkivat heikkoa ilmapiiriä on sitten kysymyksessä yritykset tai kuluttajat. Ylimitoitettu varovaisuus vallitsee, vaikka valtaosalla suomalaisista ostovoima kasvaa ennätysvauhdilla. Lainat ovat entistä edullisempia. Inflaatio pienee huomattavalla tahdilla jarruttaen hintojen nousua. Verojen keventäminen merkitsee perheille merkittävää lisärahaa vuosittain. Samalla kuluvaksi vuodeksi on sovittu huomattavista palkankorotuksista.

Suomessa on pystytty huolehtimaan pankkien lainoituskyvystä. Ohjauskoron muutokset ovat painaneet lainojen korot jo 2003-2005 tasolle. Asuntolainaa saa nyt 3-4% korolla kun se laman aikana 1990-luvun alussa oli 15-17%. Lainakelpoiset yritykset ja yksityishenkilöt saavat edelleen kohtuuhintaista rahaa.

Asuntojen hinnat ovat taipuneet laskuun myös Suomessa. Huomionarvoista on, että myös rakentaminen olisi nyt huomattavasti edullisempaa. Rakennustarvikkeiden hinnat ovat kesästä 2008 laskeneet n. 20-30%. Puutavaran hinta on pudonnut jopa yli 40%. Osaavia rakennusmiehiä on tarjolla. Nyt jos koskaan on edullistaa rakentaa tai peruskorjata.

Bensiinilitran sai joulukuussa 2008 parhailmmillaan alle 1€. Kun kesällä, puolivuotta aiemmin, bensiinilitrasta sai ”pulittaa” jopa 1,60€. Eurot vähän sekoittavat suhteellisuuden tunnetta, mutta jos sanoisi vanhalla valuutalla, että bensiinilitran hinta putosi 10 markasta alle 6 markan, alkaa ihmetellä asiaa tosissaan. Myös öljyllä lämmittävät saavat öljynsä nyt lähes puoleen hintaan.

Rakennusalan lisäksi näyttäisi siltä, että jo aikaisemmin heikommin mennyt paperi- ja metsäsektori jatkavat vaikeuksissa. Tämä on kohdannut myös alalle koneita valmistavia metalliyrityksiä. Samoin vaikeuksissa on edelleen autotonvalmistajat ja kuljetusala. Monilla teollisuuden sektoreilla taantuma ei ainakaan tässä vaiheessa ole tuonut suuria muutoksia vaan ne toimivat lähes normaalilla tasolla. Useat raaka-aineet seuraavat öljyn hintakehitystä.

Taantumaa syytetään Suomessa siitä, että tällä hetkellä on n. 46000 henkilöä lomautettuna tai lomautusuhan alla. Irtisanomisia ei merkittävästi vielä ole. Avoimia työpaikkoja on tarjolla joulukuussa n. 50 000. Työttömyysprosentti on 6,0%. Se on paras moniin vuosiin.

Pörsseissä talouden käänteiden sanotaan näkyvän noin puolivuotta ennen todellisuudessa tapahtuvia asioita. Kristalipalloa ei ole tiettävästi kenelläkään, mutta ei ole vaikeaa ennakoida, että korkojen tullessa alas alkaa osakesäästäjiä kiinnostamaan hyvinvoivat alihintaiset pörssiyhtiöt. Voisi myös ennakoida, että käyttämättömiksi jäävät ylimääräiset varat siirtynevät talletustileiltä kevään aikana osakkeisiin aiheuttaen ennennäkemättömän nopean pörssinousun. Tämä voisi merkitä maailmantalouden kääntymistä nousuun jo kuluvan vuoden toisella puoliskolla. Se jää nähtäväksi.

Vuosi 2008 oli meille edelleen voimakkaan kasvun aikaa. Liikevaihtomme kasvoi lähes 25 prosenttia. Vuodelle 2009 Seger Oy:lle kuten myös Seger Automation Oy:lle tehtiin edelleen kasvubudjetti. Monialainen asiakaskuntamme tasapainoittaa ja varmistaa toimintaamme. On selvää, että eri liiketoiminta-alueilla kehitys voi poiketa toistaan suurestikin. Merkittävimmin maailmantalouden taantuma näkyy meilläkin ajoneuvoteollisuuden asiakkaissa. Kokonaisuutena asiakaskuntamme viestittää edelleen kasvun jatkumisesta.

Lähdemme vuoteen 2009 hyvistä lähtökohdista. Laatu- ja toimitustäsmällisyys ovat erinomaisella tasolla. Olemme huolehtineet kilpailukyvystämme panostaen henkilöstöön, tuotannon koneisiin ja

RUUKKI
more with metals

laitteisiin sekä tuotannon suunnitteluun ja ohjaamiseen. Henkilöstön monitaitoisuudesta on huolehdittu kolulutusohjelmilla. On myönteistä, että työn ohessa opiskeluun löytyy myös halukkaita. Useat ovat hakeutuneet vahvistamaan taitojaan tulevaisuutta silmälläpitäen esim. työtekniikkokoulutukseen.

Vuodesta 2009 tulee varmasti monessa mielessä mielenkiintoinen. Taantumassa voi piillä myös erinomaisia mahdollisuuksia. Näiden hyödyntämiseksi jokaisen, niin yrityksen kuin yksityisen henkilönkin, olisi tärkeää tunnistaa oma tilanteensa. Toisaalta maailmantalous saattaa parantua yhtä nopeasti kuin se huononikin. On hyvä pitää mielessä, että nousukausi tulee ennemmin tai myöhemmin.

Lasse Vainio
toimitusjohtaja
Seger Oy

The world economics twirls

Those who invest in the stock markets have been worried already for some time about the development of the world economy. This has been seen as decreasing share prices; also the price changes for the shares have been really rapid upwards and downwards.

In August 2008 the US mortgage markets opened up in chaos! The prices for real estates went down dramatically. The trust between banks was very week. Banks went to bankruptcy. That was the beginning of the finance crisis loudly spoken in the media. By the end of 2008 we were at the level of 2004!

Europe and the rest of the world were driven to economic recession after what happened in the US. The US and European monetary funds started recovery actions larger than ever seen before. Finland and Europe strives to keep up the consuming and investments running. In Finland we have realistic possibilities and also means for it. World economy problems, effects and consequences have been recognized well.

The negative news create negative atmosphere whether it is question of individuals or companies. People are extra careful when deciding where to spend their money even though in Finland the capacity of purchasing power is increasing rapidly. Loans are cheaper than ever, inflation is small – prices are not increasing and when the government is decreasing the taxes people and families can buy more. At the same time there is a general agreement on increasing the wages. When you compare the fuel price in the summer the price per liter was 1.60 €– in December – only half a year after you could by fuel for less than 1 € ! That makes you wonder…

Today you can build a house a lot cheaper than a while ago – and also construction workers are easier to get. The price for lumber has come down by 40%. Now it really is the time to build. In addition to the construction work, also the paper mills have severe problems; this also has an effect on the industry that makes machinery for them. In addition to this the car industry suffers from problems. But there are several areas of industries that don't feel the recession at all – at least not yet.

At the stock markets it is said that the turns can be seen half a year earlier than the effects are realized. No-one has got a crystal ball, but it isn't hard to predict that when the interests come down, those who invest in the stock markets start to pay interest in the low-price shares. This could mean that the world economy turns positive on the second half of this year – but we'll see.

Lehdet ovat olleet viimeajat täynnä alavireisiä uutisia.

Year 2008 was a year of powerful growth of nearly 25 % for Seger Oy and Seger Automation Oy. For year 2009 we made a budget showing increase – again. Our versatile customer base makes it possible balancing and securing our business. It is obvious that the development in different business areas can vary quite a lot. The recession of the world economy can be seen in the automobile industry. As a whole our customers still shows increase in the business. This is a good basis to move to a new year 2009. Our quality and delivery precision is in extremely good level. We've taken care of the competitiveness by training the personnel to be multi-talented, set effort on new machinery and equipment and developed production planning and supervising.

The year 2009 will be very interesting in many ways – in the economic recession you can also find possibilities. This is why every one must know where one stands. We all have to keep in mind that eventually the economy starts booming again!

Lasse Vainio
President and CEO

Novidan metalliosasto

Työssäoppimista suorittamassa Kiti Tuomi.

Vakka-Suomen ammatti-instituutti Novidan, nykyisin Uudenkaupungin ammattiopisto Novidan, kone- ja metalliala on tehnyt koulutusyhteistyötä Seger Oy:n ja Seger Automation Oy:n kanssa yhtiön alusta saakka. Koulutusyhteistyö on tapahtunut lähinnä työssäoppimisen puitteissa. Työssäoppijoita on yhtiössä eri vuosina ollut vaihteleva määrä. Hyvin työssäoppimisjaksonsa suorittaneet opiskelijat ovat useasti saaneet kesätyöpaikan.

Syyslukukaudella 2008 työssäoppimassa Seger Oy:ssä oli MEK07 opiskelija Kiti Tuomi. Kitin työssäoppimisjakson pituus oli 6 ov ja jakso sisälsi kokoonpanotyötä, särmäystöitä sekä korjaamo- ja kunnossapitotöitä. Kiti suoritti myös I-vuoden työssäoppimisjaksonsa Seger Oy:ssä ja toimi kesän 2008 kesätyöntekijänä.

Kiti kuvaa työssäoppimispaikkaansa mukavaksi ja työtehtäviä vaihteleviksi. Työpaikkaohjaajana toimi Tommi Sarkki.

Seger Oy:ssä toimii kaksi koulutettua työpaikkaohjaajaa ja toivoa on, että koulutettavia työpaikkaohjaajia löytyy lisää kun koulutusta Novidassa järjestetään. Tulevaisuudessa koulutusyhteistyö lisääntyy sen myötä, että kone- ja metallialan koulutukseen sisältyy levytyökeskuksen ja tarkkuussärmärin käyttökoulutusta.

Novidan strategian mukaan kone- ja metallialan tavoitteena on luoda Novidaan oppimis- ja toimintaympäristö, jossa ohutlevyosia ja osakokonaisuuksia voitaisiin valmistaa nykyaikaista teknologiaa käyttäen.

Tätä tarkoitusta varten perustetun projektin tuloksena metalliosastolle hankittiin syksyllä 2007 levytyökeskus varustettuna automaattisella lastaus- ja purkulaitteella. Lisäksi hankittiin särmäyspuristin. Molempien laitteiden toimittaja on kauhavalainen Finn-Power Oy. Koneiden hankinnassa otettiin huomioon Vakka-Suomen teollisuuden mielipiteet. Teollisuuden asiantuntijoita kuului hankintaprojektin ohjausryhmään, jossa Segerin edustajana oli Lasse Vainio.

Finn-Powerin tekninen tuki on ollut kautta linjan ensiluokkaista ja tarvittavaa opetusaineistoa on saatu kiitettävästi.

Nämä laitteet edustavat uusinta tekniikkaa. Toimintaympäristölle annettiin nimi: Novidan ohutlevykeskus. Ohutlevykeskus palvelee perusopetusta ja aikuiskoulutusta sekä antaa mahdollisuuden yritysten henkilöstön kouluttamiseen. Ohutlevykeskus tuottaa myös palveluja yrityksille. Keskuksen koordinaattorina toimii Seppo Syrjälä.

Ohutlevytekniikan opetuksen tavoitteena on, että ainakin osa valmistuvan luokan opiskelijoista hallitsee koneiden käytön alusta loppuun. Tämä tarkoittaa toimintaketjua, johon kuuluu kappaleiden geometrian luominen, työkalujen valinta ja liittäminen geometriatietoihin, levytyökeskuksen ja särmäyspuristimen NC-ohjelmien laatiminen, koneiden käyttö kappaleiden valmistukseen, kappaleiden viimeistely ja vielä koneiden ja työkalujen huolto. Koneiden ohjelmointiin on käytettävissä kaksi nykyaikaista ohjelmistoa. Ohjelmat voidaan tehdä tietokoneluokassa ja lähettää sähköisesti levytyökeskukselle ja särmäyspuristimelle.

Keväällä 2008 tehtiin aikuiskoulutukseen liittyen osia, jotka kuuluvat Segerin normaaliin tuotantoon. Aikuisopiskelijat käyttivät JetCam ohjelmistoa ja tekivät osille työkalustuksen sekä nestauksen. Tämän jälkeen osat ajettiin levytyökeskuksella. Erittäin haasteellista oli saada mahtumaan levylle sama määrä osia kuin Segerin tuotannossa, mutta tämä onnistui melkein kaikissa tapauksissa. Opiskelijoiden motivaatio oli korkealla, tehtiinhän koneella oikeita tuotanto-osia.

Opetussuunnitelmat molempien koneiden osalta ovat loppusuoralla ja ne julkaistaan valtakunnalliseen käyttöön helmikuussa 2009.

Opetussuunnitelma sisältää:
Särmäyspuristimen FINN-POWER 2050 käytön opetuksen sekä siihen liittyvän AutoPol-ohjelmointiohjelman käytön.

Levytyökeskus FINN-POWER C5 ja siihen liittyvien ympäristölaitteiden käytön sekä JetCam-ohjelmointiohjelman käytön.

1) Ensimmäisellä vuositasolla opiskellaan koneiden rakenteita, toimintaperiaatteita sekä tutustutaan työkaluihin ja valmistettaviin tuotteisiin sekä työturvallisuuteen. Edelleen opiskellaan myös koneiden käyttöä tukevia tietoteknisiä perusvalmiuksia. Opintojen laajuus 2 ov.

2) Toisella vuositasolla opiskellaan ohjelmointiohjelmien perusteita sekä ollaan mukana ohjelmien käytössä koneilla. Työturvallisuus sisältyy edelleen opintoihin. Opintojen laajuus 3 ov.

3) Kolmannella vuositasolla syvennetään ohjelmointiohjelmien käyttöä. Tutustutaan työkalujen asennukseen ja syvennetään koneiden käytön opiskelua toimimalla esim. koneiden käyttäjinä. Edelleen opintoihin kuuluu koneiden huoltotehtävät. Opintojen laajuus 5 … 10 ov.

Opetussuunnitelmien tavoitteita ja sisältöjä täydennetään sisäänajossa saatujen kokemuksien myötä. Tavoitteena on saada tulevaisuudessa teollisuuden käyttöön koneiden käytön osaavia ammattilaisia.

Seger Oy on ollut avoimien ovien päivänä esittelemässä tuotantoaan ja toimintaansa Novidan Kone- ja metalliala tiloissa.

Sekä Novidan johto että metalliosaston henkilöstö pitävät erittäin tärkeänä ja haluavat edelleen kehittää sen kaltaista yritysyhteistyötä, jota on Seger Oy:n kanssa tehty jo vuosia.

Seppo Syrjälä, Heikki Suoniemi, Merja Koski

Metal department of Novida – vocational institute in Uusikaupunki

From the very beginning of Seger Oy, Novida has had close co-operation with the company. Mostly it has been Novida students doing the practice period at Seger, many of them have also got a summer job at Seger.

There are two trained supervisors for guidance of Novida students at Seger Oy. Hopefully in the future even more - plan is to increase the co-operation due to the fact that in the machinery and metal industry education also includes knowledge of using turret presses and precision bending machinery.

Novida aims to create an environment where sheet metal products and assemblies could be produced using modern technology. Before acquiring the turret press and the bending machine, a control group was formed to where also representatives of the local companies were invited. Also the president of Seger Oy – Lasse Vainio – was a member of this group. Finn-Power, who supplied the machinery, has given great support through out the whole project.

Novida's target in metal department's education is that the students know the whole process of making the product. This metal department serves not only the student but also the metal companies can train their personnel at Novida. This metal department provides also production services to the companies needing some extra capacity. All this is coordinated by Seppo Syrjälä.

Both the management and the personnel at the metal department of Novida think that this kind of co-operation is absolutely vital and want to increase this kind of work with companies – the way it has been done for several years with Seger Oy.

Written by Merja Koski, the head master of Novida, the coordinator Seppo Syrjälä and Heikki Suoniemi, teacher in the metal dept. (www.novida.fi)

NOVIDA
YAKKA-SUOMEN AMMATTI-INSTITUUTTI

Seger Automationilla ennätystahti

Tuotannon puristintyökaluja, automaatiota ja apulaitteita valmistava Seger Automation Oy on tehnyt kuluneen vuoden aikana ennätystahtiin mittavia investointeja. Yhtiön strategiaan kuuluu olennaisena osana olla osa valmistavan teollisuuden infrastruktuuria. Liiketoiminta on ollut viimevuodet kasvussa, josta kiitos hyvälle ja luottamukselliselle yhteistyölle asiakaskunnan kanssa.

Muutto uusiin tiloihin Poraajantielle toi mahdollisuuden tilojen puolesta laajentaa konekantaa ja kapasiteettia. Alkuvuonna hankittiin jo lisää jyrsinkapasiteettia. Elokuussa muuton jälkeen ensimmäisenä asennettiin uusi Leadwell cnc-työstökeskus työkaluterästen jyrsintään kapasiteetin lisäyksenä aikaisemman vastaavan Leadwellin viereen. Lokakuussa vuorossa oli uuden Fanuc-lankasahan asennus. Kyseessä oli kolmannen lankasahan hankinta.

Uusin tekniikka varmistaa teknisen tasomme ajantasalla pitämisen ja tuo kilpailukykyä tulevissa hankkeissa. Valoisissa ja selkeissä tiloissa on tehokasta työskennellä. Henkilöstöresursseja on lisätty niin lukumääräisesti kuin kouluttamallakin. Kouluttamisen yhtenä tarkoituksena on monitaitoisuuden lisääminen. Tämä lisää osaamista ja ammattitaitoa ja tekee työtehtävät entistä mielenkiintoisemmiksi. Samalla parannetaan joustavuutta eri markkinatilanteisiin.

Tilauskanta on pysynyt hyvänä ja vuodesta 2009 odotetaan edelleen voimakasta kasvun vuotta. Toistaiseksi ei taantuma ole merkkejään näyttänyt. Tilannetta toki seurataan tarkasti.

Seger Automation in full speed

Seger Automation – supplier of press tools, automation and equipment for production – has done record investments during in 2008. The company's strategy is to be part of the infrastructure of the production industry. The turnover has been growing the steadily thanks to the well-working relationship with the customers.

After moving to the new facilities it was possible to broaden the machinery and capacity. First in August a new Leadwell cnc-machining center was purchased in addition the one before and in October we got a new Fanuc-wire cut machine which is the third one. This new technique up-dates our technical level and gives us competence in new projects. Personnel resources have been increased both in numbers and by training. Training is a key factor to multi-talent personnel. This also makes work more interesting to every one and also gives flexibility to different market situations.

Order level has been good and we expect to grow also in 2009. No signs of recession has been seen yet but we keep a close look to the situation and react fast when needed.

Rallin nuorten SM-hopeaa 2008

Uusikaupunkilainen Jussi Kumpumäki kartturinaan Mikael Korhonen voittivat nuorten SM-hopeaa 2008. AKK:n rallivalmennusryhmään kuuluva Jussi Kumpumäki (18) oli samalla tähän mennessä nuorin SM-rallin yleiskilpailun voittanut ja samalla nuorin SM-mitaleille yltänyt kuljettaja.

Kauteen 2009 lähdetään kirkastamaan nuorten SM-hopea kultaiseksi ja saamaan yleisen SM-mitalli. Tarkoituksena on myös ajaa muutama kansainvälinen ralli sekä osallistua Suomen MM-ralliin jonkin tehdastiimin kaksivetoautolla.

Jussi Kumpumäki tähtää tulevaisuudessa kilpa-autoilijan ammattiin. Jussin isä Arto Kumpumäki voitti rallin SM-kultaa jo vuonna 1990, joten geenit kilpa-autoiluun ja voittamiseen lienevät kohdallaan.

Onnea Jussi Kumpumäelle ja Mikael Korhoselle sekä Ukitig Racing Teamille kaudelle 2009!

Silver medal in Junior Finnish Championships Rally

Jussi Kumpumäki, 18, (driver) and Mikael Korhonen, 23, (co-driver) from Uusikaupunki won silver medal in the Junior Finnish Rally Competition in 2008. Jussi was also the youngest ever to win gold in the general rally and at the same time the youngest to win Finnish Championships medal.

In 2009 Jussi's target is to get gold medal in the Junior Finnish Championships Rally and also to get a medal in general rally competition. He also plans to take part in a few international rallies. Another plan in addition to that is to drive for some manufacture team in the Finnish Championships Rally.

