

SEGER

news 2/13



Suhdanteet ja pohjoismainen terästeollisuus
Tuotekehitystä ja vientimatkoja – CoastOne Oy
Kauppakamarin 10-vuotisansiomerkki kahdelletoista
Muista lämmitellä ja venytellä lihakset
Katsaus Seger Oy:n loppuvuoden 2013 tapahtumiin



Suhdanteet ja pohjoismainen terästeollisuus

Kilpailukykyinen terästeollisuus tarvitsee kilpailukykyisen raaka-aineen niin hinnaltaan, laadultaan kuin logistiikaltaankin.

Suhdanteiden kehittyminen on talousasioita pohtiville ollut aina mielenkiintoista. Historiatietoja on saatavilla ylitse vuotavasti. Niiden analyysyjä samoin, joista tunnetuimmat ovat USA:n keskuspankin Federal Reserven ja Euroopan Keskuspankin kannanotot. Mikä niistä on sitten oikein ja mikä väärin, on sitten jo huomattavasti vaikeammin tehtävä havainto. Muuttujia on paljon. Kaikki vaikuttaa yleensä kaikkeen ja usein merkittävyttä on vaikea ymmärtää. Lisäksi hyvillä asioilla on toteutessaan usein huonotkin puolensa.

Historiasta on voinut nähdä talouden seuraavan tiettyä lainalaisuutta. Talouden kehitys on ollut eräänlaista sinikäyrää. Seitsemää hyvää vuotta on yleensä seurannut seitsemän laihaa vuotta. Nyt tuntuu, että lainalaisuudet ovat myös historiaa. Ainakin ennalta arvaamattomia asioita tapahtuu huomattavasti aikaisempaa useammin.

Markkinavoimat muuttavat maailmantalouden suuntaa halutessaan. Asiaa ei helpota merkittävien markkinoiden määrän kasvu. Pohjois-Amerikan ja Euroopan lisäksi maailmantalouden kehittymiseen ovat vaikuttamassa kasvavat Kiinan, Intian, Venäjän ja Etelä-Amerikan markkinat. Pitkään jatkunut epävarmuus ja arvaamattomuus paikallaan polkevilla markkinoilla ovat vaikuttaneet EU-maiden teollisuuden kilpailukykyyn. Tämä koskee erityisesti EU:n ulkopuolelle suuntautuvaa vientiteollisuutta. Vahva Euro on vähintäänkin ”kaksipiippuinen” asia. Toisaalta vietäessä tuotteita Euro-alueen ulkopuolelle se vaikeuttaa kaupankäyntiä alentamalla kilpailukykyä. Vahvalla Eurolla on taas edullista ostaa raaka-aineita ja energiaa. Noin yleisesti ajatellen Euro on ollut suomalaiselle teol-

lisuudelle positiivinen asia. Se on mahdollistanut suuren kotimarkkina-alueen, jossa kilpailukykyä ei ”puliveivata” valuuttaa devalvoimalla. Se on myös pakottanut teollisuuden investoimaan ja huolehtimaan todellisesta kilpailukykyvystään tietotaidon, käytetyn tekniikan ja henkilöstön osaamisen kannalta.

Suhdanteet ovat varmaan myös oikeanlaiset pohjoismaisen terästeollisuuden yhdistymishankkeessa. Vanhat kilpailijat SSAB ja Ruukki muodostavat yhdistyessään kansainvälisestikin kilpailukykyisen erikoisteräksiin keskittyvän terästeollisuusjätin Svensk Stål AB:n ostaessa Rautaruukki Oyj:n. Näiden kilpailumielessä ”arkkivihollisten” on huhuttu yhdistyvän jo 80-luvun lopulta alkaen. Yhdistymisen toteutuessa perinteikkään Rautaruukin nimi poistuu historiaan.

Rautaruukki sortui virheellisiin strategialinjauksiin viimeisten 15 vuoden aikana. Suomessa teräksen käyttäjät kokivat 90-luvun lopulta palvelujen heikkenevän kilpailun vähetessä Rautaruukin ostaessa teräspalvelukeskukset yhden toisensa jälkeen valtapiiriinsä. Tämän seurauksena hintakilpailukyky ja joustavuus huononi, toimitusajat moninkertaistuivat ja myynnissä oleva valikoima pieneni Ruukin keskittyessä myymään pääasiassa omia tuotteitaan. Näin teräksen käyttäjän näkökulmasta ”punainen matto” levitettiin Rautaruukin toimesta uusille toimijoille, jotka etsivät markkinoita teräspalvelukeskuksilleen. Ruukin asiakkaat eivät myöskään katsoneet hyvällä uutta strategiaa, jolla pyrittiin tunkeutumaan asiakkaan markkinoille jatkojalostamaan terästä toiminnalliseksi tuotteiksi.

