

Welldone

1^o 2019

Konwell asiantuntijajulkaisu



6 ARI-Armaturen ja uusi ARI-ZETRIX®-venttiili

14 Pohjois-Suomikin ”lähipalvelun” piiriin

12 ”Ammattimaista toimintaa”



Well done – yhdessä hyvin tehty

1°2019

Teema: ARI-Armaturen ja
ARI-ZETRIX® -venttiili 4

Teknologia 19 -messut 11

Konwell kysyi, asiakkaat vastasivat 12

Pohjois-Suomen myynti-insinööri
Petri Somero 14



KÄDESSÄSI on Oy Konwell Ab:n tuore asiantuntijajulkaisu, Welldone.

Kun vuonna 1982 perustin vaimoni kanssa tätä yritystä, pohdittiin tietysti nimeäkin. Konwell-nimen yksi merkitys on hyvin hoidettu lauhteenpoisto ja nimi sopii yhtiömme toimintaan edelleen oikein hyvin.

Vuosikymmenten myötä toimintamme on kuitenkin laajentunut ja monipuolistunut, esimerkiksi koulutus- ja huoltopalvelujen merkitys kasvaa. Samoin asiakkaittemme tarvitsemat tekniset ratkaisut ovat entistä vaativampia, joten tarvitaan myös entistä vahvempaa ammattitaitoa – molemmin puolin pöytää.

Moni muistanee aikaisemman Konpos-ti-nimellä ilmestyneen asiakaslehtemme. Tässä toimintaympäristön ja -tapojen muutoksessa päätimme uudistaa myös lehtemme.

Haluamme tämän lehden sivuilla kertoa yhteisistä onnistumisista. Niistä hetkistä, kun voimme toisillemme sanoa: Well done! Tulemme nostamaan esiin kumppaneitamme niin yrityksinä kuin henkilöinä. Kerromme alan teknisestä kehityksestä ja uutuustuotteista. Lukijakuntamme on alansa ehdottomia ammattilaisia, joten laitamme tiedon kiertämään – yhteiseksi hyväksi.

Toivon, että Welldone-asiantuntijajulkaisumme kiinnostaa, hyödyttää ja viihdyttää.

Tom J. Heinänen
Hallituksen puheenjohtaja

WELLDONE – Oy Konwell Ab:n asiantuntijajulkaisu

PÄÄTOIMITTAJA Jouni Liimatainen **SISÄLLÖNTUOTANTO** Leka-Viestintä Oy

ULKOASU Susa Laine **PAINOS** 4 300 **PAINOPAIKKA** Grano Oy

OSOITEREKISTERI Oy Konwell Ab

Oy Konwell Ab, Ruosilantie 10, 00390 Helsinki, puh 09 - 894 6480

konwell@konwell.fi www.konwell.fi

Jouni Liimatainen jatkaa päätoimittajana

KONPOSTI-ASIAKASLEHTI on uudistunut Konwellin Welldone-asiantuntijajulkaisuksi. Lehden päätoimittajana jatkaa markkinointipäällikkö Jouni Liimatainen.

– Asiakaspalautteen mukaan yksi vahvuksistamme on ammattitaito, joka kumpuaa yrityksen henkilöstön pienestä vaihtuvuudesta ja pitkistä työsuhteista.

– Emme halua pitää tietotaitoa vakanalla, vaan jakaa teknistä ymmärrystä sekä herättää keskustelua. Uusittu lehti tukee tätä tavoitetta yhdessä muiden markkinointi- ja viestintäkanaviemme kanssa, Jouni Liimatainen lupaa.

Jounilla itselläänkin tuli marraskuussa täyteen 25 työvuotta Konwellin palveluksessa.



MITÄ mieltä olit tästä lehdestä? Mistä aiheista haluaisit lisää tietoa seuraavissa numeroissa? Kuka alan henkilö olisi esittelyn arvoinen? Laita palautteesi osoitteella konwell@konwell.fi. Kiitos.



Turvallisempaa operointia Sofikselta

SUURIKOKOISET venttiilit, kuten kiilaluistiventtiilit, voivat olla hyvin jäykkiä. Silloin venttiiliin kiinni ja auki -asentoon operointi vaatii käsipyörän kääntämistä kymmeniä kierroksia, mikä on hidasta ja fyysisesti raskasta.

Konwellin edustama Sofis-konserni tarjoaa lukuisia ratkaisuja teollisuusventtiilien helpompaan ja turvallisempaan operointiin. Esimerkiksi paineilmaa hyödyntävän Easy Drive -työkalun avulla suuremmankin venttiiliin operointi tehdään nopeasti ja turvallisesti.