In the future Jussi Kumpumäki aims to be a professional rally driver. Jussi's father Arto Kumpumäki won the Finnish Championships in rally in 1990 - this means that the genes for winning are there.

Kuntoutuksella lisää työvuosia

Varma tarjoaa asiakkailleen ammatillisen kuntoutuksen palveluja silloin, kun henkilöllä on riski lähivuosina joutua sairauden vuoksi työkyvyttömyyseläkkeelle. Työkokeilu on yleisin ja käytännössä erittäin hyväksi havaittu keino palata takaisin työhön pitkältä sairauslomalta.

Muita ammatillisen kuntoutuksen keinoja ovat työhönvalmennus ja uudelleenkoulutus. Ensisijaista on henkilön työhönpaluun suunnittelu omalle työpaikalle yhteistyössä työnantajan ja työterveyshuollon kanssa. Ammatillinen kuntoutus ei aiheuta työnantajalle kustannuksia, sillä Varma maksaa kuntoutettavan toimeentulon. Mikäli henkilöllä on tarvetta lääkinnälliseen tai fysikaaliseen kuntoutukseen, se on Kelan vastuulla.

Työkokeilusta tarkemmin

Työkokeilulla voidaan tukea henkilön työhönpaluuta pitkän (6 kk) sairausloman päättyessä tai jo varhaisemmassa vaiheessa sairausloman vielä jatkuessa. Työkokeilusta neuvotellaan työterveyshuollon järjestämässä yhteispalaverissa osallistujina työterveyslääkäri, työntekijä ja esimies. Palaverissa sovitaan työtehtävistä, työajasta, vastuista, seurantakäynneistä työterveyshuollossa sekä työntekijän ja esimiehen välisistä seurantakeskusteluista.

Työkokeilu on kestoltaan yleensä 1-3 kuukautta. Päivittäinen työaika voidaan sopia joustavasti, ja se voi vaihdella 4–8 tunnin välillä. Työpäivän pituutta lisätään vähitellen työkokeilun aikana.

Työkokeilua haetaan työntekijän allekirjoittamalla kuntoutushakemuslomakkeella ja liitteeksi tarvitaan lääkärin kirjoittama B-lausunto.

Villen onnistunut työnpaluu työkokeilun avulla

Ville on 36-vuotias peruskoulun käynyt varastotyöntekijä, jolla on pitkä työhistoria saman työnantajan palveluksessa alkaen autonkuljettajan apupojan tehtävistä. Viimeiset kuusi vuotta hän on työskennellyt varastotyöntekijänä. Hän on ollut toistuvilla sairauslomilla pitkäaikaisen alaraajoihin säteilevän alaselän kivun vuoksi. Viimeisimmän viisi kuukautta kestäneen sairauslomajakson aikana hänelle tehtiin lannerangan nikamavälilevyn esiinluiskahduksen vuoksi selkäleikkaus. Lisäksi hänellä on todettu vasemman lonkan nivelrikkoa.

Työterveyshuolto seurasi tiiviisti Villen toipumista. Työterveyslääkäri sopi Villen kanssa yhteispalaverista ja Villen esimiehen mukaan kutsumisesta. Palaverissa keskusteltiin tarvittavista toimenkuvan muutoksista.

Etukumaratyöskentely ja raskaammat nostot soveltuvat huonosti. Palaverissa päädyttiin siihen, että Villen toimenkuvaa kevennetään ja muokataan osittain uudeksi. Uuteen toimenkuvaan liitettiin työnjohdollisia tehtäviä ja raportointia. Työkokeilun aikana Ville perehtyi varastoalan tietojärjestelmän käyttämiseen ja uuteen toimenkuvaansa. Työkokeilusopimus laadittiin kolmeksi kuukaudeksi. Ensimmäisen kuukauden ajan hän teki neljän tunnin työpäiviä. Työaikaa pidennettiin porrastetusti. Lopputulos oli hyvä ja Ville pystyi palaamaan kokopäiväiseen työhön työkokeilun avulla.

Liisa Kauranne, Kuntoutussuunnittelija
Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma

Vocational rehabilitation adds working life

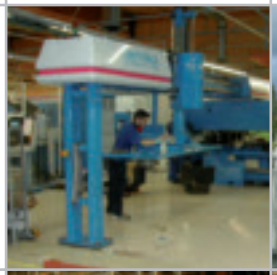
Varma Mutual Pension Insurance Company offers their customers vocational rehabilitation when there is a risk that the employee or a self-employed person can after rehabilitation period continue to work despite illness. Work trial is the most used and well-functioning way to start working again after a long sick leave. Other means of rehabilitation is job coaching and vocational training. This doesn't add costs for the company – Varma provides the income for the person involved during rehabilitation and in case of need for medical care or physical training – that is responsibility of social security.

The experiences of vocational rehabilitation have been very positive – during the work trial period the person has time to learn new areas in the business, work hours can be flexible and increased towards the end of the trial period. Usually the person is able to start working full time again.

Text by Liisa Kauranne and Lasse Lindholm, Varma Mutual Pension Insurance Company

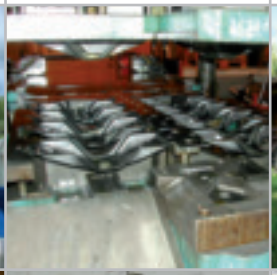
VARMA

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2008 tapahtumiin



◀◀◀◀
F5 Express asennuksessa heinäkuussa

◀◀◀
Seppo Ylä-Himanka voitti merkittäviä purjehduskisoja kesän aikana



◀◀
Ajoneuvoteollisuuden osien menekki pieneni syksyllä voimakkaasti

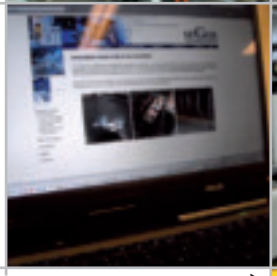
◀
Lautveden sauna oli lämmin aina keskiviikkoisin

◀◀◀◀
Laser-robotti siirtyi pois levytyökeskuksen tieltä

◀◀◀
Kesän layout-muutoksissa pesulinjasto siirtyi uuteen paikkaan

◀◀
Uusi Grade-jyrsin Seger Automationille

◀
Vuosihuollon jälkeen puristimet ovat uuden veroisia



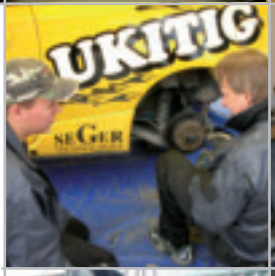
◀◀◀◀
Seger Oyn kotisivut saivat lokakuussa face liftin ja suomekielisen lyhennelmän

◀◀◀
Eino Kähkölä esittelee Raimo Korvelle uutta Fanuc-lankasahaa

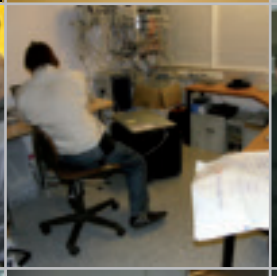
◀◀
Raimo Korpi (toin.vas.) voitti Ruukin taiteiden yön golf-turnauksen toistamiseen. Pokaalin toi Ruukilta Hannele Jokinen.

◀
Seger Automationin uusi kaasutrukki

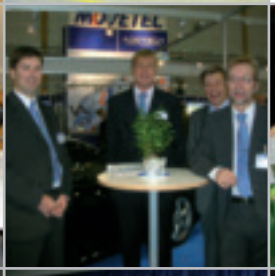
▶
Jussi Kumpumäen auto huollossa Uusikaupunki SM-rallissa



▶▶
Serverit vaihdettiin syyskuussa uusiin ja siirryttiin kuituaikakauteen

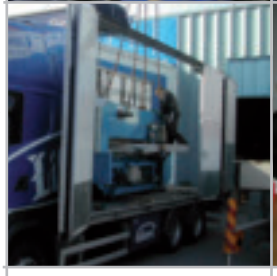


▶▶▶
Kimmo Tähtinen, Seppo Ylä-Himanka, Raimo Korpi ja Ilkka Salohonka Tampereen alihankintamessuilla



▶▶▶▶
Helinä Hietaharju (oik.) Gardner Denveriltä messuemäntämme Paula Vainion vieraana Tampereen alihankintamessuilla syyskuussa

▶
Kolmas tämän vuoden Finn-Power eli F5 tulossa marraskuussa



▶▶
Perinteisellä jouluglögillä Ukipoliksen toim.joht. Jouko Penttinen ja kaup.arkkitehti Leena Arvela

▶▶▶
Joululounas syötiin Hepokarin Messissä

▲
Kirkkoherra Esko Halivaara ja Lauluveikkojen vahvistettu kvartetti toivat tehtaallemme joulun sanomaa

Uusikaupunki

Erinomaiset edellytykset elinkeinoelämälle

Uudenkaupungin kaupunki
Pl 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151

uusikaupunki.fi

Seger news 1/09

Ennustamisen haasteet
Innova Lasepro - Harppaus kohti tulevaisuuden metallia
Keväthaukea kalastamasa
Pyöräillen kuntoa
Seger-konsepti
Katsaus Seger Oy:n kevään 2009 tapahtumiin

SEGER news

Ennustamisen haasteet

Viime vuoden loppupuolella osakemarkkinoiden jo romahdettua alasta riippuen ei taantuman merkit välttämättä vielä näkyneet. Näin ainakin meillä teollisuudessa. Vielä tammikuussa teimme Seger Oy:llä ennätyksellisen liikevaihdon.

Selkeät laskusuhdanteen merkit alkoivat ensiksi näkyä ajoneuvoteollisuudessa. Saab Automobilen hakeutuminen yrityssaneeraukseen helmikuussa merkitsi ajoneuvoteollisuuden volyymimme merkittävä pudotusta, johon kansalliset tiedotusvälineetkin osoittivat kiinnostusta. Useimpien liiketoiminta-alueiden volyymit ovat saaneet osansa taantumasta. Tiedoitusvälineissä esitetyt vientiteollisuuden volyymien pienentymiset yli 40 % näkyy myös käytännössä. Alkuvuosi onkin osaltamme kehittynyt myynnillisesti viime vuoden tasolla.

Puolisen vuotta sitten kansainvälinen valuuttarahasto IMF arvioi maailmantalouden kasvavan tänäkin vuonna vielä 3 %. Nyt sama taho ennustaa kasvun taittuneen. Ensimmäisen kerran neljäänkymmeneen vuoteen maailmantalous supistuu bruttokansantuotteella mitaten. Ennuste on n. -1,5%.

Jos on ennustaminen vaikeaa IMF:lle, sitä se on ollut kaikille muillekin, niin EU:lle kuin sen jäsenvaltioille, pankeille kuin yrityksillekin. Suomi on ryhtynyt voimallisesti elvyttämään laman kouriin joutuneita aloja. Suomen arvioidaan olevan taloudellisesti yksi vahvimmista EU-maista ja selviytyvän kunnialla nykyisestä kriisistä. Eurobarometrissä luonnehditaan kansakunnan taloudellista tilaa edelleen hyväksi.

Yrityksille voimakkaat muutokset, niin liiketoiminnan kasvu kuin pienentyminenkin, ovat haasteellisia asioita. Kasvuun liittyvät henkilöstörekrytoinnit ovat monien osalta vaihtuneet lomautuksiksi tai jopa irtisanomisiksi. Me Segerillä olemme olleet toiminnallisesti ja taloudellisesti kyvykkäitä voimakkaaseen kasvuun viime vuosina. Vastaavaa vahvuutta tarvitaan finanssikriisin pyörteissä selviämiseen. Kustannusvastaavuus on saavutettava pitämällä liiketoiminta taloudellisesti tasapainossa. Tässä olemme onnistuneet mallikelpoisesti.

Finanssikriisin keskellä optimistisimmat ennustavat maailmantalouden lähtevän nousuun yhtä nopeasti kuin kriisikin tuli. Pessimistisimmät arvioivat talouskriisin jatkuvan vuosia. Eri aloilla muutokset tapahtuvat eri nopeudella. Metsäsektori on ollut vaikeuksissa jo pitemmän aikaa eikä muutosta ole näköpiirissä. Ajoneuvoteollisuus on suuren muutoksen kourissa. Usean automerkin olemassaolo on uhattuna. Sähköautoille tämä voi olla se kauan kaivattu ponnahduslauta. Energia- ja kommunikaatiosektorit eivät ole kriisistä kärsineet edellisten tavoin. EU:n päätös esimerkiksi uusiutuvan energian osuuksista sähkön tuotannossa on kiihdyttänyt tuulivoimalahankkeita. Seger Oy:n useiden liiketoiminta-alueiden strategia on ollut tärkeää toimintamme tasapainon kannalta.

Sijoittajat ovat nähneet valon merkkejä taloudessa pörssikurssien ollessa selvässä nousussa vuoden vaihteen tilanteeseen nähden oltuaan laskussa kesästä 2007 alkaen. Yleensä on ennustettu reaalitalouden nousevan puolen vuoden viiveellä pörssiin nähden. Tästä voisi ennustaa reaalitalouden kääntyvän syksyn aikana.

Tilanteen paranemista ennustavat myös maailmankaupan laskun pysähtyminen, merirahti-indeksin nousu, ostopäällikköindeksin nousu ja rahamarkkinoiden rauhoittuminen. Ylisuuret varastot alkavat olla kohta kulutettu ja alkaa olla aika tilata uutta tavaraa.

Ennustaminen on haasteellista. Kristallipalloa ei ole kenelläkään. Onkin syytä olla varautunut nopeisiin tilanteen muutoksiin. Tätä valmiutta pyrimme Seger Oy:llä parhaan kykymme mukaan ylläpitämään.

Vielä lopuksi kannustusta kesäksi. Pidä itsesi kunnossa. Ulkoile ja liiku paljon!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

The challenge of forecasting....

At the end of last year we couldn't yet see the signs of recession even though the stock markets had already fallen. In January we at Seger reached the top turnover ever!

The first signs of recession we saw in automobile industry. When Saab Automobile was granted company reorganization under Swedish Law in February, which was also noted by the national media, our Saab volumes dropped dramatically. The most business areas have got their share of the recession. The decrease of 40 % in the export volumes presented by the media can be seen also in practice. Our sales in the first half of 2009 have been almost equal to the previous year.

Half a year ago the IMF estimated that the world economy will grow 3 % this year. Now they predict that the economy will not grow. First time in forty years the world economy will decrease when measured by the gross national product. The estimation is about -1.5%.

When forecasting is difficult for IMF, it is the same for all others, EU and the member states, banks and companies. Finland has put efforts in supporting the business areas that have suffered most of the recession. Finland is considered one of the economically strongest countries in EU and that it will survive the crisis. In Euro barometer the Finland's national state of economy is still strong.

Vast changes in companies, both growth and decrease of the turnover, are extremely challenging issues. Hiring personnel has changed to lay-offs and terminations. We at Seger have been successful functionally and economically during the past years of vast growth. We need the same strength now during the recession to survive. We must be cost effective in order

to keep the economy in balance. And we have succeeded in this well.

According to the most optimistic forecasts the world economy will start growing as fast as the crisis begun. The most pessimistic predict that to beat the recession takes years. In different business areas the changes take different time. In the forest industry there is no change to be seen. Automobile industry suffers a tremendous change! Several car makes will vanish totally. For eco-cars using batteries etc., this could be the start-up for success. Energy and communication system industries have not suffered like the other above. EU's decision on shares of recyclable energy in production of electricity has speeded up the wind mill power plant production. Seger Oy's strategy to have customers in several business areas has been a significant factor in balancing our economy.

The investors have seen some light in the economy due to the fact that the stock market has gone up since the beginning of 2009, when stock market was going down since summer of 2007. Usually you assume the economy will start growing half-a-year after the stock market. This would mean that the economy will start growing next fall.

Also the stop of the decreasing of the world trade, the rising of the seafreight index, the rising of the Purchasing Management Index and the calming down of the banking sector will usually mean that the situation is getting better. Oversize stocks will soon be used and there's time to orderings in.

Forecasting is very challenging. No one has got such crystal ball. You have to be prepared to rapid changes. This we at Seger do – keep a close watch on the changes around us.

Till the end - keep you self fit by exercise and by being outside during the summer!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Jussi Tolvanen ohjelmoimassa Segeriltä hankittua ABB robottia.

Innova Lasepro

- Harppaus kohti tulevaisuuden metallia

Lasertekniikka on merkittävimpiä kasvualoja hitsaavalle teollisuudelle. Uudelle osaamiselle ja uusille osaajille on kysyntää, kun yritykset kasvavat, kehittyvät ja pyrkivät vastaamaan asiakkaiden odotuksiin ja kilpailijoiden haasteisiin. Hitsausautomaatio nopeuttaa teollisuuden tuotantoprosessia, säästää kustannuksissa ja takaa korkealaatuisen lopputuloksen. Innova Lasepro tarjoaa teollisuusyritysten käyttöön tuotekehitykseen, koetuotantoon ja koulutukseen soveltuvan modernin laserhitsausteknologian ja osaamisen.

Innovassa uskotaan laserhitsauksen tulevaisuuteen. Oppilaitos on investoinut lasertekniikan koulutustehtaan Innova Laseprон perustamiseen ja erilaisten laserrobottilaitteiden hankintaan. Viimeisimpiä hankintoja on mm. Seger Oy:ltä tuotannosta vapautunut Laser Line/ABB- diodilaser -robottilaitteisto. Projektipäällikkö Juho Isotalus luonnehtii koulutustehdasta teknologiaharppaukseksi, jonka suurin hyötyjä on alueen kone- ja metallialan teollisuus.

Lasepro koulutustehtaalla yritykset voivat tutustua laserlaitteistoihin ja niiden soveltuvuuteen omaan tuotantoonsa. Asiakkaille tarjotaan lasertekniikan asiantuntija-, koetuotanto- ja koulutuspalveluja. Lasertekniikan mukaan ottaminen osaksi tuotantoprosessia kiinnostaa monia alan yrityksiä. Erilaiset kehitys-/yhteistyöhankkeet ovat olleet suosittuja yhteistyömuotoja, kertoo Isotalus.

Yksi menestyksekkäistä yhteistyöhankkeista on ollut Segerin kanssa toteutettu ohutlevyjen laserhitsaushanke. Projektin puitteissa myös suunniteltiin ja valmistettiin tarvittava hitsauskiinnitin. Hankkeen toteutuksesta Laseprossa ovat vastanneet kehittämisasiantuntija Mikko Huttunen ja tutkija Jussi Tolvanen. Segeriltä yhteyshenkilönä on ollut Kimmo Tähtinen. Yhteistyö on sujunut mallikkaasti.

Laserin monet edut

Nopea ja tarkka laserhitsaus soveltuu erityisesti ohutlevyjen hitsaukseen. Laser tuottaa vain murto-osan kaarihitsauksen lämpömäärästä. Tämän ansiosta hitsausmuodonmuutokset jäävät erittäin pieniksi. Lisäksi laserin nopeus on jopa kymmenkertainen kaarihitsaukseen verrattuna. Laser soveltuu varsin usein esimerkiksi pistehitsauksen korvaajaksi. Laserilla voi hitsata yhteen erityyppisiä metalleja, kuten rakenneterästä, ruostumatonta terästä ja sinkittyä terästä. Rosterihitsistä tulee laserilla erityisen siisti, kuvailee Isotalus laserhitsauksen etuja.

Innova Laseprон laitteistolla voidaan tehdä myös laserin ja kaarihitsauksen muodostamaa hybridihitsausta. Tässä suomalaisittain uudessa sovelluksessa voidaan käyttää lisäainetta esimerkiksi ilmarakojen täyttämiseen, mikäli kappaleet eivät ole täysin kiinni toisissaan. Lisäksi kaarihitsaus lisää tunkeumaa. Laitteen ison tehon ansiosta Laseprossa voidaan hitsata hybridillä jopa seitsemän millin paksusta terästä. Myös alumiinin hitsaus hybridillä onnis-tuu, jatkaa Isotalus.

Tavoitteena osaamisen kehittäminen

Innova Lasepro tuottaa asiakasyrityksilleen laserhitsaus-, laserhybridihitsaus- ja 3D-laserleikkauspalveluja sekä robottien ohjelmointi- ja etäohjelmointikoulutusta. Lasertekniikan koulutustehtaan toiminta-ajatuksena on kehittää yhteistyöyritysten tuotteita lasertyöstöön sopiviksi ja suorittaa koetuotantoa sekä auttaa henkilöstön kehityksessä ja koulutuksessa.