Vuosien varrella Suomeen on kehittynyt uutta teräspalvelukeskustarjontaa. Ne huolehtivat siitä, että terästä tuodaan ympäri maailman kilpailukykyisesti. Teräsvalmistajien yhdistyessä olisi kohtalokasta pyrkiä toistamaan monopolirakennetta. Kilpailukykyinen konepajateollisuus tarvitsee kilpailukykyisen raaka-aineen niin hinnaltaan, laadultaan kuin logistiikaltaankin. Siihen tarvitaan hyvät tuotteet ja asiakas-suuntautunut jakeluverkosto. Tämä tulisi olla myös uuden SSAB:n intresseissä.

Seger Oy odottaa alkavalta vuodelta reipasta kasvua. Meneillään on merkittäviä uusia projekteja esimerkiksi kulkuneuvoteollisuudessa. Puristamon modernisointiprojekti on saatu loppusuoralle ja sitä kautta kapasiteetti ja tekninen kyky uusille tasoille. Investointien suuntaus kääntyy nyt CNC-tekniikoiden suuntaan. Odotettavissa onkin uutta tekniikkaa levytykeskuspuolelle.

*Lasse Vainio
toimitusjohtaja*



Economic fluctuation and Nordic steel industry

It has always been interesting to analyze economic fluctuation. There is a lot of history available as well as analyzes especially by Federal Reserve of the USA and European Central Bank. What is a correct analyzes and what not, is more difficult to find out. All has an impact on everything and the meaning is difficult to understand. Also when positive things happen they tend to have a negative impact, too.

Earlier you could predict more - after seven years of great abundance will be followed by seven years of famine, but now it feels like this is history. At least more unexpected things happen. Market forces change the trends as they wish. There are also a lot more market areas than before, in addition to North America and Europe, there are new markets such as China, India, Russia and South America.

The long period of instability and unpredictability has had an effect on EU countries' competitiveness. This especially when export to outside Europe is concerned. A strong EURO is a two-sided factor, on the other hand when exporting out of Europe it lowers the competitiveness. On the other hand strong EURO is a positive factor when importing raw materials and energy. This has forced industries to invest and improve competitiveness when know-how, used techniques and personnel is concerned.

The economic situation seem to have been right when Nordic steel industries decided to join forces. Past rivals SSAB and

During the past year some new players have come to the Finnish steel service center markets. They import steel from all over the world for competitive price. Now when SSAB and Rautaruukki join forces we see it fatal if they continue striving in the line of monopoly. Competitive metal industry needs competitive raw material, both cost wise and quality wise and logistics wise. For that they need suitable product range and customer orientated service centers. This should be also in the new SSAB's interest.

We at Seger Oy expect vivid growth. There are some interesting projects going on for example in vehicle manufacturing. We are now finalizing modernization project in press shop and starting to concentrate investments to CNC techniques.

Lasse Vainio,
Chairman & CEO

Competitive metal industry needs competitive raw material, both cost wise and quality wise and logistics wise.

Rautaruukki will after the merging be – also internationally – a competitive player in special steel markets. This merger has been in discussions already since the 80's. Soon the name of Rautaruukki will be history.

Ruukki made some bad mistakes in strategies during the last 15 years. In Finland the steel-using customers felt that there is less service because lack of competition when Rautaruukki acquired steel service centers one after another resulting in less competitive price level, flexibility, lead times and less steels to choose when Rautaruukki concentrated on the materials produced themselves. Also the customers did not see it positive that Rautaruukki started competing with their own customers in manufacturing ready-made steel products.



OPTEAMIN PALVELUT

HENKILÖSTÖ-VUOKRAUS

SUORA-REKRYTOINTI

HENKILÖSTÖN SOPEUTTAMINEN

HENKILÖSTÖN KEHITTÄMINEN

AMMATILLINEN KUNTOUTUS

HENKILÖSTÖRATKAISUJA MUUTTUVAAN MAAILMAAN

Työelämä on murroksessa. Klassisen elämäntyylin on korvannut ajatus elämän ja työn tasapainoisesta yhteensovittamisesta. Soppaa hämmentävät myös aikaisempaa epätasaisempi työvoiman tarve, suurten ikäluokkien eläköityminen ja vakava pula ammattitaitoisista osaajista. Siksi tarvitaan uudenlaisia palveluja.