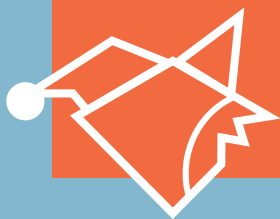
Katso aiheesta YouTube-video Konwell akatemiasta hakusanalla "raskaiden venttiilien kevyt operointi".

Viron toimisto uusiin tiloihin

KONWELLIN Viron tytäryhtiön, OÜ Konwell ES:n uusi osoite on Liimi 6/1, EE10621 TALLINN. Tytäryhtiö on perustettu vuonna 1992 ja siellä työskentelevät Risto Bernstein, Priit Zukker, Marko Toome ja Kristi Roosaar.

"PARIM surve all! www.konwell.fi/ee

Antaa paineiden vähän laskea – on joulun aika!



Kiitämme kaikkia asiakkaitamme, kumppaneitamme ja sidosryhmiämme vuodesta 2019 ja toivotamme rauhallista joulua sekä onnea ja menestystä tulevaan vuoteen!
Oy Konwell Ab

Tänä vuonna ohjaamme joululahjarahat hyväntekeväisyyteen.

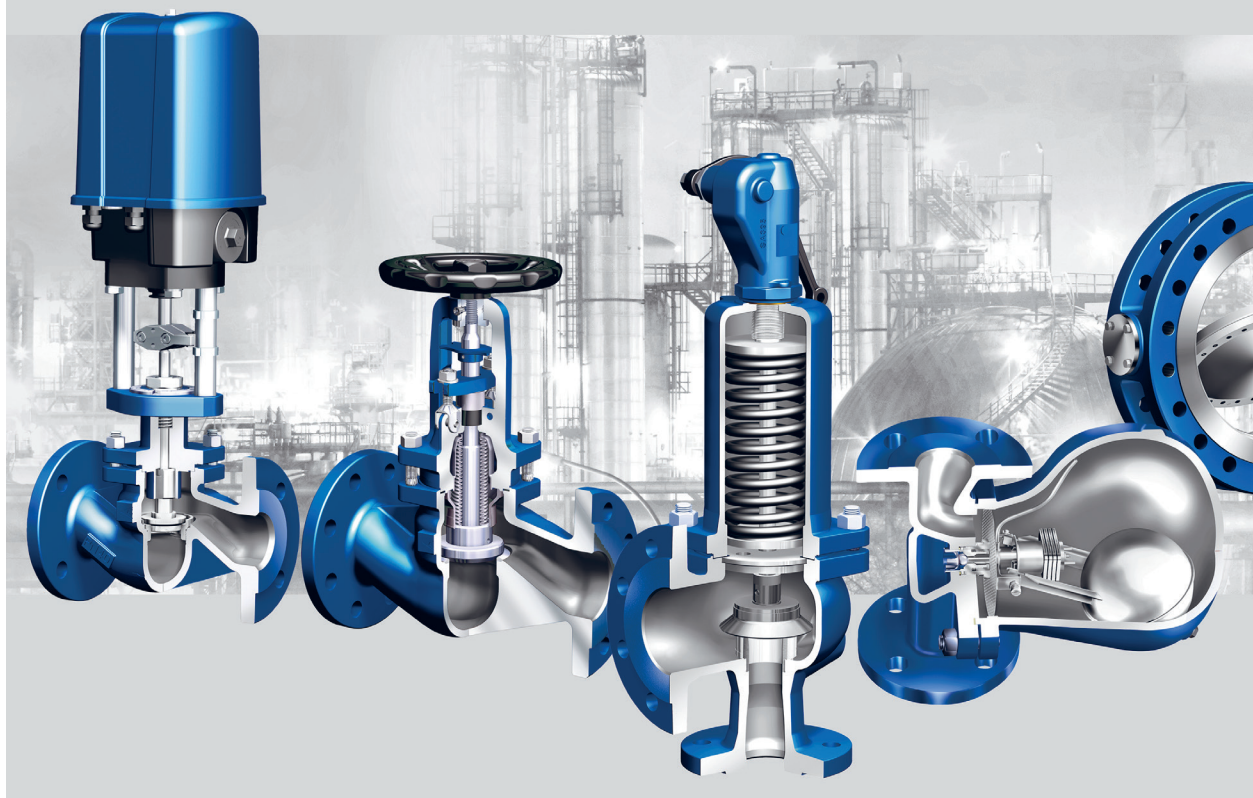
 LEENA-KAISA SIMOLA  ARI-ARMATUREN – PETRI KOIVISTO – MIKKO KIVILUOMA

VENTTIILIN PITÄÄ OLLA TIIVIS JA TURVALLINEN

***Esittelyssä
päämiehemme
ARI-Armaturen
ja uutuus
ARI-ZETRIX®***



– Voimalaitoksessa on pyrit-
tä mahdollisimman korkeaan
toimintavarmuuteen, toteaa
Lahti Energian projektipäällikkö
Sandor Luukkanen.