Tiiviissä yhteistyössä Laseprон kanssa toimiin Innovan pätevöintilaitos, joka suorittaa pysyvien liitosten hyväksymisiä sekä henkilöiden kuten hitsaajien ja hitsausoperaattorien pätevöintejä asiakasyritysten tarpeiden mukaan, kertoo Tuomo Orava pätevöintilaitokselta.

Innovan metallialan koulutustarjonnasta löytyy vaihtoehtoja sekä alan perus- että jatkokoulutusta haluaville. Koulutusta annetaan koneistuksessa, robotiikassa, levytöissä ja hitsauksessa. Koulutukset soveltuvat niin uusille yrittäjille kuin alalla jo pitkään olleille. Koulutukset ovat pääsääntöisesti ammatillisiin tutkintoihin johtavia.

Teksti ja kuva Anu Vuorio

Innova Lasepro – great step in the metal industry of the future

Laser technique is one of the most developing areas in the welding industry. There is demand for laser know-how when companies grow and meet the customer expectations and respond to competitors' challenge. Welding automatics speeds up the production process, saves costs and secures the quality. Innova Lasepro offers customers modern laser welding technology for product development, pre series production and training.

In Innova we believe to the future with laser welding. We have invested in laser technique's model shop - Innova Lasepro – and also in different kinds of laser robots. The latest investment was the Laser Line/ABB diode laser - robot equipment. Innova project manager Juho Isotalus says that this training shop is a great step in technology, which supports the whole metal industry of the area!

Lasepro training shop give companies possibility to study the laser equipment and how they could benefit their companies. Innova also not only passes on their expertise to the companies but also serves as pre production plant and trains the personnel of the companies.

One of the projects was Seger Oy's laser welding project where also the welding fixture was designed and produced by Innova.

Text and picture by Anu Vuorio

Keväthaukea kalastamassa

◀◀◀ *Toni Oittinen tuntee paikalliset kalapaikat.*

◀◀ *Hyvä kalavene on kevyesti liikuva avovene.*

◀ *Lasse Vainio punnitsee hauen painoksi 5 kg.*

Kevät on hauenkalastajan juhla-aikaa. Kevätauringon lämmittäessä on mukava lähteä rentoutumaan merelle. Ilman lämmittäessä vedet hauet suuntaavat mataliin lahtiin ja kaislikoihin suvunjatkopuuhiin. Tuon kutemiseksi kutsutun tapatuman aikana hauki ei syö. Sanonta - aikainen lintu madon nappaa - sopii myös hauen kalastukseen. Hauki syö ahnaasti myös ennen kutemista.

Kudun jälkeinen syönti on kyllä omaa luokkaansa. Pitkän syömättömän jakson jälkeen kalat ahmivat uistimet suuhunsa kelien suosiessa kalastajaa. Kelien vaihtelu voi nopeasti laukaista kalan syönnin. Voi olla jopa tunneista kiinni milloin kala iskee hanakasti uistimeen. Tosi kalamies opettelee sään vaikutukset syöntiin ja lähtee kalastamaan kun ilma suosii. Ajankohdasta kerrottakoon sen verran että kun koivuihin on tullut ensimmäiset hiirenkorvat, niin hauen kuteminen on yleensä samaan aikaan käynnissä. Tästä voimme päätellä milloin on viimeistään aika laittaa vene vesille ja suunnata kohti matalia lahtia.

Lasse Vainion kalaoppaanakin toiminut Toni Oittinen paljastaa sen verran, että Jerk -uistimet ovat nykypäivää. Kyseisistä uistimista puuttuu kokonaan vaapuista tutuksi tulleet nokkalevyt. Jerk -uistimen uintiliikkeeseen pystyy vaikuttamaan itse nopein kelauksin ja pysäyttämällä kokonaan uintiliike. Tämä pysäytys saa usein kalan iskemään. Ei muuta kuin kokeilemaan ja toivotamme kireitä siimoja!

Fishing the pike in the spring

The spring is the high season for fishing pike! When the sea is getting warmer the pike moves to shallow waters to spawn, during which time the pike does not eat. Before the spawning the pike eats but after spawning the hunger is tremendous. The change of the weather in the spring starts the eating quite fast. The real fisherman learns to read the weather and goes fishing when the weather is suitable. In the spring when the first green leaves appear in the trees is usually the time the pike spawns. Then you know when it is time to take the boat out to the shallow waters.

Toni Oittinen who has also guided Lasse Vainio to the secrets of fishing says that the best bob at the moment is Jerk which you control by fast and slow movements. This makes the pike eat. Now – just go out and try it out!

Pyöräillen kuntoa

Pyöräilyjoukkueesta kuvassa vasemmalta Tea Rantala, Eija Kokkonen, Juha Lahtonen, Pirkko Soini, Eija Hatakka, Marja-Liisa Utrila, Merja Artiola, Jouni Huutola, Marita Suikkanen ja Jarmo Mankinen.

Seger Technologies –pyöräilyjoukue tuli kolmanneksi Pyöräilykuntien verkosto ry:n järjestämässä koko Suomea koskevassa Kilometrikisassa 1 577 kilometrillä per henkilö vuonna 2007. Joukkueeseen kuuluivat Pirkko Soini, Marja-Liisa Utrila, Anneli Salo, Marita Suikkanen, Eija Kokkonen, Eija Hatakka, Merja Artiola, Tea Rantala ja Juha Lahtonen, Jouni Huutola ja Raimo Mankinen.

Yhteisesti kilometrejä kertyi 17347. Anneli sai ”pyöräilykärpäsen” pureman ja tuosta kesästä alkoi hänen edelleen jatkuvaa pyöräilyharrastus. Kesälomaakin voi viettää pyöräillen. Marja-Liisa ja Pirkko lähtivät tuolloin elokuun alussa eräänä maanantaiaamuna Kustavin kautta polkemaan Ahvenanmaalle. Perjantaina kotiin tullessaan oli mittarissa yli 500 km.

Tänä vuonna ei osallistuta joukkueena Kilometrikisaan. Pyöräily on kuitenkin oiva liikuntamuoto. Uudessakaupungissa ja sen lähiympäristössä on erinomainen pyöräilyteiden verkko. Samalla kun kunto paranee kohisten saa nauttia ulkoilmasta ja kesän tuoksuista. Polkupyöräreiteiltä saa myös kokonaan erillaisen näkymän kauniiseen Vakka-Suomeen. Kaikki pyöräilemään!

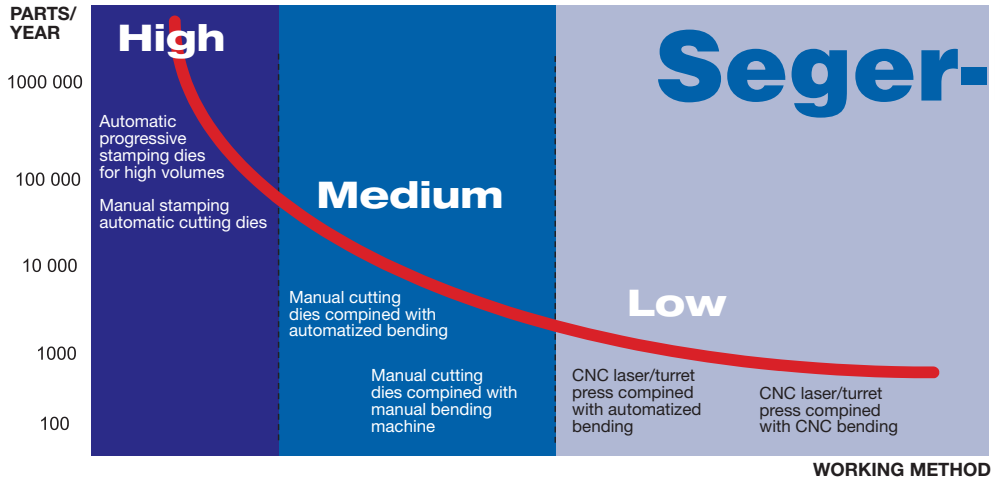
Bicycling is fun

Seger Technologies-team became third in the national bicycling tournament reaching 1577 km/person in summer 2007. Team members then were Pirkko Soini, Marja-Liisa Utrila, Anneli Salo, Marita Suikkanen, Eija Kokkonen, Eija Hatakka, Merja Artiola, Tea Rantala, Juha Lahtonen, Jouni Huutola and Raimo Mankinen.

The team cycled total of 17347 km. Anneli really got into cycling and since this tournament she has cycled continuously. Marja-Liisa and Pirkko cycled to island Ahvenanmaa, total of 500 km during five days. What a fantastic bicycle trip” - says Pirkko.

This year we do not have a team in bicycling tournament. Bicycling is though a wonderful form of physical exercise. In Uusikaupunki there is a good net of bicycling roads. At the same time when one keeps himself in a good condition, he can enjoy fresh air and the scents of the summer. Now everybody start bicycling!

Seger-konsepti



Seger Technologies –ryhmä koostuu kahdesta yksiköstä. Emoyhtiö Seger Oy:n liikeideaan on valmistaa ja toimittaa ohutlevykompponentteja ja kokoonpantuja tuotteita sekä kokonaisia tuoteratkaisuja eri teollisuudenaloille. Tytärtyhtiö Seger Automation Oy valmistaa ja huoltaa asiakaskohtaisia tuotantolaitteita, puristintyökaluja ja automaatiojärjestelmiä ollen tärkeä lenkki osaamisessamme.

Kansainvälisillä markkinoilla kilpailevat asiakkaamme mittaavat osaamistamme vertaamalla sitä verkostonsa muihin toimittajiin. Se, että olemme onnistuneet viime vuodet kasvutavoitteissamme, osoittaa prosessiemme olevan ”world class”-luokkaa.

Eri liiketoiminta-alueiden vaatimukset teknisesti, laadullisesti, toimitukselisesti sekä hinnallisesti ovat kasvattaneet meistä moniosaajan. Samasta organisaatiosta on saatavissa osaaminen tuotekehitykseen, proto- ja esisarjojen tekemiseen, tuotannollistamiseen ja sarjavalmistukseen aina logistiikasta huolehtimiseen asti.
Konseptimme tarkoitus on tarjota asiakkaillemme kilpailukykyinen tuote tai palvelu, josta asiakkaamme kokee saavansa lisarvoa.

Hallitsemme sekä pienten että suurten volyymien tuotantotekniikat. Osaamme tuotesuunnittelun aikana ottaa huomioon eri tuotantovolyymeille soveltuvien menetelmien vaatimukset. Tuote voidaan viedä elinkaarensa läpi suunnitellusti ja hallitusti ottamalla
kulloisiinkin volyymeihin soveltuvat kokonaistaloudelliset menetelmät käyttöön muuttamatta tuotetta enempää kuin on tietoisesti suunniteltu ja sovittu.

Menetelmäosaamisen lisäksi Seger Oy:llä on mittava tuotantoresurssi eri kokoisten ja volyymisten ohutlevytuotteiden tekemiseen ohjelmoitavista CNC-koneista automaattisiin puristinlinjoihin.

Kilpailukykyyn tarvitaan alallamme myös toimintaamme soveltuva alihankkijoiden ja yhteistyökumppanien verkko. Maakuntamme Varsinais-Suomi on tunnettu pitkästä historiastaan metalliteollisuuden parissa. Täällä on kauan tehty autoja, laivoja ja koneita. Vuosikymmenten aikana on rakentunut erinomainen infrastruktuuri. Käyttämiimme yhteistyökumppaneihin kuuluvat niin pintakäsittelijät, teräspalvelukeskukset kuin työkaluvalmistajatkin unohtamatta koulutustarjontaa.

Infrastruktuurin tärkeyttä korkean teknologian alallamme kuvaa hyvin se, että tuotteistamme n. 40 % viedään suoraan muihin maihin ja lähes kaikki muu liittyy edelleen vientiteollisuuden tarpeisiin. Infastuktuuria ei ole helppo viedä LCC-maihin. Tästä syystä tuotteitamme viedäänkin maihin kuten Intia, Kiina, Puola, Unkari ja Viro.

Seger Technologiesilta asiakas saa ratkaisut tuotteen elinkaaren eri vaiheisiin saman katon alta suunnitellusti.

The Seger Concept

There are two companies in the Seger Technologies group. The mother company Seger Oy’s business idea is to produce and supply sheet metal components and assembled products and systems to different industries. The subsidiary – Seger Automation Oy – produces and does service to customer based production equipment, press tools and automation systems being an important factor of our competence.

Our customers competing in the international markets measure our competence comparing it with their other suppliers. The fact that we have succeeded in our growth targets during the past years shows that our process is of world class.

The requirements of different business areas in techniques, quality – delivery and price wise have made us versatile in know how. In the same organization we have the know how for product development, prototype and pre-series production, industrialization and series production, not forgetting the logistics. The meaning of our concept is to offer our customers competitive product or service which adds value.

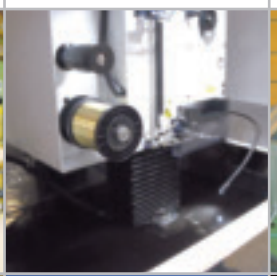
During the product development process we take into the consideration the different production methods for different volumes. The product can be taken cost effectively through the whole life line by changing the production methods depending on the volumes without changing the product more than originally planned and agreed upon. In addition to know how in production methods we have the machine park suitable for different volumes starting from programmable CNC machines to automatic press lines.

In order to be competitive we need suitable net work of suppliers and partners. Our part of the country is known for long history of metal industry. There has been production of automobiles, ships and machinery for a long period of time. During that time the infrastructure has grown to meet the requirements of those industries. Our partners in that infrastructure are coating and plating plants, steel service centers and tool makers not forgetting the training and vocational institutes. Infrastructure is not easy to export to LC countries. This is why we export products to countries like China, Estonia, Hungary, India and Poland.

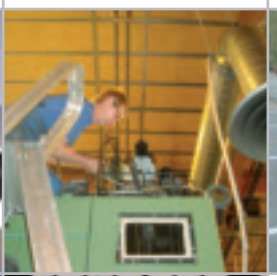
From Seger Technologies the customers get solutions to all phases of the product’s life line.

Katsaus Seger Oy:n
kevään 2009 tapahtumiin

Autoteollisuuden ongelmat vähensivät keväällä puristintöitä.



Lankasahauskapasiteetti tuli oikeaan aikaan.



Hydraulipuristimen huoltotöissä Eino Kähkölä Seger Automationilta.

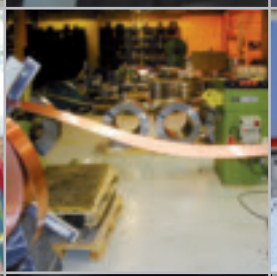
Leirintäalueella on vuokrattavissa kesällä avopelejä.

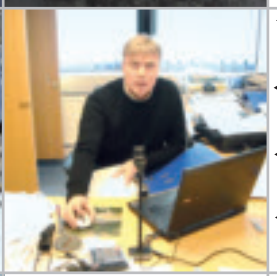
Korihait oli kauden 2008-09 korisliigan viides.

Uusien protojen tekniikkapalaverissa Raimo Korpi, Timo Tamminen ja Kimmo Tähtinen.

Valtatie 8:lla voi vastaan tulla Segerin logo.

Saab siirtynee vaikeuksiin joutuneen GM:n omistuksesta Koenigseggille.



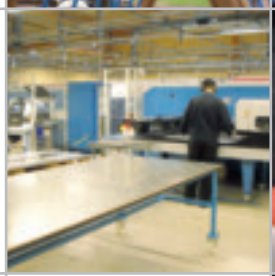


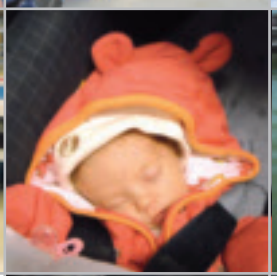
Päiväkoti Tilkkutäkin lapsille sponsoroitiin kiipeilyteline.

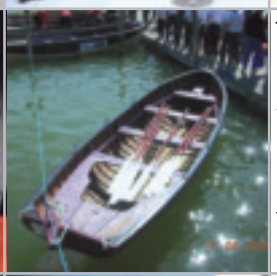
Automaattiset puristinlinjat ovat omiaan suurille kokonaismäärille.

Uusi Schiavi 80 tn särmäyspuristin asennettiin käyttöön toukokuussa.

Tarjoksia on tehty vilkkaasti. Seppo Ylä-Himanka kayttää apuna videokoferenssia.







Standalone-koneet saivat kappaleenkäsittely- ja apupöydät.

Mona Holmberg kävi 20.5.09 näyttämässä kolmeviikkoista esikoistytärtään.

Tällaisilla veneillä soudetaan haaste-soutukilpailuissa.

Kesäpaidat jaettin henkilöstölle juhannuksen tienoilla.

Paulalla ja Pirkolla uudet kesämekot.

Music Festival
Uusikaupunki
25.7.-1.8.2009

Crusell

Kamari- ja orkesterikonsertteja, Lyhytjen Yö, Lastenkonsertti, Party Night, Yöserenadeja

crusell.fi

- Virtuosi di Kuhmo
- John Storgårds
- Meta4 -jousikvartetti
- Petri Alanko
- Jorma Valjakka
- Harri Mäki
- Christoffer Sundqvist
- Tuulia Ylönen
- Jussi Särkkä
- Esa Tapani
- Jukka Perko
- Kirmo Lintinen
- Felix Renggli
- Ingo Goritzki
- Larry Combs
- Wenzel Fuchs
- Alessandro Carbonare
- Michel Lethiec
- Richard Galler

Puupuhallinkurssit 26.7.-1.8.2009.
Kansainvälinen Crusell-klarinettikilpailu 25.-30.7.2009.
Viikon taiteellinen johtaja Jussi Särkkä.

Liput: 5 – 35 € Lippupalvelun toimipisteistä mm. Uudenkaupungin matkailutoimistosta, puh. (02) 8451 5443. Lippujen hintoihin lisätään lippupalvelun toimitusmaksu 2,00 €/lippu.
Muut tiedot: Uudenkaupungin kulttuuritoimisto, puh. (02) 8451 5302, sähköposti: rauno.melos@uusikaupunki.fi

Uusikaupunki

Erinomaiset edellytykset elinkeinoelämälle

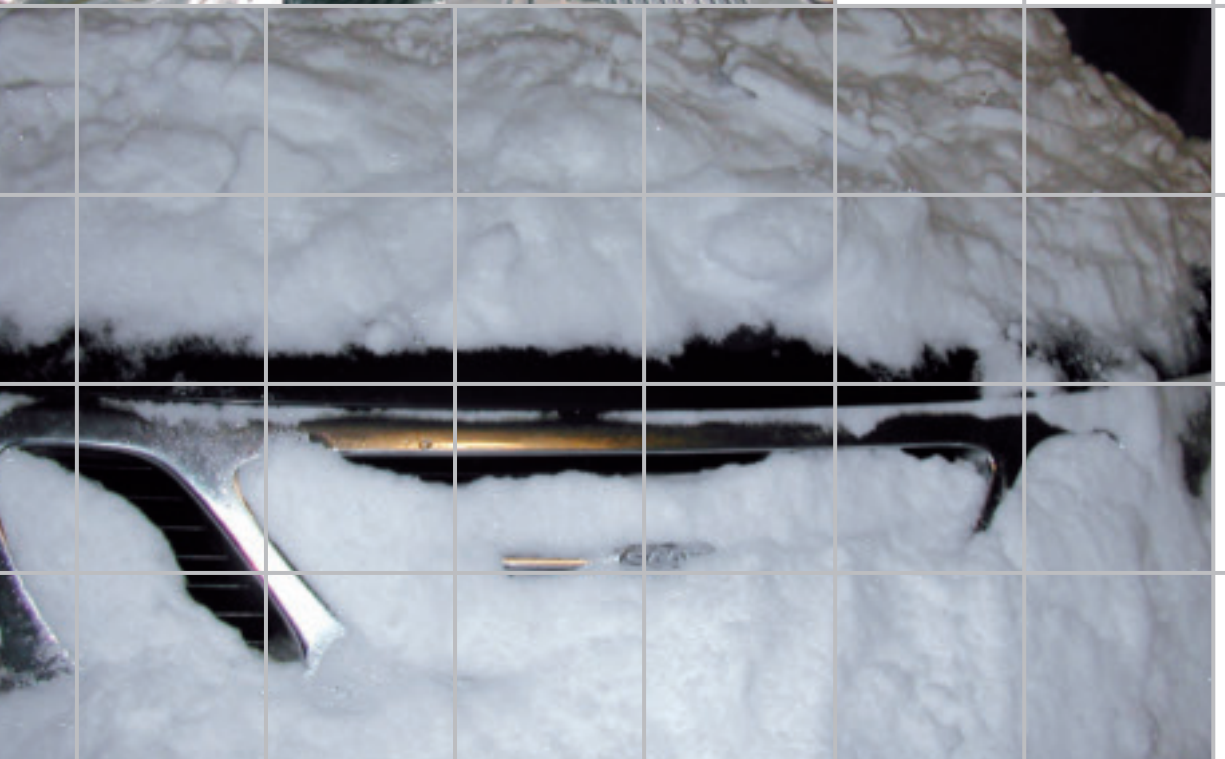
Uudenkaupungin kaupunki
Pl 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151

uusikaupunki.fi

Seger news 2/09

Sähköautoja ja uusiutuvaa energiaa
Toimiva infrastruktuuri osana kilpailukykyä
Ruukin tuotteet ja palvelut
- kustannustehokkuutta ja laatua asiantuntijoilta
Korihait hakevat menestystä
Katsaus Seger Oy:n syksyn 2009 tapahtumiin

SEGER news



Sähköautoja ja uusiutuvaa energiaa

Maailmantalous on ehkäpä kovimmassa kriisissä sitten 1920-luvun. Kysynnän voimakkaan pienenemisen vuoksi teollisuustuotanto ja investoinnit ovat vähentyneet erityisesti vanhoissa teollistuneissa maissa Euroopassa ja Yhdysvalloissa.