OPTEAM

OPTEAM UUSIKAUPUNKI | Alinenkatu 20, 23500 Uusikaupunki
Puh. 02 8418 200 | uusikaupunki@opteam.fi | www.opteam.fi

Tuotekehitystä ja vientimatkoja – CoastOne Oy



Särnäyspuristin Cone 1300

Vuodesta 2004 tähän päivään asti CoastOne Oy:llä on takanaan hyvin mielenkiintoinen jakso. Tähän mahtuu markkinoille ryynnin vahvan nousukauden aikana, raju pudotus kriisivuonna 2009 ja siitä yllättävänkin nopea toipuminen heti 2010-luvulle tultaessa. Tämä pudotuksen jälkeinen uusi aika CoastOne Oy:n osalta on painottunut kolmeen asiaan: Tuotekehitykseen, viennin edistämiseen ja tuontiohjelman kehitykseen. Tuotekehitys on se iso juttu koneenvalmistuksessa. Pitää pystyä kehittämään tuotteita joita asiakkaat tarvitsevat ja joihin haluavat investoida.

CoastOne toi markkinoille muutama vuosi sitten uuden konemallin, kierreautomaatin. Sille oli markkinarako olemassa. Yllättävää on ollut huomata että eri markkinoilla (jotka ehkä näyttävätkin samankaltaisilta) eri asiat voivat olla pinnalla. Kierreautomaateille esimerkiksi on löytynyt mukava kysyntä Saksasta. Lieneekö syynä se, että tarkkuudestaan tunnetut saksalaiset haluavat laskea kustannuksia muita tarkemmin ja ottaa laskentaan mukaan myös uudet teknologian tarjoamat mahdollisuudet, vaikea sanoa.

Kierreautomaattiin on myös viimeaikoina rakennettu asiakkaiden toivomuksesta uusia optioita. Saksalaiselle asiakkaalle toimitetussa koneessa oli vahvistettu kierrepää, joka mahdollistaa myös porauksen ja senkkauksen.

Särnäyspuristimissa kehitystä tapahtuu koko ajan. Viime syksynä esiteltiin uutuusmalli Cone 1300, jossa saadaan pienestä särnäyspuristimesta voimaa ulos yli 50 tonnia. Monella laser- ja plasmaleikkausta tekevällä yrityksellä on tarve pienelle puristimelle. Yleensä, kun käsiteltävät ainepaksuudet nousevat yli viiden millin, pajojen särnäyspuristimet alkavat olla isoja koneita, pituudeltaan kolmesta metristä ja tonneiltaan sadasta tonnista alkaen. Tuotannossa kumminkin on paljon pieniä osia jolloin pieni särnäyspuristin tuo huomattavan lisän tuotantokapasiteettiin.

Viime vuonna kun kesälomat oli vietetty, tehtiin CoastOne:lla päätös alkaa kehittää uutta sarjaa särnäyspuristimia, aina neljän metrin taivutuspituuteen saakka. Aputyökaluksi tähän projektiin investoitiin FEM-ohjelmisto, jolla voidaan määrittää lujuuksia mekaniikan rakenteissa.

Suunnittelutyö on ollut täydessä käynnissä jo puolen vuoden ajan, ja nyt keväällä nähdään mitä tulee uunista ulos. Ensimmäinen uuden sarjan särnäyspuristin tulee olemaan taivutuslevydeltaan kolmemetrinen.

Viennin edistämisestä ei voi liikaa puhua. Se on elintärkeä elementti niin CoastOne Oy:lle kuin monelle muullekin suomalaiselle tuotevalmistajalle. Kotimarkkinan rajallisuus korostuu taantuman aikana ja tällöin on tärkeää, että tukijalat on rakennettu maailmalle jo hyvissä ajoin.

CoastOne Oy on vienyt tuotteitaan mukavalla tavalla viime vuosina Ruotsiin, Saksaan, Venäjälle, Pohjois-Amerikkaan ja Kaakkois-Aasiaan. Kilpailu maailmalla on kovaa, se lienee selvä kaikille. Kuitenkin on hyvä huomata, että suomalaisen tuotteen luotetaan. Se maksaa jonkin verran enemmän kuin edullisen tuotannon maassa tehty tuote, mutta monesti asiakas arvostaa laatua ja tukipalveluita.

Asiakkaan ostopäätöstä ohjaa tietenkin se hankittava tuote mutta yhtä paljon myös paikallinen myyjä ja huolto vaikuttavat lopulliseen päätökseen. Vientitoiminnassa onkin ensiarvoisen tärkeää muistaa paikallisten jälleenmyyjien työ ja arvostaa sitä.

Tuontiohjelmassa huomio on kääntynyt leikattujen kappaleiden viimeistelyyn. CoastOne Oy otti tuoteohjelmaansa vuonna 2010 saksalaisen Lissmacin koneet ja tällä saralla riittää töitä.

Lissmacin koneilla pyöristetään reunoja niin lävistetyistä kuin myös laser-, plasma-, tai polttoleikkaamalla leikatuista tuotteista. Reunan pyöristämiseksi voi olla monta syytä. Monella alalla terävät reunat tulee pyöristää sormien vahingoittumisvaaran takia. Tästä esimerkkinä elintarviketeollisuus ja kalusteteollisuus. Ulkona sijaitsevien metallirakenteiden ja koneiden maalaus vaatii myös pyöreät reunat, terävään reunaan ei maali tartu.

Vuodesta 2010 tähän päivään asti, tämä aihe on noussut keskusteluun Suomessa aina vaan painavammin.

Asiakkaat ovat alkaneet vaatia parempaa laatua ja valmistajien on täytynyt reagoida. Toisaalta myös laatustandardi DIN EN 1090-1 / DIN EN ISO 8501 on ohjannut keskustelua tähän suuntaan.

Messuvuosi on pyörähtänyt käyntiin. Tänäkin vuonna koneitamme esitellään lukuisissa tapahtumissa ympäri maailman. Menestystä kaikille, toivottavasti tavataan messuilla!

*Janne Raittila
CoastOne Oy*



Kierreautomaatti TapOne

Product development and exports – CoastOne Oy

Since 2004 up till now has been an interesting period for CoastOne Oy including strong set-up to the market, deep decrease in 2009 and surprisingly rapid recovery in 2010. After the recovery CoastOne has set all the efforts to product development, exports and developing the import program. Product development is the key factor in machinery production. You have to be able to develop machinery that the customers need and are willing to invest to.

A few years ago CoastOne introduced a new machine – a programmable tapping machine. This kind of tapping machine found markets especially in Germany where they tend to minimize the costs and use new techniques in doing so.

Last fall CoastOne introduced a new press brake, Cone1300 where you'll get more 50 tons out of a small machine. This increases capacity when you produce small parts.

Last year CoastOne decided to start developing a new series of press brakes, bending length up to 4 meters. This project should be ready this spring – then we'll see how we succeeded.

You cannot talk about promoting exports too much. It is a vital element to CoastOne as well as to other Finnish manufacturers. The limited domestic market is emphasized during recession and then it is important to have the network ready abroad. CoastOne exports to Sweden, Germany, Russia, North America and South-East Asia. It is pleasing to know that Finnish products have trust in other countries. The customers also appreciate quality and supportive service.

When it comes to import program the emphasis is today in finishing products. Since 2010 CoastOne done cooperation with German Lissmac, which manufactures machinery to shape edges into a curve.

Also this year our machinery will be shown in numerous fairs all over the world – hope to see you there!

Janne Raittila
CoastOne Oy



Kauppakamarin 10-vuotisansiomerkit kahdelletoista

Lämpimänä lauantai-iltapäivänä 23. marraskuuta oli vuonna 2013 10-vuotta Seger Oy:llä yhtämittäisesti työskennelleet kutsuttu päivälliselle ja ansiomerkkien luovutustilaisuuteen ravintola Gasthaus Pookiin. Keskuskauppakamari oli myöntänyt ansiomerkit Seger Oy:n anomuksesta 12:sta henkilölle. Kaikilla ei ollut mahdollisuutta kuitenkaan osallistua tilaisuuteen. He saivat ansiomerkin kunniakirjoineen myöhemmin.

Arvokkaassa mutta iloisessa tilaisuudessa oli myös yrityksen johtoa läsnä. Ansiomerkit jakoi toimitusjohtaja Lasse Vainio ja Paula Vainio.