Suomessa teknologiateollisuudessa, johon mekin kuulumme, tuotanto on ollut kuluvana vuonna 30-40 % edellistä vuotta alemmalla tasolla. Tämä on johtanut voimakkaisiin sopeutustoimiin. Teknologiateollisuudessa arvioidaan henkilöstön vähentyvän vuoden 2009 aikana yli 20 000 hengellä. Samanaikaisesti arvioidaan teknologiateollisuudessa työskentelevien runsaasta 25 0000 henkilöstä olevan erilaisten lomautusjärjestelyjen piirissä yli 50 000 henkeä. Yhteenlaskettuna lähes kolmasosa alan henkilöstöstä joutuu odottamaan työllisyystilanteen paranemista.

Kaikki teknologiateollisuuden alat eivät toki koe laman merkkejä samanaikaisesti. Rakentamiseen liittyvät investoinnit vähenivät ensimmäisten joukossa ja ovat hiljalleen elpymässä kun taas laivateollisuudessa laman todellisuus on vasta tulossa.

Merkit viittaavat siihen, että teknologiateollisuuden yritysten liikevaihto pysyy matalalla tasolla vielä pitkään. Tähän vaikuttaa erityisesti teollistuneiden maiden investointilama. Euroopan markkinat muodostavat lähes 75 % Suomessa tehtävän tuotantomme myynnistä. Ennusteet näyttävät tulevalle vuodelle 2010 eräissä maissa jopa alhaisempia investointeja kuin 2009. Tämä tulee selkeästi heijastumaan myös työllisyyskehitykseen.

Nyt puhutaan paljon uusista megatrendeistä, joihin teknologiateollisuutemme tulisi kiireesti tarttua kiinni. Öljyvarojen huolestuttava väheneminen suhteessa kulutukseen, kallistuminen ja myös huoli ympäristöstä, on nostattamassa sähköautobuumin. Arvioiden mukaan vuonna 2020 maailman n. 70 miljoonan auton vuosimyynnistä olisi n. 10% sähköautoja.

Uusiutuvan energian toteutuksista tuulivoima on nostamassa voimakkaasti päätään. Pelkästään Suomeen on ministeriön asettamien tavoitteiden mukaisesti tulossa lähivuosina lähes 1000 tuulivoimalayksikköä.

Strategiamme mukainen toiminen useilla eri liiketoiminta-alueilla on osoittautunut näinä aikoina tarpeellisuutensa. Toimintamme on toiminnallisesti ja taloudellisesti erinomaisesti tasapainossa. Me olemme vahvasti mukana uusien megatrendien toteutuksessa, joista uskomme saavamme uusia ”tukijalkoja” liiketoimintaamme. Toiminnan tasapainossa pitämiseen ovat erinomaiset edellytykset myös tulevana vuonna.

Hyvää alkavaa vuotta 2010!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Electric vehicles and new energy sources

The world economy suffers probably of the worst crisis since the 1920’s. Due to the decreasing demand, the production and industrial investments have decreased especially in the old European countries and the US.

In Finland in the companies belonging to the Federation of Finnish Technology Industries, where also we are a member, the production is at about 30 to 40 % lover level than the year before. This has made it a must to adjust to the situation. It is estimated that the personnel in these companies decreases more than 20 000 during 2009. At the same time it is estimated that of the 25 0000 employees in these companies, more than 50 000 are temporarily laid off. So, more than one third of the personnel are waiting for the employment situation to improve.

There are no signs that the turnover of the companies within the technology industry would rise soon. This is due to the almost zero investments in the developed countries. For the Finnish companies the European market is nearly 75 % of production sales. In 2010 some countries estimate that the companies invest even less than in 2009. This will effect of course the employment situation.

Today we speak a lot of the mega trends, which also the companies in the technology industry should grab into. The decreasing amount of oil resources compared to the usage, the oil price getting higher and also and not less, the concern of our environment, are boosting the need for electric vehicles. According to the estimates out of the 70 million cars sold in 2020, about 10 % will be electric ones.

Wind power is increasing rapidly when you consider new renewable energy sources. Only in Finland we'll have nearly 1000 wind power units according to the government targets.

Being a player in several business areas has shown its importance during these difficult times. Both production and economical functions are in balance. We are strongly participating in these mega trends, where we'll expect to gain new pillars to support our business. We have excellent changes to keep up the balance also this year!

I wish you all the best in 2010!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

metallcenter

Toimiva infrastruktuuri osana kilpailukykyä

Puhuttaessa infrastruktuurista eli kansanomaisemmin infrasta tarkoitetaan sillä yleisesti toimintaympäristöä. Tähän liittyvät erityisesti tieverkosto, liikenne- ja kuljetusratkaisut. Ympäristön infran soveltuvuutta verrattaessa ja arvioitaessa tulee toki pohtia muitakin asioita. Näitä ovat normaaliin elämiseen tarvittavat palvelut kuten asuminen, terveydenhuolto, koulut, päiväkodit, kaupat, kulttuuri ja esimerkiksi vapaa-aikaan liittyvät palvelut. Näillä kun erittäin tärkeä merkitys kilpailukykyisen työvoiman saannissa.

Perinteisen infrastruktuurin lisäksi teollisuuden ala tai yhtä hyvin yksittäinen yritys tarvitsee toimintaedellytystensä kannalta yhteistyökumppaneita, joiden kanssa toimien voidaan saavuttaa se kilpailukyky, josta asiakas on halukas maksamaan tilatessaan tuotteita ja palveluja. Yhteistyökumppanit tulee ymmärtää osana infraa.

Varsinais-Suomessa on perinteikäs metalliteollisuuden keskittymä. Tänne on vuosikymmenten aikana sijoittunut ja kasvanut esimerkiksi suuri osa Suomen laivanrakennus-, auto-, telekommunikaatio- ja elektroniikkateollisuutta. Esimerkiksi laivateollisuuden infrassa Varsinais-Suomessa työskentelee yli 10 000 henkeä. Näiden yritysten vanavedessä on syntynyt pienempiä yrityksiä, infraa, jota päähankkijat tarvitsevat. Lisäksi infra on edesauttanut alueelle samoja tekniikoita ja osaajia tarvitsevia yrityksiä. Lyhyiden etäisyyksien vuoksi verkottuminen on helpompaa ja yritykset ovat voineet keskittyä omaan ydinosaamiseensa.

Kasvuhakuiset metalliteollisuuden yritykset ovat pääsääntöisesti myös vientiyrityksiä. Asiakkaat vientimarkkinoilla ovat hyvin vaativia erityisesti laadun ja hinnan suhteen.

Kansainväliset asiakkaat ovat hyvä mittari kilpailukyvyn osoittamiseksi. Laman aiheuttamasta notkahduksesta ja poikkeuksellisen vahvasta eurosta huolimatta toimintaympäristömme on osoittautunut verkostoineen erinomaisen kilpailukykyiseksi.

Seger Oy:n valmistamien ohutlevytuotteiden ja vaativan peltimekaniikan osalta osaava työvoimamme pohjautuu pitkäaikaisen kokemukseen, monitaitoisuuteen ja jatkuvan koulutukseen. Tekemiemme tuotteiden valmistamiseen tarvitsemme eri volyymeille erilaisia tekniikoita ja menetelmiä. Infra apu on välttämätön. Suurimpiin projekteihin saattaa tulla satoja puristintyökaluja, hitsausjigejä ja tarkastuslaitteita. Työkaluvalmistajaverkostomme on mitoitettu siten että suurin osa työkaluvalmistustarpeesta voidaan ostaa

yhteistyökumppaneilta. Hyvät työkaluvalmistajat ovat erittäin olennainen osa Seger Oy:n infraa. Ohutlevyn muovaamiseen puristimilla tarvittavia työkaluja kun ei opi suunnitelemaan koulun penkillä. Sen oppii vain tekemällä, kokemalla ja oppimalla.

Seger Oy on kehittynyt Uuteenkaupunkiin ajoneuvoteollisuuden vanavedessä. Samanaikaisesti on kehittynyt toimintamme tarvitsema infra, johon liittyvät raaka-aineen toimittajat, työkaluvalmistajat, kone- ja laitehuollon tekijät, pintakäsittelijät ja muut alihankkijat.

Ohutlevyosia ja mekaniikkaa tarvitaan erittäin monissa tuotteissa. Nyt jo pitkä kokemuksemme muistakin liiketoiminta-alueista kuten tehoelektroniikka ja telekommunikaatio ovat tuoneet lisäosaamista ja monipuolisuutta valmistusmenetelmiin, joista on hyötyä itse kullekin liiketoiminta-alueelle.

Kilpailukykyä tullaan aina mittaamaan. Yleisesti laatu ja toimitusvarmuus on oltava vaaditulla tasolla jos mieli mukana olla. Pienempien palkkakustannusten maat vertailukohteena ovat houkuttelevia tarkasteltavia erityisesti tuotannon aloilla, jossa osaamisen taso ja infra katsotaan riittäväksi. Tällaisia ovat todennäköisesti kokoonpanotyöt, joissa yleensä tarvitaan paljon käsityötä. Ilman toimintaedellytysten vaatimaa infraa on edessä pitkä ja karikkoinen tie.

Infrastructure – part of the competitiveness

Usually when we speak about the infrastructure we mean road net work, traffic and transportation solutions. Also all the services for normal life such as housing, health care, schools, day care for children, shops, culture and leisure time services are part of the infrastructure. These all have a significant meaning in recruiting personnel to support competitiveness.

In addition to this traditional infrastructure, companies in industry need partners to support there business. With these partners the companies reach the competitive status, of which the customer is willing to pay when ordering products and services. These kind of partners are part of the infrastructure.

There is a lot of traditional metal industry in this south-western part of Finland. During decades a great number of companies in ship building, car manufacturing, telecommunication and electronics industry have settled in this part of the country. Smaller companies have followed these companies to support their business – becoming part of the infrastructure. And this has helps even more companies to set their roots in the area. Due to short distances networking has been easier and all the companies can concentrate in their core business.

International companies as customers are a good measurement when comparing competitiveness. In spite of the recession and strong euro our infrastructure has been proved to be very competitive. Seger Oy produces sheet metal parts and mechanics in different volumes and techniques with personnel with long experience, versatile know-how and continuous training. In this business infrastructure is vital. There might be even hundreds of press tools, several welding fixtures and measuring equipment in one project. Our network for toolmakers is such that most of the tool making requirements can be purchased from our partners. Reliable toolmakers are a significant part of Seger Oy's infrastructure. You just cannot learn tool making for sheet metal products by press tools at school – you learn it only by doing and experiencing.

Seger Oy has developed in conjunction with automobile industry. Simultaneously has the infrastructure in raw-material suppliers, toolmakers, service companies for machinery and equipment, surface treating companies and other being developed.

Competitiveness will always be measured. Generally quality and delivery precision must be in the level required if you want to be a player in the industry. When you compare the countries of lower employment cost, they are tempting when it concerns assembly work. Without adequate infrastructure there will be a long and rocky road to more demanding work.

Ruukin kattava tuotevalikoima palvelee kevyen konepajateollisuuden, sähkö- ja elektroniikkateollisuuden, kevyen kuljetusvälineteollisuuden sekä mm. kodinkoneteollisuuden tarpeita.

Järkeistä tuotantoasi välttämällä kalliita ja ympäristölle haasteellisia maalausprosesseja käyttämällä valmiiksi maalipinnoitettuja Ruukin tuotteita. Nopeutat tuotantosi läpimenoaikoja ja säästät varastointi- ja työvoimakustannuksissa. Meillä on sopiva tuote vastushitsauskapasiteettisi maksimoimiseen tai muovaussuorituskykysi parantamiseen.

Paranna tuotteittesi ulkonäköä valitsemalla Ruukin laajasta valikoimasta sopiva pinnoite ja värisävy, joka halutessasi räätälöidään tuotteeseesi sopivaksi.

Pidennä tuotteittesi elinikää korroosionkestävillä metallipinnoitteillamme tai yhdistä ne edelleen orgaanisiin pinnoitteisiin.

Luo innovatiivisia sovelluksia lujilla teräksillämme, joita tarjoamme arkkeina, putkina ja profiileina.

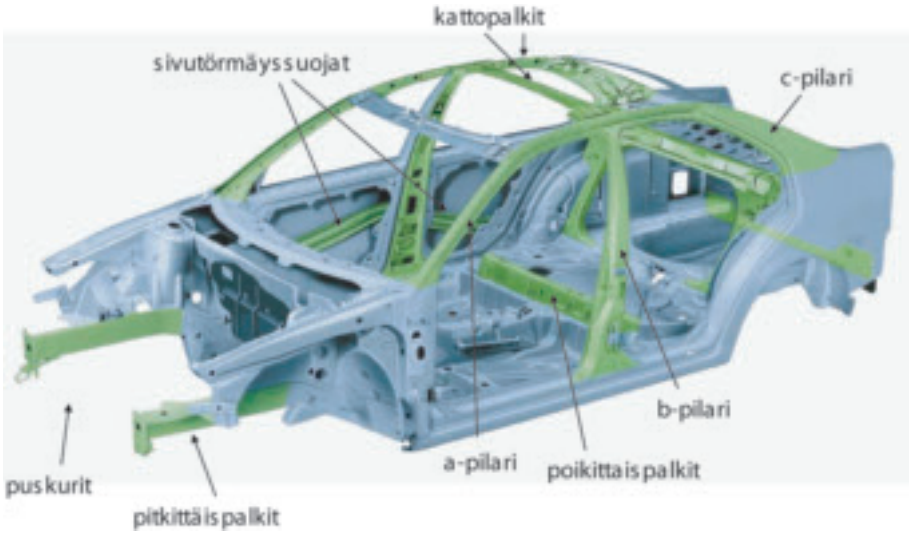
Pienennä ekologista jalanjälkeäsi teräksillämme, jotka ovat 100-prosenttisesti kierrätettäviä ja Modernit tuotantoprosessimme ovat vähäpäästöisiä ja tuotteemme ovat RoHS mukaisia.

Metallipinnoituksella parempi korroosionkesto erittäin lujiin teräksiin

Metallipinnoitetut erittäin lujat muovattavat Litec-monifaasiteräkset sopivat käyttötarkoituksiin, joissa tarvitaan korkeaa lujuutta, kylmämuovattavuutta sekä hyvää korroosionkestävyyttä. Suuri lujuus tarjoaa mahdollisuudet keventää rakenteita tuotteen ominaisuuksia heikentämättä.

Ruukki toimittaa lujia teräksiä muun muassa Euroopan autoteollisuudelle, jossa niitä käytetään korin valmistuksessa ja turvaosissa. Ultralujien terästen innovatiivinen käyttö on tuottanut erinomaiset tulokset törmäystesteissä. Painon keventäminen pienentää ajoneuvojen polttoaineenkulutusta ja päästöjä.

RUUKIN tuotteet ja palvelut
- kustannustehokkuutta ja laatua asiantuntijoilta



Suuren lujuuden ja muokkauslujittumiskyvyn ansiosta Litec-monifaasiteräksillä on erinomainen kyky sitoa energiaa törmäystilanteessa. Kuvassa Litec-teräksen sovellusmahdollisuuksia autoteollisuudessa.

Ruukki on yksi harvoista Galfan- ja Galvannealed- metallipinnoitettujen ultralujien terästen toimittajista Euroopassa. Ruukki tarjoaa myös näiden terästen esikäsittelypalvelut arkituksesta laserleikkaukseen.

Ruukin Litec-teräksillä on korkea lujuus ja korkeaan lujuuteen nähden hyvät muovautumisominaisuudet. Hyödyntämällä teräksen hyvää venytysmuovattavuutta pystytään valmistamaan monimuotoisia komponentteja esim. puristus- tai rullamuovaamalla.

Suuren lujuuden ja muokkauslujittumiskyvyn ansiosta Litec-monifaasiteräksillä on erinomainen kyky sitoa energiaa törmäystilanteessa. Tyypillisiä käyttökohteita ovatkin ajoneuvon korin pitkittäiset ja poikittaiset runkopalkit, pystypilarit sekä törmäystä vaimentavat palkit ja turvaosat, kuten puskurit ja sivutörmäyssuojat.

Ruukin esikäsittelypalvelut

Ruukki tarjoaa tuotteita ja niihin liittyviä esikäsittely- ja varastointipalveluja asiakkaan tarpeen mukaan. Käyttämällä Ruukin esikäsittelypalveluja asiakkaan ei tarvitse itse investoida leikkuukoneisiin, eikä huolehtia lähtömateriaalin varastoinnista. Tämä vapauttaa pääomia ja tiloja asiakkaan ydinliiketoimintaan.

Esimerkiksi raskaiden putkien ja profiilituotteiden laserleikkaus sekä levytuotteiden laserviisteleikkaus tuovat entistä laajempia mahdollisuuksia esikäsitellä terästä tuoden asiakkaalle lisää vapautta lopputuotteiden suunnittelussa.

Teräspalvelukeskusten rooli toimitusketjussa on hyvin laaja. Keskukset tarjoavat erilaisia esikäsittelypalveluja ja jatkojalostavat Ruukin tuotteita pidemmälle asiakkaiden toiveiden mukaisesti. Palvelukeskuksissa voidaan myös varastoida varasto-ohjelmaan kuuluvia tuotteita tai asiakkaiden erityistarpeisiin liittyviä tuotteita. Lisäksi keskuksista voidaan toimittaa asiakkaille tuotteita aiempaa pienemmissä erissä.

ruukki
more with metals

Ruukki products and services - cost efficiency and quality from experts

Ruukki's comprehensive product range serves the needs of light engineering applications, such as white goods, leisure equipment, light metal industry, electric and electronics industries as well as light transportation industry.

Rationalize you production by avoiding expensive and environmentally challenging painting process by utilizing pre-painted products from Ruukki. You speed your production lead time and are able to save in inventory and la-bour costs. We have the right product to maximize your resistance welding capacity or to improve your forming per-formance.

Improve the appearance of your products by choosing from Ruukki's wide range of coatings, colors and ap-pearances with customizing possibility.

Extend the life span of your products with our corrosion-resistant metal-coatings or by combining it further with organic coating.

Create innovative light-weight applications with the high potential of our high-strenght steels, which exist as sheet, tubes and sections.

Emphasize your ecological footprint with our metals, which are 100% recyclable. Our production processes are modern with low emissions and our products comply with RoHS.

Korihait hakee menestystä

Uudenkaupungin Korihait pelaa valtakunnan korkeimmalla sarjatasolla, Korisliigassa, jo 28. kauttaan tavoitellen mitalisijoitusta. Viime vuosien käyrä on Korihailla ollut nousujohteinen, sillä edelliskauden sijoitus oli 6. ja viime kauden päätteeksi Korihait löytyi sijalta viisi. Tälle kaudelle Korihait lähti viime kauden runkomiehistöllä ja alkukaudesta meno olikin vakuuttavaa: yhdeksästä ensimmäisestä pelistä tuloksena oli seitsemän voittoa ja sijoitus sarjataulukossa parhaimmillaan toisena. Loppuvuoden loukkaantumissuma sekoitti kuitenkin joukkuetta ja sijoitus valahti vuoden loppuun mennessä kahdeksanneksi.