Tällä kertaa merkit saivat Mikko Elo, Jarno Salonen, Marja Torn, Tea Rantala, Marja-Liisa Utrila, Seppo Hanhinen, Mikko Paakkola, Rainer Aalto, Marko Hämeenkorpi, Anne Kesti, Jarkko Törölä ja Elina Viironen.



Ten Year Medals awarded to twelve Seger employees

The Medals of Merit of Finland Chamber of Commerce, this time Ten Year Medals were awarded to twelve employees who had all worked for ten years continuously at Seger Oy. All were invited to dinner at GasthausPooki to receive the medals. Medals were handed out by Lasse Vainio (CEO) and Mrs. Paula Vainio.



Muista lämmitellä ja venytellä lihakset

Monet tekevät uudenvuodenlupauksia. Jotkut pitävät tipattoman tammikuun ja toiset aloittavat säännöllisen liikunnan. Molemmat ovat tietysti terveellisiä hyviä asioita. Nopeat elämäntapamuutokset ovat kuitenkin usein tuomassa ikäviäkin yllätyksiä. Liikunnan osalta usein unohdetaan, että varsinkin iän lisääntyessä lihasten lämmittely ja venyttely on erittäin tärkeää. Näin parhaiten vältytään liikunta- ja tukielinten vammoilta, joita liikunta helposti tuo tullessaan. Toisaalta voidaan maksimoida liikunnasta saatava nautinto. On muotia käydä salilla puntteja nostamassa tai ohjatuissa ryhmäliikuntasessioissa. Monet pelaavat talvissaikaa sisäpelejä, salibandyä, tennistä tai sulkapalloa. Liikuntaa on myös hyötyliikunta, lumenkolaus, pihan hiekoitus tai lumen tiputtaminen katoilta samoin kuin nurmikon leikkuu tai lehtien haravointi kesäaikana.

On sitten liikunnan muoto mikä tahansa on syytä ensin lämmitellä ja sitten venytellä tehtävän liikuntamuodon kannalta rasitetut lihakset. Lihaksen hyvä elastisuus pienentää loukkaantumiseriskiä ja auttaa lihasta toimimaan optimaalisesti sen koko liikeradalla. Venyttely on tärkeää myös liikunnan jälkeen. Urheilusuoritusta ennen tulee lihakset lämmitellä kävelemällä reippaasti tai polkemalla kuntopyörällä tai tekemällä muuta vastaavaa viitisen minuuttia ja venytellä sen jälkeen liikuntasuorituksessa olennaisesti käytettävät lihakset esimerkiksi seuraavien ohjeiden mukaisesti. Lihasten ravistelu lisää lihasten rentoutta. Venyttelyyn tarvitset toiset viisi minuuttia.

Takareidet: Nosta venyteltävän jalan kantapää sopivalla korkeudella olevan tason päälle. Pidä tukijalka suorana. Nojaa eteen kohti venyteltävää jalkaa selkä suorana niin, että tunnet venytyksen takareidissä. Tee sama toisella jalalla.

Pohkeet ja akillesjänneet: Vie toinen jalka

eteen. Koukista etumaisen jalan polvea ja nojaa vartaloa eteenpäin. Pidä taaempi jalka suorana ja jalkapohja kokonaan maassa. Nojaa eteen niin paljon, että tunnet venytyksen pohkeessa. Toista sama toisella jalalla.

Etureidet: Seiso yhdellä jalalla ja taivuta toinen jalka taakse. Ota molemmilla käsillä kiinni jalkaterästä, ja vedä sitä kohti pakaraa niin, että venytys tuntuu etureidissä. Pidä selkä ja lantio suorana. Toista sama toisella jalalla.

Olkavaret, olkapäät ja yläselkä: Nosta kyynärpäätä ylös niin, että käsi lepää rentona niskassa. Ota vapaalla kädellä kiinni taivutetun käden kyynärpästä ja vedä kyynärpäätä taaksepäin ja olkavartta suoraksi, niin että tunnet venytyksen. Toista sama toisella kädellä.

Pakarot, lantio ja takareidet: Mene selinmakuulle ja nosta toisen jalan polvi vartalon eteen. Tartu polveen molemmilla käsillä ja vedä jalkaa mahdollisimman pitkälle kohti päätä. Pidä lantio suorana ja pää alustassa. Toista sama toisella jalalla.