Uusi vuosi toi kuitenkin voittovireen ja tätä kirjoittaessa Korihait on voittanut kaikki tammikuun kolme ottelua nousten sarjassa kohti kärkinelikköä ja pudotuspelien kotietua. Huhtikuussa alkaviin pudotuspeleihin selviää runkosarjan kahdeksan parasta ja Suomen mestari on selvillä toukokuun alkupäivinä.

Liigajoukkueen lisäksi Korihaissa pelaa noin 200 junioripelaajaa 14 juniorijoukkueessa. Sen lisäksi seuran ohjelmassa on yksi naisten joukkue, miesten reservijoukkue 2. divisioonassa sekä kuntokoripalloa 5. divisioonassa ja ikämiehissä kahden joukkueen verran. Kaikkiaan Korihaissa onkin noin 300 aktiivista koripallon harrastajaa.

Korihaiden toiminnan kivijalkana on vahva kannatuspohja sekä laaja-alainen yritysyhteistyö. Liigajoukkue kerää ilta toisensa jälkeen kotiotteluihin 800-1000 katsojaa parhaimpien lukemien ollessa 1500:ssa, jonka lisäksi seura tekee yritysyhteistyötä noin 70 yrityksen kanssa. Korihait ja Seger ovat tehneet yhteistyötä vuodesta 2002 saakka, koko Segerin yrityshistorian ajan.

Teksti
Korihaiden toiminnanjohtaja
Tom Westerholm

Kuva Mika Reinholm

Korihait strives for success...

The Uusikaupunki Korihait team plays basketball in the highest level in Finland, in the Finnish Championships league for the 28th season, medals as the target. During the past years the team has played better and better every year, two years ago the team was 6th and last year 5th when the season ended. This season started extremely strongly – out of the first nine games the team won seven. At the end of the year the players suffered of some injuries which disturbed the team a bit, team being 8th by the end of the year. The new year has started with three games – all of the winning games for Korihait. The playoffs start in April where 8 best teams in the league fight for the championship.

In addition to the championships league team, there are several teams for juniors, seniors and those who just want to play for keeping themselves fit totaling up to about 300 active players.

The basis for Korihait basketball team is active and supporting fans and vast cooperation with local and domestic companies. In every game there are about 800-1000 enthusiastic fans cheering to the team. As sponsors there are about 70 companies, of which Seger Oy has been one ever since the beginning of the company in 2002.

Katsaus Seger Oy:n syksyn 2009 tapahtumiin

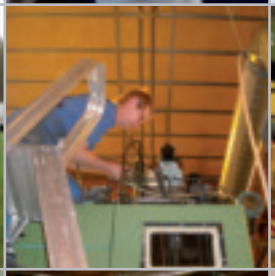
Timo Tammisen riemua Ruukin golfkisan voittajana.

Crusell viikkoa vietettiin 29 kerran. Kuva kauppatorilla pidettävästä päivän puhalluksesta.

Xiuyan Qu ja Kimmo Tähtinen messuilla 2009.

Tampereen alihankintamessuilla oli runsaasti kävijöitä lamasta huolimatta.

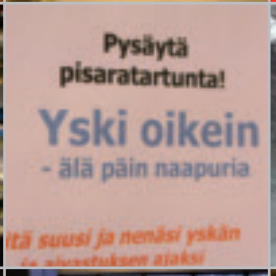
Purkaukseen ja lastaukseen tulevia rekkoja odottamassa vuoroaan.

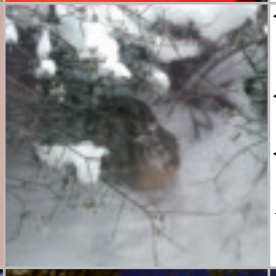


Tuotannossa valmistaudutaan tulevaan kunnostamalla ja huoltamalla koneita. Kuvassa Eino Kähkölä.

Volyymituotteiden kilpailukyky toteutetaan puristimista.

Laman aikaisiin tuotantomääriin on pystytty sopeutumaan.



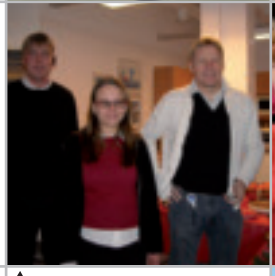


Seger Oy:n päivitetyt laatujärjestelmät auditoitiin TS 16949:2009 ja ISO 9001: 2008 mukaisesti.

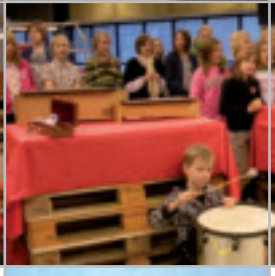
Siisteys ja järjestys ovat osa laatujärjestelmää.

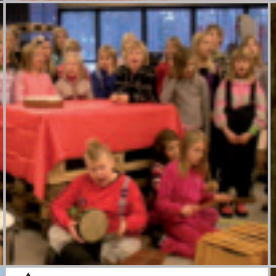
Sikaflussa ei toistaiseksi ole riehunut tehtaallamme.

City-pupu lämmittelemässä tehtaan seinustan pensaan alla.

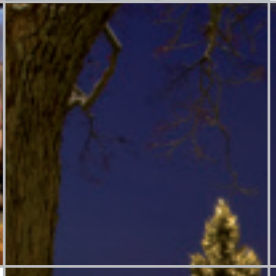


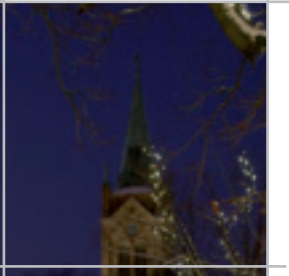
Uusia kasvoja jouluisella sidosryhmäglögillämme. Milla Tainio ja Pertti Kaasalainen Valmet Automotivelta yhdessä meidän Seppo Ylä-Himangan (vas.) kanssa.





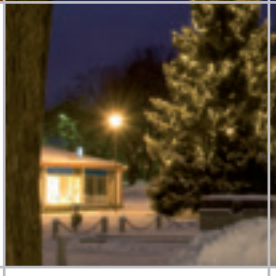
Pohitullin koulun musiikkiluokkalaiset joulutapahtumassamme 2009.





Vuoden lopussa oli Uudessakaupungissa 10-20 °C pakkaset ja lunta 20 cm.

Uudenkaupungin kauppatori jouluvalaistuksessa.



Uusikaupunki

Erinomaiset edellytykset elinkeinoelämälle

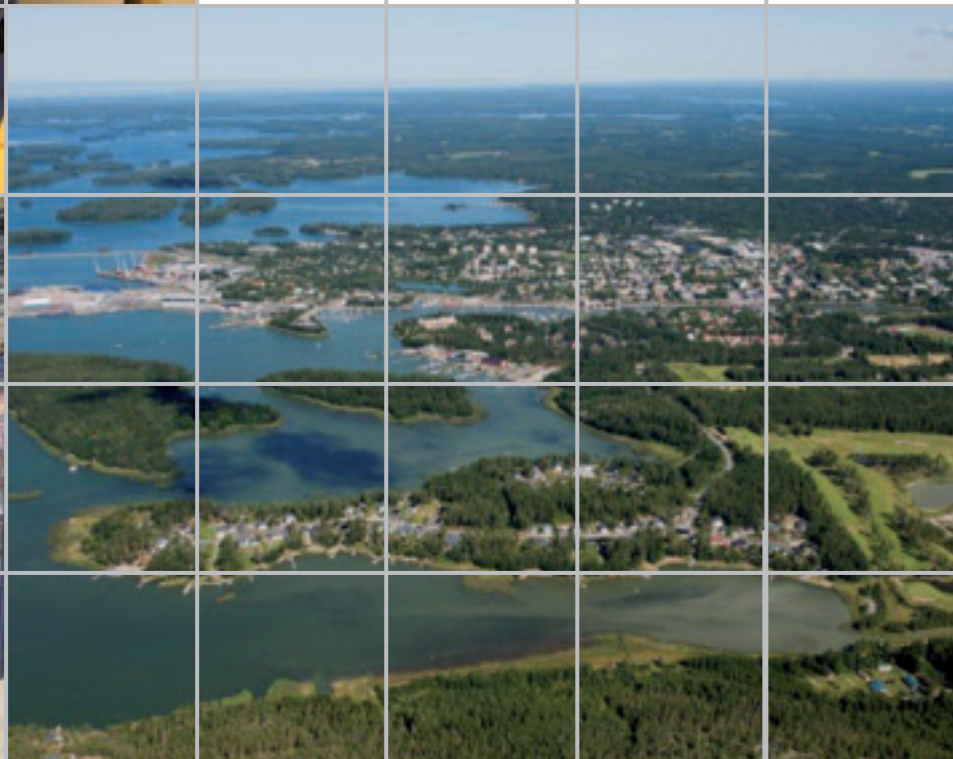
Uudenkaupungin kaupunki
Pl 20, 23501 Uusikaupunki
Puh. (02) 845 151

uusikaupunki.fi

Seger news 1/10

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 saavuttaessa edellisen vuoden vastaavan ajankohdan määrät.

Lamasta toipumisen vauhtia heikentänee välimeren euromaiden yllättäen paljastunut heikko talouden tila. Kriittisimmät ennustavat euroalueen hajoavan 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 renmimbi (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 päätynyt lähes poikkeuksetta Suomen rajojen ulkopuolelle loppukäyttäjälle. Vaikka osa ns. viennistä suuntautukin euroalueelle on euron kilpailukyvyn paraneminen 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 edellyttäen, että tuotannollinen kilpailukyky on riittävää.

Näyttää siltä että suomalaiset yritykset ovat selviytyneet lamasta poikkeuksellisen 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 osaamistarpeisiin. 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

Luvata ja uusiutuva energia

Sunwire™

Sunwire™ on kuparipohjainen, tinapäällystetty 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.

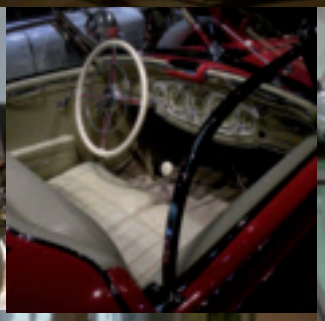
www.luvata.com

LUVATA
Partnerships beyond metals

RUUKKI
more with metals

Kaksi hienoa tutustumiskohdetta Stuttgartissa

– Mercedeksen ja Porschen uudet museot



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 näköalahissillä korkeuksiin ja tulet kävellen 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 ajomatkan 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 ulkomittojen muotojen muutumista 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!

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

Koneiden kysyntä virkistynyt - CoastOne Oy

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

CoastOne Oy aloitti kansaivälisten markkinoiden kartoituksen jo hyvissä ajoin toimintansa alkupuolella. Suomalaisen koneenvalmistajan on käytännössä pakko pyrkiä kansainvälisille markkinoille. Kotimarkkinaan 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 työstökonemarkkinoille. 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 paikkansa CoastOne Oy:n valikoimassa. Särmäpuristimia on myyty tasaiseen tahtiin. Huomattavaa on se että monet näistä särmäyspuristimista ovat olleet isokitaisia 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, palvelualttiutta 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 yritysläheisin 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 yrityslähtöisesti 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 trough 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.

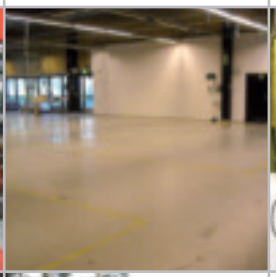
When you plan training for your company, a local vocational institute is a good partner. You also get help in planning from you local Economic Development, Transport and the Environment Center. Like an old phrase says: "Think globally – act locally".

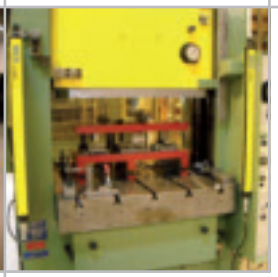
Katsaus Seger Oy:n
kevään 2010 tapahtumiin

Kevättalvella asuntoministeri Vapaavuori kehoitti lapioimaan lumet alas katoilta.

Vanhan Saab 9-5 malliston osien sarjavalmistus loppui keväällä.

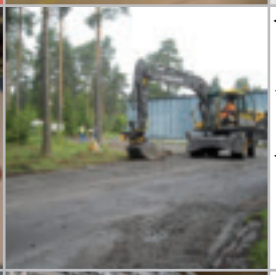
Finn-Power LP6 Combilaser tuli pihaan kahdessa täysperävaunurekassa toukokuussa.





Hydraulipuristinkapasiteettia saatiin lisää käyttöön.

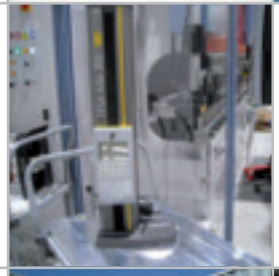
Vanhan Saab 9-5 malliston osien kokoonpanotiloilta vapautui tilaa uusille koneille.

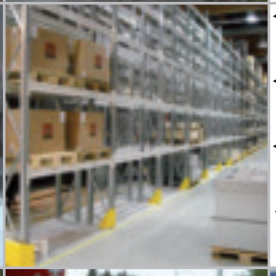


Kunnossapitopäällikkö Esa Mannermaa valvoo LP6 Combilaserin nostoa

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

Combilaserin kaasuhuollon tarpeisiin levennettiin kiinteistön taakse kulkevaa tietä.



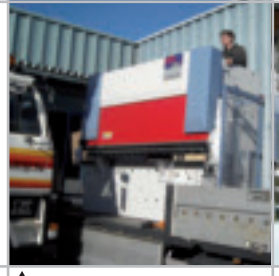


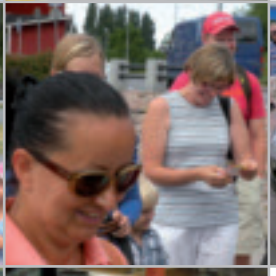
Tuotantoon on lisätty useita mittalaitteita mittapöytineen.

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 määriä.





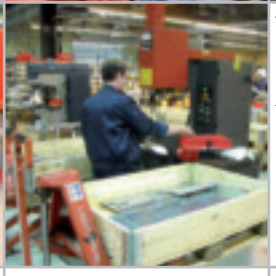
Fisker Karma oli näytillä uusikaupunkilaisille Crusell-viikolla kauppatorilla.

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 konstaapeli Jaakko Jääkaira etsi Rane Rantarosvon piilottamaa salakätköä lasten ja lastenmielisten kanssa.



Taru Holmberg käyttämässä uutta Haeger-pemitys-konetta.

Amada BR 610 on laite erityisvaatimuksiin terävien särmien eliminoimiseksi.

UUSIKAUPUNKI HIILINEUTRAALIKSI

Puhdasta jälkeä

Uudestakaupungista

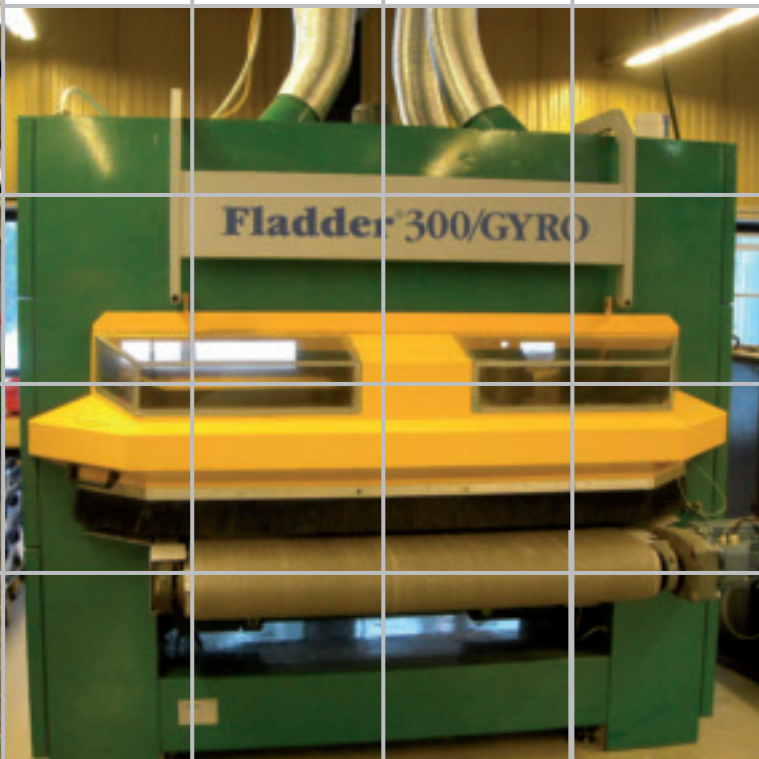
Uudenkaupungin kaupunki

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

Seger news 2/10

Kasvu voimistuu, vienti vetää
Garia – Golfauto
Ruukin Palvelukeskukset
Alihankinta 2010
Rahoitusnäkymät yrityksille
Katsaus Seger Oy:n syksyn 2010 tapahtumiin

SEGER news



Kasvu voimistuu, vienti vetää

Monet ennustivat nopean taantuman taittuvan nopeaksi nousuksi. Käytännössä tämä näkyi teknologiateollisuuden volyymien palautumisena alkaen vuoden toisella neljänneksellä. Suomen työttömyysprosentti ei noussut tämän laman aikana 8,9 % ylemmäksi vaikka rumempia lukuja odoteltiinkin. Yritysten vahva talous, osaaminen ja tahto sekä rahoitusmarkkinoiden matala korkotaso pitivät pyörät pyörimässä. Valtiovallan elvytyspäätökset ja oikeat, vaikkakin vaikeat ratkaisut, auttoivat laman yli. Myös Euron arvon aleneminen on auttanut viennin elpymisessä.

Amerikkalainen viikkolehti Newsweek arvioi Suomen maailman parhaaksi maaksi n.100 maan joukosta. Suomi on ollut myös monessa muussa arvioinnissa ”podiumilla”. Nämä arviot koskivat koulutusta, terveyden huoltoa, elämisen laatua, taloudellista vahvuutta ja poliittista ilmapiiriä. Samanaikaisesti eri tahot arvioivat Suomen kilpailukyvyn pudonneen dramaattisesti kansainvälisillä markkinoilla. Tähän lienee ollut syynsä maailmantalouden notkahduksellakin.

Seger Oy:llä lamaa kesti maaliskuusta 2009 aina maaliskuuhun 2010. Liikevaihdon nousu jatkui syyskuuhun asti tasaantuen loppuvuodeksi 2010 asiakkaiden varastojen saavutettua markkinoiden tarpeiden vaatiman tason.

Alkava vuosi näyttää kaikilla luottamusindekseillä mitattuna lupaavalta. Kansantalouden kasvuluvut näyttävät jopa positiivisemmilta kuin mitä ollaan voitu odottaa. Aika näyttää miten odotusten toteutumisen kanssa lopulta käy.

Seger Oy jatkaa kasvuun varautumista. Kone- ja laiteinvestoinnit jatkuvat aktiivisina alkavana vuonna. Materiaalivirtojen kasvaessa myös lisätilojen tarve on olemassa. Kesään mennessä on suunniteltu olevan valmiina n. 1000 m² lisätilaa.

Ely-keskuksen ja Uudenkaupungin työ- ja elinkeinotoimiston kanssa on käynnissä koulutusprojekti, jossa koulutetaan alalle 40-50 uutta ohutlevyalan ammattilaista. Joulukuussa valmistuneet 6 henkilöä ovat sijoittuneet yrityksessämme soveltuviin tehtäviin.

Alkava vuosi 2011 tulee olemaan haasteita täynnä. Näyttää siltä, että varautumisemme kasvuun, tulevaan positiiviseen haasteeseen, on tulossa vaativaan käyttöön. Toimintamme on tasapainossa ja vakaalla pohjalla. Lähtökohdat vuodelle 2011 ovat parhaimmat mahdolliset.

Vielä lopuksi. Lunta on taas enemmän kuin tarpeeksi. Ottakaa sukset ja luistimet esiin. Pitäkää huolta kunnosta. Muistakaa ulkoilla ja nauttia talvesta!

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Strong growth, exports increasing

Many suspected that the rapid recession would turn into a rapid economic boom. In practice the volumes in technology industry in Finland were at the same level during the second quarter of 2010 as they were before the recession. The unemployment percentage did not exceed 8,9 %, even though worse figures were expected. Strong economy, know-how and will of the companies and low interest rate in the financing markets kept the wheels rolling. The government actions and right even though some-what hard decisions, helped us through the recession. Also the decreasing value of Euro has helped to increase the exports.

An US magazine Newsweek published an article where Finland was ranked the best country among the appr. 100 countries. This was not the only ranking made were Finland has been on the “podium”. These assessments have been dealing with education, health care, quality of living, economic strength and political environment. At the same time, some other said that the competitiveness of the Finnish companies has decreased dramatically in the international markets. Also the world recession might have had some impact on this.

We at Seger Oy experienced the recession from March 2009 till March 2010. After the recession the turnover was growing until September and stabilized for the rest of the year 2010 when the stocks at the customers’ reached the level required.

In Finland year 2011 looks very promising with all the measurements describing expectations. The growth of the national accounts seems even better than expected. Time will tell how it goes.

Seger Oy continues to get ready for the growth. During the year 2011 we will invest on machinery and equipment very actively. And when the material flow grows, there is need for more room. By next summer we estimate that we have about 1000 m² more space.

Together with the Centre for Economic Development, Transport and the Environment and the Uusikaupunki employment office, we have an educational project going on, where 40 to 50 new sheet metal part production specialists are trained. Those six who graduated in December have all found a suitable job in our company.

This year will be full of challenges. It seems like our preparing for the positive growth will be utilized by our demanding customers. Our business is in balance and on a solid ground. The basis for the New Year couldn’t be better.

And till the end…there is snow more than enough! Pick up your skis and the skates and go out to have fun. Keep fit – and enjoy!

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Garia – Golfauto

Paikallisella UGK:n golfklubilla oli syyskuun alussa yllätys. Pihapiirissä oli näytillä Uudessakaupungissa tehty Garia – golfauto. Onpahan mielenkiintoinen laite.

Lähempi tarkastelu näytti, että golfauto on hyvin ”automainen” ratkaisuiltaan varsinkin alustaltaan, pyöränripustuksiltaan levyjarruineen.

Netistä löytyneen esitteen mukaan auto kulkee 3 kw (n. 4hv) AC-moottorin avulla kiidättäen maksimissaan kaksi henkilöä golfvarusteineen nopeutta 24 km/h. Täysladatuilla 6*8V akuilla päässee noin 50 km matkan, joka riittää varsinkin golfkentän kiertämiseen erinomaisesti.

Esitteen mukaan Gariasta on jo olemassa versio Garia LSV, joka on myös liikenteeseen tarkoitettu ja sen mukaan lain vaatimukset täyttävästi varusteltu. Siinä on valot niin edessä kuin takanakin suuntamerkkeineen sekä tietysti turvavyöt. Ajovaloina on xenonit ajan henkeen kuuluen. Auton maksiminopeus on LSV versiossa 40 km/h.

Kyllä näytti vanhan näköisiltä nuo UGK:n omat golfautot, kun vertasi tähän luksustason Gariaan. Luulisi näin hienolle autolle löytyvän omat markkinansa. Golf-keskuksien lähellä asuvalle varsinkin Garia LSV-malli olisi oiva ratkaisu. Voisi lähteä kotoa golfvarusteissa suoraan kentälle, käyttää autoa golfkentän kiertämiseen ja ajella maitokaupan kautta kotiin.

Ja tämä kaikki vielä luontoystävällisesti sähköllä.

Garia – golf car

At the beginning of September we experienced a surprise at the local UGK golf club; there was a Garia golf car made in Uusikaupunki - what an interesting vehicle it is!

When you look at the golf car more closely, you can see that it is very much a real car like, especially the chassis and wheels with disc brakes.

In the internet you can find the facts: AC motor gives you 3 kw (about 4 horse power), two persons and the golf gear with the speed of 24 km/h, 50 km with full batteries (6 x 8V) – this is quite adequate for one round of golf at a golf course.

According to the brochure there is also a Garia LSV –version for going from place to place even outside the golf course equipped for the normal traffic with front and rear lights and seat belts, of course, maximum speed 40 km/h.

When you compare the old golf cars at our UGK golf course, they look so old out beside this luxurious Garia! You would expect this fine golf car to find the markets of its own; especially those who live next to the golf course this LSV version would suite perfectly. You could play 18 holes and on the way back stop at the crockery store to do your shopping. And all this in environment saving manner!

Nimityksiä

DI Teemu Kääntö on aloittanut Seger Oy:llä kehitysinsinöörinä tehtävänään tuottavuuden kehitysprojektit tuotannon eri osa-alueilla.

Teemu Kääntö, M.Sc., has been appointed as Development Engineer at Seger Oy focusing developing of production productivity.

thtools

Asiakas-kohtaiset, puolivalmiit tuotteet Ruukin palvelu-keskuksista

Ruukin teräspalvelukeskukset tarjoavat erilaisia esikäsittely- ja prosessointipalveluita.

Ruukki on perustanut palvelukeskusten verkoston tukemaan tehdastoimituksiaan ja varastojensa vakiotuotetoimituksia. Teräspalvelukeskusverkosto laajentaa Ruukin palvelutarjontaa yhä pidemmälle ratkaisutoimituksiin. Samalla Ruukki ottaa vastuun asiakkaidensa toimitusketjun tietystä osasta.

Teräspalvelukeskusten rooli toimitusketjussa on laaja-alainen. Keskukset tarjoavat erilaisia esikäsittelypalveluja ja jatkojalostavat Ruukin tuotteita pidemmälle kunkin asiakkaan toiveiden mukaisesti. Terästehtaat toimittavat tuotteita palvelukeskuksiin isoina yksikköinä eli teräskeloina, putkinippuina tai levyinä. Palvelukeskukset pystyvät jatkojalostamaan tuotteita asiakkaiden eri tarpeisiin sopiviksi, kuten arkeiksi, kapeammiksi nauhoiksi, lyhyemmiksi putkiksi tai laserilla muotoon leikatuiksi ja hitsatuiksi eli juuri niihin mittoihin ja muotoihin, jota kukin asiakas tarvitsee.

Ruukin palvelukeskuksissa voidaan myös varastoida varasto-ohjelmaan kuuluvia tuotteita tai asiakkaiden erityistarpeisiin liittyviä tuotteita. Lisäksi keskuksista voidaan toimittaa asiakkaille tuotteita pienemmissä erissä kuin suoraan tehtaalta toimitettaessa, jolloin toimitus on nopeampaa.

Asiakkaan näkökulmasta katsottuna palvelukeskukset tehostavat tuotantoketjua, eikä asiakkaiden välttämättä tarvitse investoida osavalmistukseen. Asiakas voi siis keskittyä ydinliiketoimintaansa ja kokoonpanoon.

Seger hyödyntää Ruukin erilaisia toimitusmahdollisuuksia. Osa Segerin tarvitsemista tuotteista toimitetaan Ruukista suorina tehdastoimituksina. Ns. emokelatoimitukset tulevat Segeriin Ruukin Hämeenlinnan palvelukeskuksesta ja osa tuotteista toimitetaan palvelukeskusten kautta. Näitä kaikkia toimitusmuotoja yhdistelemällä Seger saa maksimaalisen hyödyn Ruukilta.

Palvelukeskustoimituksia hyödynnetään tilanteissa, joissa vaaditaan nopeampaa toimitusaikaa tai silloin, kun toimitusmäärän koko ei mahdollista suoraa tehdastoimitusta. Seger hyödyntää myös niin Ruukin palvelukeskusten laajaa varastovalikoimaa kuin kattavia esikäsittelypalveluitakin. Esikäsittelypalvelujen avulla Ruukki toimittaa Segerille täsmälleen oikean kokoisia materiaaleja. Näin mm. hukkapalojen määrää saadaan pienennettyä.

Seger hyödyntää myös Ruukin asiantuntijoiden laajaa materiaaliosaamista. Yhteistyössä Ruukin asiantuntijoiden kanssa pyritään löytämään aina oikeat materiaalit jokaiseen kohteeseen ottaen huomioon mm. ohutlevyjen lujuus, muovattavuus, liittämiset ja pintakäsittelyt.

Lue lisää Ruukin palvelukeskuksista www.ruukki.fi >Tuotteet ja palvelut

Semi-finished, customer based products from Ruukki Service Centers

Ruukki has built a network of Service Centers to support supplying materials directly from the production plant or from the stock. This network will enlarge Ruukki's service even further to customer solutions. The Service Centers offer different kind of prefabrication services according to the customer's requirements: cutting to required length, laser cutting to certain form or welded to exactly to those measurements and forms as the customer needs.

Ruukki also stores products belonging into the program or customer specified products. The delivery batches can be smaller when sent out from Service Centers and not from the plant, also the delivery time is shorter. From customer's point of view this gives the customers possibility to concentrate on their core business.

Part of Seger Oy's deliveries are dispatched from Ruukki production plant directly, part come from Ruukki Service Centers. When utilizing all different kind of possibilities in deliveries from Ruukki, Seger Oy gets the maximum benefit. When utilizing the prefabrication of Ruukki, also the waste in production will be minimized. Together Seger Oy and the specialists at Ruukki, choose the best possible material to each and every product taking into account the strength, formability, joining and surface treatments.

For more information on the web site: www.ruukki.com

ruukki
more with metals

2010 ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

Vuoden merkittävin teollisuuden ammattimessutapahtuma Alihankinta 2010 pidetiin Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa syyskuussa jo 20. kerran. Kolmipäiväiset Alihankinta-messut esittelevät vuosittain teollisuuden alihankinnan keskeisimmät alueet eli metalli-, elektroniikka-, muovi- ja kumiteollisuutta sekä teollisuuden ICT-ratkaisuja.

Yritykset ovat säilyttäneet Alihankinta-messut vahvasti markkinointisuunnitelmissaan, sillä messut ovat keskeisin paikka verkostoitumiseen ja uusien asiakkaiden sekä muiden sidosryhmien tapaamiseen. Alihankinta-messut ovat olleet monelle yritykselle perinteisesti yksi vuoden tärkeimmistä markkinointitapahtumista. Seger Oy on osallistunut messuille Uudenkaupungin standillä 8 kertaa. Vuosittain Uudestakaupungista on messuille ryhmänä osallistunut 4-6 yritystä. Tänä vuonna mukana olivat myös URV, Novoplastik ja Valmet Automotive Think sähköautollaan. Näyttelyosastolla tuotiin vahvasti esille paitsi yrityksien osaamista, niin myös seutukuntamme erinomaista infrastruktuuria, yritysmyönteistä ilmapiiriä ja hinku-hanketta.

Alihankinta-messut ovat alansa kärkeä Suomessa ja koko Euroopassa. Kävijämäärän mukaan laskettuna Alihankinta on Pohjoismaiden suurin ja Euroopan toiseksi suurin alihankintamessutapahtuma. Näytteilleasettajien lukumäärässä mitattuna se on Suomen suurin teollisuuden messutapahtuma. Kävijöitä messuilla on yleensä yli 15 000 ja näytteilleasettajia noin 900 eripuolilta maailmaa.

Hiilineutraali-projekti jatkuu.

Paula Vainio kertomassa kiinnostuneille Think-sähköautosta.

Subcontracting 2010

The most significant professional subcontracting fair was held in September in Tampere for the 20th time. Annually held 3-day-fair presents different fields of subcontracting – metal, electronics, plastic and rubber industries and also the ICT solutions for industries. This fair is one of the most important fairs for subcontractors, it is the place for networking, making now business and to meet other partners. Seger Oy has been on the Uusikaupunki stand for eight times among from four to six other companies. This year we had also Think electric car Valmet Automotive on the stand as “an eye-catcher”. We represented not only our own companies but also the infrastructure and the Uusikaupunki town, who’s support to local and new companies settling in the town is extremely positive.

This year more than 15000 people visited the Tampere Subcontracting Fair and about 900 companies from all over the world presented their know-how to the visitors. When you count by the number of visitors, Tampere Subcontracting fair is the biggest in the Nordic Countries and the second biggest in Europe!

Messuilla tavattiin runsaasti eri sidosryhmien edustajia. Tässä asiakkaan edustajia ABB Drivesilta.

Kimmo ja Juha voittivat naapuriständin pilkkikisassa pipot.

Vanhat kollegat Jari Järnstedt, Ari Ahovirta ja Lasse Vainio tapasivat messuilla.

Seppo Ylä-Himanka, Kimmo Tähtinen ja Ilkka Salohonka olivat Paula Vainion kanssa perusryhmityksemme messuilla.

Uudenkaupungin näyttelyosastolla oli runsaasti kävijöitä.

Maailmantalouden kuva on euroalueen velkakriisistä huolimatta varsin myönteinen ja syksyn aikana puheet kaksoistaantumasta ovat jääneet taakse. Mm. OP-Pohjola -ryhmän ekonomistit ennustavat, että euroalueen talouskasvu on riittävää, jotta EKP voisi alkaa valmistautua luopumaan ennätysalhaisesta ohjauskorosta vuoden jälkipuoliskolla. Lyhyet korot nousivat pohjatasoltaan vuoden 2010 aikana 0,3 - 0,4 prosenttiyksikköä. Nousu jää kuitenkin tänä vuonna vähäiseksi ja saa selvemmin vauhtia vasta vuoden 2012 aikana.

PK-yritysten rahoitusnäkymiä Suomessa

Viime vuonna alkoi voimakas yritysluottojen kysynnän elpyminen. Finanssialan Keskusliiton lokakuussa julkaiseman barometrin mukaan myös kotitalouksien luotonottohalukkuus on kasvussa. Merkille pantavaa on, että yritysten investointihalukkuus on edelleen vähäistä. Tuotannon kasvu on kuitenkin lisännyt käyttöpääoman kysyntää ja taantumasta toipuvat yritykset huolehtivat nyt aikaisempaa paremmin kassavarojensa riittävyydestä.

Jo vuoden 2007 alussa – siis ennen finanssikriisin alkua – käynnistyi pankkien vakavaraisuuslaskennan muutos, joka on jo vaikuttanut pk-yritysrahoituksen toimintamalleihin. Luoton myöntämisessä ja luottoriskien hallinnassa käytetään keskeisenä päätöskriteerinä asiakkaiden luottoluokituksia. Näitä laadittaessa arvioidaan vanhaan tapaan tulos- ja tasehistoriaa ja ennusteita. Nyt lisänä on myös kvalitatiivisten tekijöiden arviointi. Niihin kuuluvat mm. yrityksen johdon kompetenssi (alan tuntemus, laatujohto, markkinointi ja myynti, riskijohtaminen ja informaatiopolitiikka). Lisäksi yritystä arvioidaan alansa kilpailutekijöiden kuten markkinaosuuden ja erilaisten sidonnaisuuksien pohjalta.

Käytännön vaikutukset ovat selvästi näkyvissä. Korkomarginaalien hajonta on lisääntynyt ja kovenanttien eli sopimusvakuuksien käyttö yleistyy koko ajan. Yritysjärjestelyt edellyttävät poikkeuksetta turvallisen omavaraisuusasteen ylläpitoa ja se antaa markkinoilla lisätilaa pääomasijoittajille. Pääomavaatimusten kiristyminen kaventaa pankkien liikkumavaraa rahoittajana, mikä käytännössä estää ulkomaisten pankkien paluun suomalaiseen pk-yritysrahoitukseen.

Yritysluottojen korkomarginaalien kehityssuunta on yleisellä tasolla nouseva. Euroopan pankkivalvojien komitea (CEBS) julkaisi viime vuoden joulukuussa analyysinsä kiristyvän sääntelyn vaikutuksista pankkien vakavaraisuuteen ja rahoitusrakenteeseen. Koska erot yksittäisten pankkien välillä ovat huomattavia, marginaaleihin kohdistuvat nousupaineetkin vaihtelevat. Sääntelyn johdosta, mutta myös finanssikriisin säikyttäminä pankit ovat joutuneet pidentämään tukkumarkkinarahoituksensa aikajännettä sekä kasvattamaan likviditeettipuskureita. Tämän vaikutus asiakasrahoitukseen on samansuuntainen – marginaalit nousevat.

Juha-Pekka Nieminen
toimitusjohtaja
Vakka-Suomen Osuuspankki

Focus on financing small and medium sized companies in Finland

Global economic picture is quite positive in the euro area, in spite of the financial crisis and the talk of double recession is left behind during this fall. The economists of OP-Pohjola Group predict that in the euro area economic growth is adequate enough so that the ECB could begin to prepare to abandon the too low interest rate during the second half of the year. The short term interest rose 0.3 to 0.4 percentage points from the bottom level during the year 2010. However, this year, the increase will be limited and shall not be more during the year 2012.

Last year we noticed the recovery of demand for company loans. Financial barometers published in October show that also the demand for household loans was increasing. It should be noted that will to invest is still limited in the companies. Production growth has, however, added the demand for working capital and companies that have survived recession take better care of their liquidity.

Already at the beginning of the year 2007 - that is before the financial crisis - started the new regulation of capital and liquidity standards of the banks, which has already had an effect on small and medium size companies. When giving loans and managing the risks, the basis for decision making is the customer's credit ratings. When these are estimated we traditionally use balance history and predictions. Now must also the qualitative factors be assessed. They include, among other things, the management's over all business competence (know-how on the industry, quality management, marketing and sales, risk management and information policy). In addition, the company shall be assessed on the basis of their competitive factors.

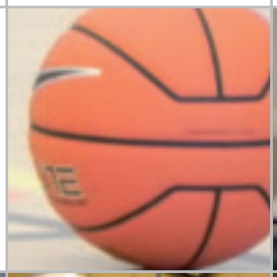
Effects in practice are clearly visible. Dispersion of the interest margins has increased and covenants are used more often. Leveraged changes in the ownership of the companies require strong equity ratio and that will provide possibilities to capital investors in the market. The tight requirements for the capital reduces possibilities of the bank as an financer. This also will in practice block foreign banks coming back to finance small and medium size companies.

Interest margin trend of the company loans in the common level is getting higher. The Committee of the European Banking Supervisors (CEBS) published in December an analysis on effects on regulations of solidity and investment structure of the banks. Because the differences between the individual banks are considerable, the pressure for the margins vary. As a result of the regulations, but also due to the financial crisis, the banks have had to extend the maturity of their funding from financial markets, as well as increase the liquidity buffer. This effects to the customer as higher margins.

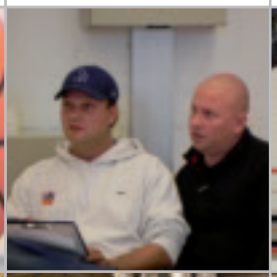
Juha-Pekka Nieminen
Managing Director
Vakka-Suomen Osuuspankki

VAKKA-SUOMEN
Osuuspankki

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2010 tapahtumiin



Korihait vetäytyi joulutauolle Korisliigan viidentenä.

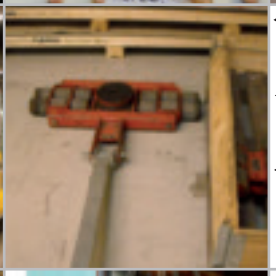


Valmentaja Petri Helminen ja päävalmentaja Tom Westerholm pohtivat Korihaiden pelikuvioita.

Nuoriherra Salonen 7.10.2010 ensivisiitillä tehtaalla.

Lawrence Wright on Korihaiden pistekuningas.

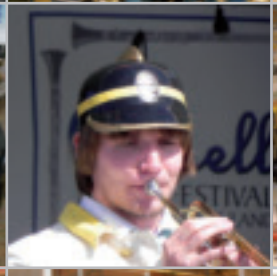
Uusi typpinestesäiliö valmistui.

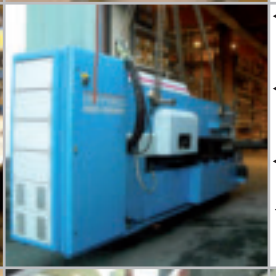


Työkaluhuolto sai uuden Grade-jyrsimen.

Uutta tekniikkaa Suomessa -Fladder jäysteenpoistolaite.

Raskaiden koneiden siirtoon käytetään rullia.



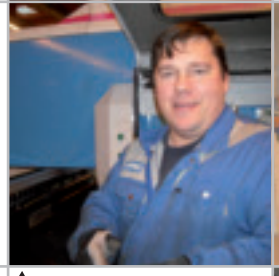


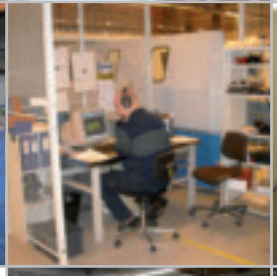
Paula pääsi koeistumaan Garian UGKn kentällä.