Tyypillisiä äkillisen liikuntaharrastuksen haittapuolia ovat akillesjänteen vammat. Kosketusarka ja turvonnut akillesjänne on monille tuttu. Kipu on usein yhdessä jalassa kerrallaan n. 4-5 cm jänteen kiinnityspisteen yläpuolella. Iän myötä lihas- ja jännevammojen riskit lisääntyvät. Tauon jälkeen liikuntaa aloittelevan tulisikin muistaa kohtuu ja maltti. Huolellinen lämmittely ja venyttely ehkäisevät myös akillesjänteen vioittumista. Jos akillesjänteen kipuihin ei kiinnitä huomiota, kivusta kasvaa helposti kierre, ja pahimmassa tapauksessa se voi estää harjoittelun kokonaan. Tyypillisin virhe on jatkaa ensimmäisten kipuoireiden ilmaannuttua liikkumista normaaliin tapaan. Pieni kipu pahenee huomaamatta, ja pahimmassa tapauksessa akillesjänne voi napsahtaa poikki. Tässä vaiheessa tarvitaan jo lääkärin hoitoa. Toinen vastaavanlainen vamma on olkapään kiertäjälkälvon repeämä. Pienikin repeämä on kivu-

lias ja kestää parantua vähintään puoli vuotta suoritetaan sitten kirurginen operaatio tai ei.

Muista lämmitellä ja venytellä lihakset ennen liikuntasuoritusta. Näin nautit liikunnasta enemmän ja pysyt terveenä.

Remember to warm-up and stretch before exercise

Many people make promises in the New Year's Eve. Some decide not to drink alcohol in January, some start regular exercise – both being good for your health!

Rapid changes in routines can cause some nasty surprises. When it comes to exercise you often forget, especially when you are not so young anymore, that warming-up and stretching before and after exercise is extremely important. This is the way to avoid injuries and on the other hand you'll maximize the satisfaction and joy of exercise.

Before starting the session, whatever it is – badminton, tennis, shoveling snow, mowing the lawn – you should warm up your muscles and after the session stretch enough – both take only five minutes of your time. This is the way you enjoy more and keep yourself fit and healthy.



Liikunnan venyttely ja lämmittely on tärkeää kaikkien urheilulajien yhteydessä.

Katsaus

Seger Oy:n loppuvuoden 2013 tapahtumiin

Aki Ojanen (oik.) Prima-Powerilta keskustelemassa Lasse Vainion kanssa Tampereen Alihankintamessuilla syyskuussa.



Automaattipuristinlinjojen modernisointiprojekti saatiin päätökseen. Asennuksia tekemässä Rauli Heikkinen.

Elokuussa torilla tavattiin ystävyyskaupungin Novgorodin väkeä.

Mona Holmberg kävi tehtaalla näyttämässä Eerikan uutta pikkusiskoa 23.9.2013



Saab 9-3 tuotannon uuteen aloitukseen Raimo Korven autosta tutkittiin osien sijaintia.

600 tn Erfurt-puristinlinja sai uuden oikaisuvalssin.



Työkaluvalmistuksessa on pitänyt kiirettä vuodenvaihteessa.

Pakkanen teki jääntuvia talven aikaassa tammi-kuun puolivälissä.

Katti Matikainen vieraili marraskuussa Ugin torilla lasten ja vanhempien iloksi.



Suojaelementtejä on lisätty runsaasti tahattomien kolhujen estämiseksi.

Seppo Ylä-Himanka treenaa alppien ylitystä varten Saab 99 -rengasta vetämällä.

Puolivalmistevastossa siirryttiin vasujen käyttöön soveltuvien osien.

Esko Halivaara ja Pohitullin koulun musiikkiluokkalaisten toivot joulutunnelmaa Segeriläisille.

Osallistuimme Novidassa kontaktitilaisuuteen 25.1.2014.



Future Talent Day Novidassa antoi mahdollisuuden tulevaisuuden osaajille tutustua yrityksiin.



Jari Salo aloitti 16.1.2014 puristamon ryhmäsihtimiehenä.



Mandatum Life on rahan ja hengen asiantuntija
– yrityksesi kumppani varautumisen ja
vaurastumisen kysymyksissä.

Autamme asiakkaitamme menestymään
niin hyvinä kuin huonoina aikoina
yhdistämällä varainhoidon, palkitsemisen sekä
henkilöriskivakuuttamisen ratkaisut.

www.mandatumlife.fi

0200 31190 (pvm/mpm)

 **MANDATUM LIFE**
RAHAT JA HENKI

SEGER
TECHNOLOGIES

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

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

www.segertech.com