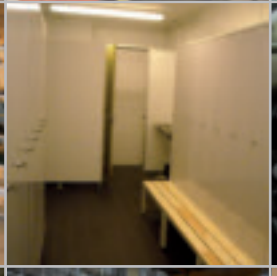
Retuperän VPK vastasi Crusell-viikon alkupuhalluksesta kesällä 2010.

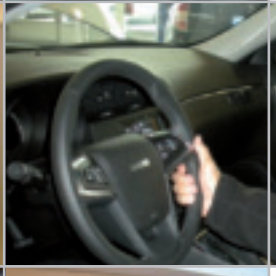
Amada combilaser antoi tietä.

Finn-Power no10 tuli Amadan tilalle.









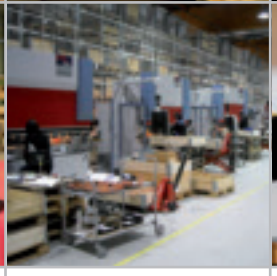
Uusi Saab 9-5 ensiesiteltiin alkusyksystä.

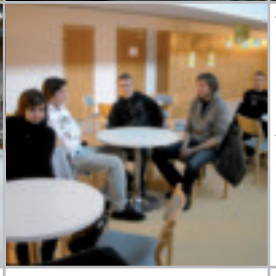
Pukuhuonetiloja kasvatettiin 24 paikalla.

Jani Laikkoja Finn-Powerilta oli asentamassa uusinta F-Ptä.

Neljäs Jetcam sai tuotannossa uuden sijoituspaikan.

Pohitullin koulun musiikkiluokkalaiset ja kappalainen Esko Halivaara toivat joulutunnelman.





Rekrykoulutuksesta valmistui uusia työntekijöitä sekä Seger Oylle että Seger Automation Oylle.

CNC-koneille on koulutettu lisää käyttäjiä täsmä- ja rekrykoulutuksella.

UUSIKAUPUNKI HIILINEUTRAALIKSI

Puhdasta jälkeä

Uudestakaupungista

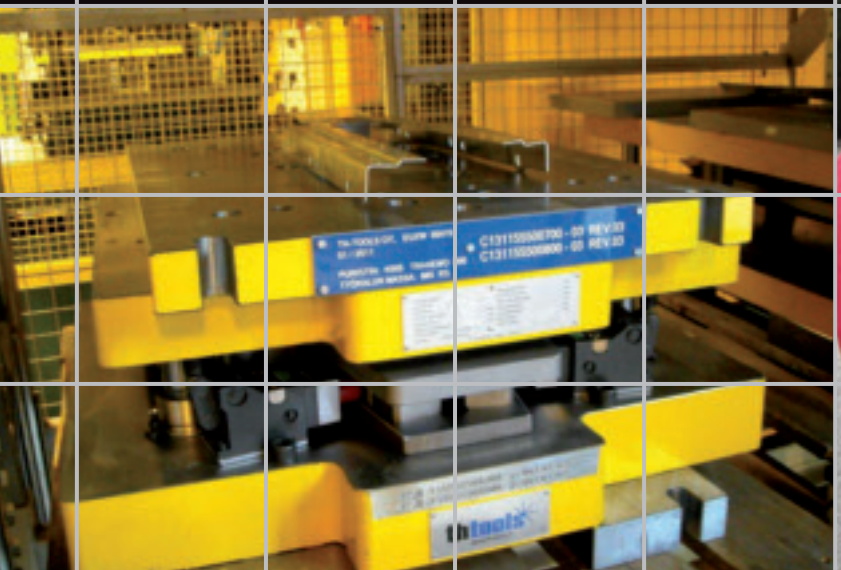
Uudenkaupungin kaupunki

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

Seger news 1/11

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



Tyytyväisyys, luottamus ja koulutus

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 m² varastotilaa materiaalien ja puolivalmisteiden tilatarpeisiin vapauttaen täten tuotantotiloja kasvavaan tuotantoon. Materiaalivirran kasvua kuvaa materiaalilavojen määrän lisääntyminen tehtaan sisällä yli tuhannella. Tätä varten on lisätty merkittävästi hyllyjä, lavapaikkoja ja trukkikalustoa 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 kilpailukykymme on säilynyt hyvällä tasolla. Olemme kyenneet ylläpitämään edellytykset kilpailukykyvyllemme. Näitä esimerkiksi koulutuksen taso ja kansalaisten luottamus ja tyytyväisyys.

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 Bulgarialaisilla ja Romanialaisilla 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 Vainio
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 m², 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 Vainio
Chairman & CEO

Verkostoitumalla isompaan sarjaan

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

Fastems Oy:n Tampereen toimitiloissa miesjoukko jutustelee leppoisasti. Hyvään tunnelmaan syy löytyy yhteisestä projektista, joka tapaamishetkellä on jo vahvasti voittopuolella. Johtaja Jari Saaranen kertaa 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 Saarasen 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 vuosiliikevaihtoon.

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 toimittiin paljolti herrasmiessopimuksen 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 kauppoja 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 pitävyys. Laitilan mukaan toimintaohjeet mahdollistivat sen, että verkoston jäsenyritykset tekivät myös keskenään yhteistyötä. Palaverejakin tarvittiin, Aatinen laskee olleensa mukana yli sadassa. Nettipalavereina 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. Saaranen 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 työvälinevalmistusta.

"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 Saaranen 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, Saaranen 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,” recaps 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.

Työteknikoiksi kouluttautuivat Mika Hämälä, Jarkko Törölä, Jarno Salonen, Toni Viitasaari, Tommi Leino, Toni Oittinen ja Jani Hattara. Kuvasta puuttuvat Mika Väisänen ja Heikki Vorne.

Seger kannustaa kouluttautumaan

Nykyinen ammatillinen koulujärjestelmä tukee huonosti käytännön tuotannon johtotehtäviin tarvittavia valmiuksia. Teknikoita ei ole valmistunut sitten 90-luvun lopun. Seger Oy:n kasvua tukemaan yritys päätti kannustaa työntekijöitään osallistumaan työteknikon koulutusohjelmaan, jossa suoritetaan kone- ja metallitekniikan 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 uuttakin. 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. ” Haluamme 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 suomaa 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.

Seger encourages training vocational skills

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-varastoratkaisu syntyi Toni Oittisen opinnäytetyön tuloksena.

bh BEST-HALL

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 kilpaautoa. Auto alkaa olla lähes valmis, mutta emme saa tekijää tällaisille kartiohammasrattaille - tai saisimme, mutta tästä, noin 30 mm halkaisijaltaan olevasta rattaasta, pitäisi pulittaa tuhansia euroja. Sponsoreiltamme emme sellaisia varoja saa pariin rattaaseen.”

Mitä ihmeellistä tuollaisissa pienissä rattaissa muka on? - mietin. Tullista tulleena, 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.

Neljännen koeajon ja säädön jälkeen otan soitakaverille-kortin käyttöön. Koneistuslaitteen maahantuoja kertoo että noin suurella kulmalla koneistettaessa, pitää koneesta poistaa tiettyjä osia. Luovuttaminen ei kuulu prosessorini ymmärtämiin komentoihin, 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. Sponsorina matkaamme, Seger-logon muodossa, tämän yhden Euroopan menestyneimmän Formula Student tiimin mukana ympäri Eurooppaa.

Mitäpä tästä opimme? Hedelmällisen yhteistyön jyväsiä löytyy myös mitä odottamattomimmista paikoista.

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

Katsaus Seger Oy:n kevään 2011 tapahtumiin

Mauno Suominen tutustamassa uusimpaan Haeger niittauskoneeseen.

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

Kevään aikana Finn-Powerin levytyökeskuksia on lisätty 5 kpl.

Työkaluhuolto sai uuden tasohiomakoneen.

Uusia särmäyspuristimia on asennettu maaliskuussa 4 kpl.

Lavapaikkoja on lisätty n. 500.

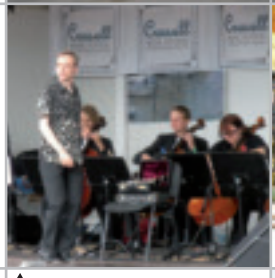
Seger Oy:n isännöimän toukokuun Hinku 300-yhteispyöräilyn puuhaihmiset.

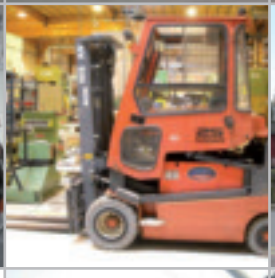
Hinku-300 pyöräilytapahtumassa tarjosimme munkkeja 20 km lenkin puolessa välissä Kalannin kotiseutumuseolla 45 osallistujalle.

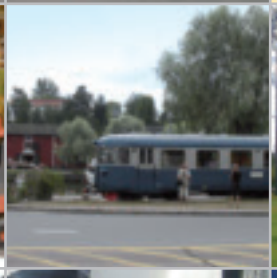
Materiaalivaraston teräsrunko nousemassa harjakorkeuteen kesäkuussa.

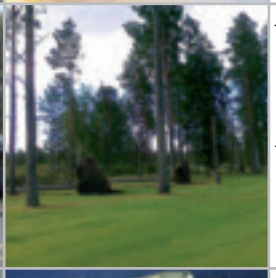
Lähettämön tilantarpeisiin valmistui kesäkuussa oikeanpuoleinen varastotila.

Ylösnostavia ergonomian kannalta tärkeitä pumppukärryjä on nyt tehtaalla n. 70 kpl.







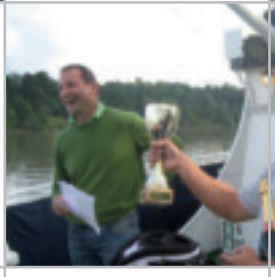


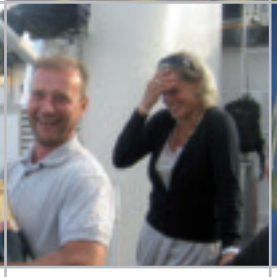
Lättähattu museojuna vieraili vieraili Uudessakaupungissa heinäkuun lopulla.

Heinäkuun lopun myrskyissä Golf-kentällä kaatui puita.

Klarinetisti Kari Kriikku steppaili Crusell viikon avauspuhalluksessa.

Trukkikalustoa lisättiin kevään aikana 6 kpl.





Timo Tamminen voitti toistamiseen Ruukin Taiteiden yön golftapahtuman Ruissalossa Aura Golfin kentällä.

Merkittävä osa Suomen työkaluvalmistuskapasiteetista on tehnyt työkaluja uusiin tuotteisiimme 2011 alkuvuoden aikana.

UUSIKAUPUNKI HIILINEUTRAALIKSI

Puhdasta jälkeä

Uudestakaupungista

Uudenkaupungin kaupunki

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

Seger news 2/11

Positiivista Uudestakaupungista
Luvata on nyt Aurubis Finland Oy
Fisker Karma Sedan vierailulla
3D tulostuksella uusia ulottuvaisuuksia
Katsaus Seger Oy:n syksyn 2011 tapahtumiin

SEGER news

Positiivista
Uudestakaupungista

Uudellakaupungilla, jonka Suomen yrittäjät valitsivat 2010 Suomen yrittäjäystävällisemmäksi kunnaksi, on vientiteollisuudesta ja kansainvälisistä yrityksistä suomalaiseksi pieneksi maakuntakaupungiksi poikkeuksellinen monipuolinen kokemus. Kahdestakymmenestä suurimmasta yrityksestä peräti 19 on vientiyrityksiä. Yritysrakenteen monipuolistuminen on kasvattanut ja kehittänyt elinvoimaista infrastruktuuria, joka palvelee yrityksiä luoden kilpailukykyä. Tämä on luonut myös vakaamman ja turvallisemman elinympäristön varmistamalla työpaikkojen kehittymistä ja pysyvyyttä. Useiden toisistaan riippumattomien tukijalkojen varassa elinkeinoelämä on vakaammalla pohjalla.

Nytkin useimpien yritysten tuotanto on kasvussa. Kaupungissa tehdään mm. autoja, laivoja, lannoitteita ja esimerkiksi lämmönvaihtimia. Näihin liittyen kaupungissa ja sen lähiympäristössä valmistetaan ohutlevyosia, laivojen hyttejä, kojetauluja ja sisustuselementtejä, istuimia, valuosia, muovituotteita, laseja ja vaikkapa venttiilejä. Elinkeinoelämä voi hyvin, teolliset työpaikat ovat vahvassa kasvussa ja kansainväliset investoinnit kasvavat.

Usein meinaa unohtua, itsestäänselvyytenä olematta sitä, että myös kalastuksella, kalanjalostuksella ja kalanviljelyllä on elinkeinoalueella pitkät perinteet. Uudessakaupungissa on yksi maan suurimmista kalastuslaivastoista ja kalastuspuisto. Yhdessä vihannesten ja juuresten käsittelyn sekä tulevan soijajalostamon kanssa ne muodostavat voimakkaasti kasvavan elintarvikesektorin rungon.

Kaupungissa investoidaan lähivuosina kaikkien nykyisten hankkeiden toteutuessa useita satoja miljoona euroa. Toteutumassa ovat Euroopan laajuisestikin harvinainen soijajalostamo, jota rakennetaan parhaillaan n. 11 hehtaarin tontille. Alkamassa on myös soijajalostamon viereen rakennettava sähköä, lämpöä ja höyryä tuottava pääpolttoaineena metsähaketta käyttävä biovoimalaitos. Myös bioetanolilaitoshanketta ollaan viemässä eteenpäin. Nämä merkitsevät myös sataman ja liikenneyhteyksien voimakasta kehittymistä.

Syksyn suuria uutisia oli myös Seger Oy:n yhteistyön julkistaminen Fisker Automotiven kanssa. Se saikin runsaasti palstatilaa lehdistössä ja julkisuutta radiossa ja TV:ssä. Fisker Karma projekti oli Seger Oy:lle mieluisa haaste. Hankkeen aikana on investoitu useisiin koneisiin ja laitteisiin sekä hankittu lisätiloja. Sen yhteydessä on koulutettu ja rekrytoitu lisää noin 50 työntekijää, sekä parannettu suunnittelu- ja johtamisjärjestelmiä niin varaston kuin tuotannonkin osalta vastaamaan paremmin tulevaa tarvetta.

Vuoden 2011 aikana liikevaihtomme kasvoi n. 60 % kannattavuuden säilyessä hyvällä tasolla. Meillä on kyky, halu ja osaaminen pitää toimintamme tasapainossa niin liikevaihdon noustessa kuin laskiessakin. Se on meille ja yhteistyökumppaneillemmekin tärkeä asia hallita, ylläpitää ja ymmärtää.

Vuosi 2012 alkaa synkähköissä tunnelmissa Euroopan velkakriisin pitkittyessä lisäten epävarmuutta. Presidentin vaalit tosin nostattavat tunnelmaa ja vievät ajatukset muuhun. Teollisuuden investointipäätöksien pitkittyminen ei voi olla vaikuttamatta kasvuun heikentävästi varsinkin vientiteollisuudessa. Me Segerillä varaudumme kuitenkin edelleen kasvun jatkumiseen.

Lasse Vainio
toimitusjohtaja

Positive news from Uusikaupunki

Uusikaupunki which was chosen by the entrepreneurs the most positive town in Finland in 2010, has got versatile experience of export companies and international business. Out of twenty biggest companies nineteen are doing business in exports. This has led to growing and developing infrastructure which serves companies creating competition. The economy lies on several different business areas which are not depending on each other, creating solid ground for the economy.

Most of the companies have also a growing business. In Uusikaupunki electric vehicles are made, ships built, fertilizes proc-

essed as well as heat exchangers. For these product sheet metal parts, ship cabins, dash boards, seats, cast products, wind shields or even valves are needed which are manufactured in Uusikaupunki or in the towns close by. The economy is booming, employment is crowing and international investments increasing.

The investments during the next few years when all the on-going projects are finalized are several million euros. One of the projects which is exceptionally vast not only in Uusikaupunki but also in Europe, is soy product plant which is built at present. Next to it will be built a bio power plant using waist wood as energy source producing electricity, heat and steam. These mean also that the harbor and transportation means must be developed accordingly.

During the fall also Seger Oy had some big news to tell: the cooperation with Fisker Automotive as a supplier of aluminum part for Fisker Karma manufactured in Uusikaupunki. This was also noted positively in the media – in newspapers, radio and even TV. During this project we have not only invested in machinery and equipment but also built more room. We have trained and employed about 50 people and improved planning and managing systems to support the requirements of the future.

During 2011 our turnover increased about 60 %, in spite of that profitability stayed on a good level. We have the ability, the will and the know-how to keep our business in balance during rapid changes of turnover going up or down. For us and our partners it is important to sustain and understand.

The year 2012 started in mellow feelings when the economy crisis in Europe didn't seem to have an end. Thus the presidential election raised the feelings and got people thinking of other things, too. Lingering decision making in investments cannot be having an effect on growth in export industry. At Seger Oy we are still ready for increasing demand.

Lasse Vainio
Chairman & CEO

Luvata on nyt Aurubis Finland Oy

Aurubis Finland Oy on toiminut syyskuusta 2011 alkaen Porissa Kupariteollisuuspuistossa, jossa jo pitkään alueella toimineet tuotantoyksikkömme Kuparivalimo ja Valssaamo sijaitsevat. Valmistamme vuosittain noin 40 000 tonnia kuparivalanteita ja 30 000 tonnia valssattuja kuparilevyjä ja -nauhoja sähkö-, elektroniikka- ja rakennusteollisuuden tarpeisiin.
Toimimme myös muilla teollisuudenaloilla, joissa kuparin sähkön- ja lämmönjohtavuutta tarvitaan. Viennin osuus tuotannostamme on noin 90 %. Porissa työllistämme lähes 200 työtekijää.
Aurubis Finland Oy on osa Aurubis-konsernia, joka on johtava integroitu kuparintuottaja ja maailman suurin kuparin kierrätykseen keskittynyt yritys. Aurubis-konserni työllistää noin 6 200 työntekijää 16 tuotantotoimipaikalla, 11 eri maassa. Konsernin keskeisin strategia on liiketoiminnan vahvistaminen kasvumahdollisuuksia hyödyntäen sekä ihmisiä ja ympäristöä kunnioittaen.

Luvata is now Aurubis Finland Oy

Aurubis Finland Oy started in September 2011 in the Copper Park in Pori, where our production units Copper Foundry and Rolling Mill are located. Annually we process about 40 000 tons of copper castings and 30 000 tons of rolled copper sheets and bands to electrical, electronics and construction industries. We also do business in other fields of industries where the electrical conductivity is needed. Export is about 90 % of our production. In Pori we have about 200 employees.

Aurubis Finland Oy is part of the Aurubis Group which is the leading integrated copper processer and the world's largest copper recycler. Aurubis Group has about 6 200 employees in 16 production sites in 11 countries. The main strategy is to strengthen the business by taking advantage of the possibilities to grow, honoring the people and the environment.

Fisker Karma Sedan vierailulla

Fisker Karma on urheilullinen auto isosta koostaan huolimatta.

Fisker Automotive on amerikkalainen autojen valmistaja, joka on perustettu 2007. Yhtiö on sitoutunut valmistamaan pidennetyn toimintamatkan sähköautoja, jotka on varustettu EVer™ teknologialla (Electric Vehicle with extended range).

Fisker Karma, maailman ensimmäinen premium- luokan sähköverkosta ladattava (plug-in) hybridiauto. Se edustaa Fisker Automotiven vankkaa uskoa siihen, että luontoystävällisyys ei merkitse uhrauksia liittyen intohimoon autoa kohtaan, sen tyylikkyyteen tai suorituskykyyn.

Fisker Automotive on keskittynyt valmistamaan sähköautoja tuottaen ehdottoman vastuullista luksusta. Fisker Karma on suunniteltu Kaliforniassa ja valmistettu Suomessa, Valmet-Automotivella, Uudessakaupungissa.

Neliovinen, laajennetulla toimintasäteellä varustettu neljän hengen sähköauto, yhdistää sähköauton päästöt ja perinteisen auton toimintasäteen. Karma on takavetoinen auto, jota vauhdittaa kaksi 201,5 hv (150 kW) sähkömoottoria. Sähkömoottorit saavat energiansa litium-ioniakuista. Bensiinikäyttöinen 260 hv (190 kW) moottori tarvitaan ainoastaan käyttämään 175 kW generaattoria, josta sähkö johdetaan moottoriin.

Fisker Karmassa on kaksi erilaista ajoasetusta: Stealth ja Sport. Stealth- asetus mahdollistaa pisimmän toimintasäteen akuilla ennen polttomoottorin käynnistymistä. Stealth- asetuksella Karman huippunopeudeksi ilmoitetaan 153 km/h, kiihtyvyydeksi 0-100 km/h 7,9 sekuntia ja toimintasäteeksi 80 km. Sport-asetuksella bensiinimoottori käyttää generaattoria, jolloin käytössä on täydet 403 hv vääntömomentilla 1330 Nm! Tällöin auton huippunopeudeksi 201 km/h ilmoitetaan, kiihtyvyydeksi 0-100 km/h 5,9 sekuntia ja toimintasäteeksi 483 km. Sport- asetuksella tämän 5 metrisen ja 2200 kg painavan auton keskikulutukseksi tulee esitteen mukaan 3,5 l /100km CO_2 päästöllä 83 g/km.

Fisker Karma on suunniteltu olemaan todellinen ajajan auto. Edistyksellisen jäykkä ja luja alumiinikori antaa Karmalle huippuluokan ajo- ja hallintaominaisuudet. Etu- ja taka-akselin päällekkäiset kolmiotukivarret ja kevyet alumiiniosat mahdollistavat 22 tuuman vannekoon käyttämisen vakiona ensimmäisen kerran sarjatuotantoautossa.

Me Seger Oy:llä teemme tämän auton alumiinisia korin osia. Autoa kohti toimitetaan lähes 200 osaa ja olemmekin osamääräisesti ja maailmanlaajuisesti yksi Fisker Karman merkittävämpiä osatoimittajia. Tämän laadukkaan premium- auton osat ovat vaativia. Osaamisemme ja tek-

Fisker Karma herätti ansaittua kiinnostusta.

Tavaratilaan saa mahtumaan pari golfbägiä.

ninen tasomme on osoittautunut kilpailukykyiseksi myös sähköautomarkkinoilla. Alumiini on tulevaisuuden materiaali.

Henkilöstömme sai marraskuussa tutustua Fisker Karmaan testiauton vierailessa tehtaallamme. Autoon kohdistui suurta mielenkiintoa ja joukoin käytiin katsomassa eritoten mihin Seger Oy:n valmistamat osat sijoittuvat. Ajamaan emme päässeet, mutta oli hienoa tutustua ja kasvattaa tuotetuntemusta autoon. Vielä kerran - kiitoksia vierailusta!

(Tekniset tiedot: Fiskerin suomalainen jälleenmyyjä, Inchcape Motors Finland Oy)

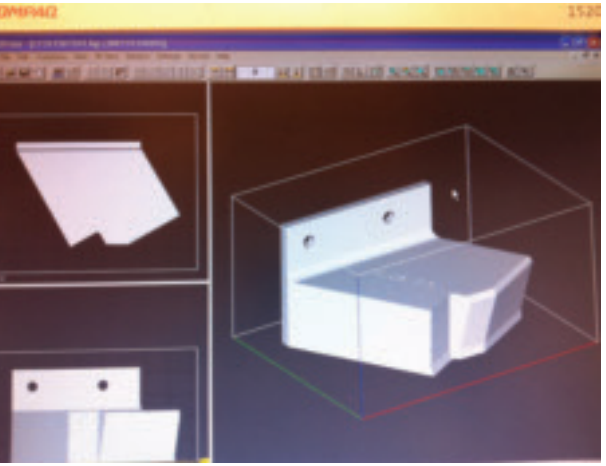
Fisker Karma Sedan visited Seger Oy

Fisker Automotive is an American car manufacturer founded in 2007. Their products are electric vehicles with extended range. Fisker Karma is the world's first plug-in hybrid and it represents Fisker Automotive's strong belief that being environmentally responsible doesn't sacrifice the passion for the car, car being elegant or of high performance.

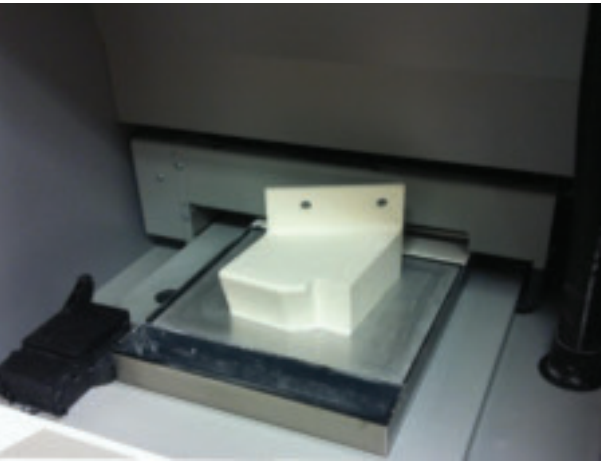
This beauty – one of the test cars – visited Seger Oy in November. This gave our personnel to see "live" the car we are delivering nearly 200 parts, mostly of aluminum. Worldwide this makes us product quantity wise one of the most significant suppliers of Fisker Karma.

Uteliaita riitti ihmettelemään myös konepellin alle.

Laadunvarmistuksessa käytettäviä tarkastujigejä.



Mallineiden valmistus tapahtuu 3D dataan perustuen.



Tulostettu mallinne ylimääräisen materiaalin poistamisen jälkeen.

Seger Oy panostaa uuteen tekniikkaan

3D tulostuksella
uusia ulottuvaisuuksia

Seger Oy:llä on nyt myös mahdollisuus tehdä tulostamalla komposiittijauheesta mm. tuotannon laadunvarmistuksessa tarvittavia tarkastusjigejä. Aivan kuten perinteiset paperitulostimet tuottavat tulosteita sähköisistä dokumenteista, voimme 3D-tulostinta käyttämällä tehdä 3D-datasta fyysisiä mallikappaleita.

Paitsi laadunvarmistuksen välineinä voivat esim. suunnittelijat käyttää tällä tavalla tehtyjä malleja kommunikoidakseen tehokkaammin asiakkaidensa, yhteistyökumppaneidensa ja alihankkijoidensa kanssa. Edelleen mallien käyttötarkoitukset voivat vaihdella luonnos- ja esittelymalleista osien toiminnan testaukseen, lujuustarkasteluihin, myyntiesityksiin sekä markkinatutkimuksiin tai vaikkapa pakkaussuunnitteluun.

”Olemme todenneet tulostuksen olevan erittäin mittatarkan ja riittävän erinomaisesti tuotannon työvaiheissa tarvittaviin nopeisiin laadunvarmistukseksi tehtäviin tarkastuksiin. Etuina voi mainita myös keveyden. Käytämme mallin pinnalla kulutusta kestävää pinnoitetta, jolla tulostetun jigin käyttöikä on hyvä. Lattialle pudottelua nämä eivät kuitenkaan kestä. Särmäyspuristinvaiheissa ja myös puristimilla taivutetuissa sekä vedetyissä kappaleissa visuaalisella tarkastuksella on paljon käyttöä”, sanoo laatupäällikkö Jyrki Leino, Seger Oy:stä.

Laitteen työala on 236 x 185 x 127 mm ja se osaltaan rajoittaa mallinneiden kokoa. Osista koottuna mallinne voidaan toki saada suuremmaksikin. Mallinneisiin liittyviin tiedusteluihin vastaa Seger Oy:llä tuotekehityspäällikkö Timo Tamminen.

Työkaluvalmistuksen ohessa tarkastusjigejä tällä menetelmällä tehtynä voi kysellä Seger Automation Oy:stä, projektipäällikkö Mika Väisäseltä.

Seger Oy acquires new technology 3D printing ....new horizons

Seger Oy has now got even possibilities to make control fixtures for quality assurance by printing out them, the fixtures are made of composite powder. Just like traditional printers print documents using electronical data, we can by using 3D data print out 3D models.

The 3D printed model can also be utilized when new products are designed. In addition to that models can be used to test the functions of the product, when deciding on the package for the product etc.

“We have measured the 3D printed models and they are extremely good and adequate for quick quality assurance checking in the different phases in the production. For durability purpose we coat the surface so that the time-life of the fixture is longer, though you cannot drop the fixture on the floor. This kind of visual check-up is very useful in different phases of press brake and also when product is drawn or cut with presses” says Seger’s quality manager Jyrki Leino.

If you want to know more, please contact Timo Tamminen in our product development or Mika Väisänen at Seger Automation when tool manufacturing is concerned.

bh BEST-HALL

RUUKKI more with metals

Katsaus Seger Oy:n
syksyn 2011 tapahtumiin

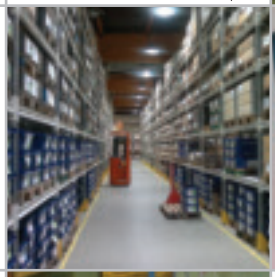
Lautveden saunan grillausmaastoa.

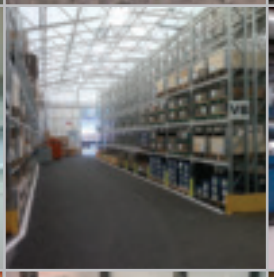
Lautveden saunan lentopallokentällä nähtäneen ensi kesänä turnauksia.

Varastojärjestelmää parannettiin vastaamaan nykytilannetta ja tukemaan FIFO-periaatetta.

Alumiinin runsas käyttö toi kierrätykseen pihalle uuden nimen Stena.

Fisker Karma ramp up tapahtui syksyn aikana onnistuneesti.





Raportointipisteitä on lisätty. Niistä näkee nyt myös varastointipaikat.

Syksyllä uusiin varastotiloihin saatiin n. 500 uutta varastopaikkaa.

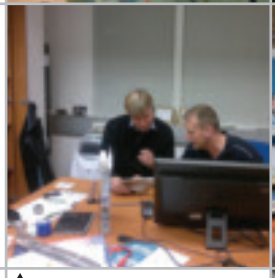
Tiloja saatiin lisää hyötykäyttöön koneita uudelleen suojaverkottamalla.

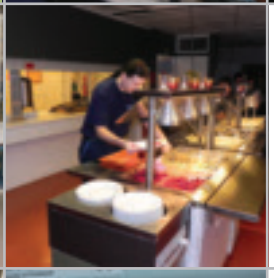
Galli 150 tn automaattilinja sai tarkemman syöttölaitteen.

Automaattipuristimille tuli myös uusia tilaa säästävämpiä kuljettimia.

Aktiivisia nimikkeitä on n. 4000, joista myyntituotteita n. 1000 kpl.

Tampereen alihankintamessuilla syyskuussa.





Standalone Finn-Powerit ovat kaikki saaneet tilaa säästävät apulaitteet.

Joululounas syötiin lounasravintola Vanhassa Salcompissa.

R&Dssä on ollut paljon töitä. Seppo Ylä-Himanka ja Timo Tamminen selvittämässä yksityiskohtia.

Pohitullin musiikkiluokkien 3 ja 5 luokkalaiset olivat luomassa joulutunnelmaa joululounaalla.

Pirkko Soinia odotti yllätys autonlämmityspistokkeessa pakkasten tultua - ampiaispesä!

UUSIKAUPUNKI HIILINEUTRAALIKSI

Puhdasta jälkeä

Uudestakaupungista

Uudenkaupungin kaupunki

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

Seger Oy

Ensimmäiset kymmenen vuotta

Sisällysluettelo:

Alueen teollinen historia	*5*
Autotehtaan merkitys	*5*
Seger Technologies syntyy	*7*
Strategia ja rahoitus	*8*
Avajaiset 2002	*8*
Kuolemanlaakso	*10*
Panostus työkalunvalmistukseen	*10*
Lisää tilaa	*10*
Kouluttamalla työvoimaa	*11*
Seger News sidosryhmälehdet- tiedottaminen	*12*
Seger News sidosryhmälehdet 1/2002 – 2/2011	*13*
Laadun varmistaminen	*173*
Kasvun aikaa	*173*
Maailmantalouden muutokset	*174*
Oikean strategian tärkeys	*174*
Hyvä maine	*174*
Kiitokset	*175*

Seger Oy

The first ten years

Contents:

Industrial history of the area	*5*
Meaning of the car plant	*5*
Seger Technologies is born	*7*
Strategy and financing	*8*
Inauguration in 2002	*8*
Dead valley	*10*
More strength to the tool manufacturing	*10*
More room	*10*
More work force by training	*11*
Seger News – newsletter and communication	*12*
Seger News – news leaflets 1/2002 – 2/2011	*13*
Securing the quality	*173*
Time to grow	*173*
Changes in word economy	*174*
Importance of a right stategy	*174*
Good reputation	*174*
With gratitude	*175*

uusi perustettava yhtiö - Segerström & Svensson Oy - alueelleen. Toimitilat rakennettiin Pajalan teollisuusalueelle, jota nykyisin kai kutsuttaisiin teollisuuspuistoksi.

Emoyhtiöllä, vuonna 1906 perustetulla ruotsalaisella Segerström & Svensson AB:llä, oli pitkät perinteet ohutlevyosien valmistajana. Sen tehtailta olivat peräisin osa niin Volvon kuin Saabinkin korivahvikkeista jo vuosikymmenien ajan. Sillä oli riittävä osaaminen vetotekniikoista ja työkaluista sekä resurssit tytäryhtiön perustamiseksi. Yleisesti yritystä kutsuttiin lyhyemmin vain Segerstömiksi tai jopa Segeriksi.

Uusi yhtiö ammensi tietotaitoa ruotsalaisesta emoyhtiöstään ja kehittyi puristintekniikan erikoisosaajaksi. Aluksi tehtiin pääasiassa autonosia mm. ensimmäisen generaation Saab 900 Cabriolet -autoon, jonka korinpainosta Segerström & Svensson Oy teki lähes kolmasosan. Yhtiö laajensi toimintaansa ostamalla mekaniikkaliiketoimintaa Nokia Mobile Phonesilta Salosta 1994 ja perustamalla Unkarin Pecsiin 1996 ja Texasin McAlleniin tytäryhtiöt 2000 toimittamaan mekaniikka lähinnä Nokia Display Productsin tuotteisiin.

Segerström & Svensson AB vietiin Tukholman pörssiin 1995. Sen mukana alkoi konsernin kasvu telekommunikaatioalalla, jolle vakuuttavuutta ja referenssiä toi uusikaupunkilaisen Segerström & Svensson Oy:n yhteistyö Nokian kanssa. Tämä johti sittemmin kansainvälisten toimijoiden mielenkiinnon kasvuun konsernia kohti. Amerikkalainen Sanmina osti 2001 Segerström & Svensson AB -konsernin. Telekommunikaatioalan taantuma alkoi myöhemmin samana vuonna ja johti useiden yksiköiden sulkemiseen. Sanmina Enclosure Systems Oy eli entinen Segerström & Svensson Oy päätettiin sulkea 2002.

The mother company, Segerström & Svensson AB, had a long experience (since 1906) in sheet metal parts manufacturing. For several decades they had been a supplier of car reinforcements for both Saab and Volvo. They had adequate know-how in deep drawing and toolings and resources to set a subsidiary in Uusikaupunki. Generally that new company's name was shortened Segerström or even Seger.

The new company got the know-how from the Swedish mother company and became a specialist in pressing techniques. At first they produced mainly car parts for the first generation Saab 900 Cabriolet, Segerström & Svensson Oy made nearly one third of the body weight. Business was increased in 1994 by acquiring Nokia Mobile Phone's mechanics department in Salo, subsidiaries in Pecs Hungary (1996) and McAllen in Texas USA (2000) in order to supply mechanics for Nokia Display Product products.

Segerström & Svensson AB was listed in Stockholm Stock Exchange in 1995. From that started the company's vast growth in telecommunication industry, which gained credibility and good reference from the Finnish company's cooperation with Nokia. Later on this led to increased interest of international actors towards the Segerström Group. In 2001 an American Sanmina acquired the whole Segerstöm Group. Later the same year started the recess of telecommunication industry and led to closing several units; Sanmina Enclosure Systems Oy – former Segerström & Svensson Oy – was one of the units to be closed in 2002.

Mauno Suominen, Lasse Vainio ja Raimo Korpi 25.3.2002 lehdistötilaisuuden jälkeen.
(kuva Matti Jalava)

Mauno Suominen, Lasse Vainio and Raimo Korpi after the press conference March 25, 2002.
(photo Matti Jalava)

Seger Technologies syntyy

Edellä kuvatun, melko monisanaisesti esitetyn, ruotsalaisomisteisen Segerström & Svensson Oy:n rantautuminen Uuteenkaupunkiin ja sen kehitys 1980-90 luvulla on ollut paikallisen ohutlevyosia valmistavan teollisuuden kannalta erittäin tärkeää. Voidaan sanoa, että ilman sitä ja erinomaista, lämmintä ja menestyksekästä yhteistyötä ruotsalaisten ja suomalaisten välillä, ei kehitys olisi johtanut nykytilanteeseen. Sinä aikana opittu ja saavutettu osaaminen kasvatti paikkakunnalle kansainvälisestikin merkittävää ja tunnustettua osaamista. Nämä osaajat olivat jäädä ilman töitä, kun amerikkalaisomistukseen siirtyneen yhtiön sulkemisesta kerrottiin 2002. Markkinoille oli syntymässä tyhjiö. Seger Oy tarttui tilaisuuteen ja ryhtyi tätä täyttämään.

Seger Technologies syntyi kun Seger Oy:n omistajiksi Maunon Suomisen lisäksi tuli 25.3.2002 Raimo Korpi ja Lasse Vainio. Kevään aikana valmisteltiin rahoitusratkaisuja, hankittiin koneita ja laitteita, valmisteltiin toimitiloja ja tehtiin töitä asiakkaiden sekä tilauskannan aikaansaamiseksi. Ensimmäisten kuukausien aikana rekrytoitiin avainhenkilöitä tulevaan tuotannolliseen toimintaan 30 henkeä. Vaikka riskit aloittelevalle yhtiölle olivat suhteellisen suuret, onnistuttiin vuosien saatossa syntyneestä osaajien ryhmästä saamaan mukaan valtaosa. Toukokuun loppuun mennessä oli henkilökuntaamme lisätty Eino Kähkölä, Toni Oittinen, Tommi Sarkki, Tiina Suominen, Kari Konttinen, Juha Laihonen, Esa Ankelo, Eija Hatakka, Hilja Kunnari, Maija Vainio, Päivi Erkko, Raila Holm, Rauli Heikkinen, Kauko Pyykkönen, Tomi Suopajärvi, Marko Ruohonen, Jari Salo, Esa Rantala, Sirkka Kyngäs, Mauno Suominen, Esa Mannermaa, Timo Tamminen, Pirkko Soini, Lasse Vainio, Raimo Korpi, Paula Vainio, Kimmo Tähtinen, Jyrki Leino, Pasi Manninen ja Seppo Ylä-Himanka. Valtaosa heistä on edelleen mukana.

Seger Technologies is born

As described earlier, it has been extremely important for the local sheet metal parts industry that Segerström & Svensson Oy came to Uusikaupunki and that the development in the 80's and the 90's was vast. You could say that without that and the extremely good, warm and successful cooperation between the Swedes and the Finns, the development wouldn't have led to the present situation. The things learned and the acquired know-how increased the local know-how which is also internationally acknowledged. This capable group was about to be unemployed when closing decision was announced in 2002. And in the markets there became an empty spot. Seger Oy took a chance and started filling that spot.

Seger Technologies was born when March 25th 2002 in addition to Mauno Suominen, Lasse Vainio and Raimo Korpi became owners of Seger Oy. The financing solutions were negotiated, bought some machinery and equipment, fixed the facilities and worked hard to find customers and orders. During the first few months some 30 key persons were hired for production. Even though the risk was enormous, we succeeded to employ most of those we knew had the know-how we needed. By the end of May 2002 we were: Eino Kähkölä, Toni Oittinen, Tommi Sarkki, Tiina Suominen, Kari Konttinen, Juha Laihonen, Esa Ankelo, Eija Hatakka, Hilja Kunnari, Maija Vainio, Päivi Erkko, Raila Holm, Rauli Heikkinen, Kauko Pyykkönen, Tomi Suopajärvi, Marko Ruohonen, Jari Salo, Esa Rantala, Sirkka Kyngäs, Mauno Suominen, Esa Mannermaa, Timo Tamminen, Pirkko Soini, Lasse Vainio, Raimo Korpi, Paula Vainio, Kimmo Tähtinen, Jyrki Leino, Pasi Manninen and Seppo Ylä-Himanka. Most of them are still with us.