ARI- ARMATUREN KONSERNI

- Liikevaihto yli 175 milj. euroa.
- Yli 1 000 työntekijää maailmanlaajuisesti
- Tytäryhtiöitä 15 maassa ja jälleenmyyjä yli 60 maassa
- Laaja valikoima teollisuuden venttiileitä, kuten säätöventtiileitä, höyrysulkuventtiileitä, turvaventtiileitä ja sulkuventtiileitä
- DIN ISO 14001 -standardin mukainen ympäristönhallintajärjestelmä
- DIN ISO 50001 -standardin mukainen energianhallintajärjestelmä

www.ari-armaturen.com

ARI-ARMATUREN: LÄHES 70 VUOTTA PROSESSI- TEOLLISUUDEN YHTEISTYÖKUMPPANINA

Jatkuvaa investointia menestyksekääseen tulevaisuuteen

– **A**RI-Armaturen, Albert Richterin perustama yritys, valmisti aluksi pientä poksitiiviste-venttiilien valikoimaa. Vain kaksi vuotta myöhemmin meidän perheemme, Brechmann Guss -valimon omistaja vuodesta 1877, osti ARI-Armaturenin asiakkaaltaan **Albert Richteriltä**, muistele yrityksen toimitusjohtaja **Heinrich Brechmann**. Siitä lähtien yrityksen nimi on ollut ARI-Armaturen Albert Richter GmbH & Co. KG. Yhtiön omistaa ja sitä johtaa edelleen Brechmannin suku.

– Aikaa myöten yrityksemme kasvoi, uusia tuotteita kehitettiin olemassa olevien rinnalle ja meidän oli aika laajentaa tuotantokapasiteettiamme, Brechmann muistelee.

– Esimerkkinä tästä mainittakoon Homberg/Efzen tehtaamme lähellä Kas-selia. Hankimme tämän tuotantolaitoksen vuonna 1969 ja siellä valmistetaan nykyisin suurikokoisempia teollisuus-venttiilejä ja uusia, kolmoisepäkeskeisiä ARI-ZETRIX® -läppäventtiilejämme.

– Paljettiivistetyt ARI-FABA® -palloventtiilimme ja ARI-STEVI® -säätöventtiilimme kehitettiin 1970-luvun alkupuolella. Tästä strategisesti merkittävästä tuotekehityksestä yrityksemme hyötyy tänäkin päivänä, Heinrich Brechmann kertoo.

Viime vuosisadan lopulla yritys alkoi laajentaa toimintaansa ulkomaille perustamalla tytäryhtiöitä muihin Euroopan maihin. Nykyisin ARI-Armaturenilla on tytäryhtiöitä 15 eri maassa ja yhteis-



ARI-ZETRIX® läppäventtiili

- Yksiosainen runko hiili- tai ruostumattomasta teräksestä
- Laipallisena tai laippojen väliin tulevalla LUG-tyyppisellä kiinnityksellä tai hitsaspaain
- Kolmoisepäkeskeinen
- Metallitiivisteinen
- Tiiveysluokka EN 12266-1 rate A
- Yksiosainen kara uloslennonestäjällä
- Paloturvallinen, hyväksytty ISO 10479 / API 607:n mukaisesti
- Saatavissa ATEX-, SIL- ja NACE-luokitettuna
- Saatavissa emissiohyväksyttynä EN ISO 15848-1:n tai TA-Luftin mukaisesti
- Toimilaitekiinnitys EN ISO 5211 –laipalla
- Kokoluokissa DN 80–1200
- Paineluokissa PN 10–40 Class 150, Class 300/600

työkumppaneita yli 60 maassa. ARI-Armaturen on ollut Oy Konwell Ab:n yhteistyökumppani lähes 40 vuoden ajan, siitä lähtien kun Konwell perustettiin vuonna 1982. Yhteistyön piiriin kuuluu myös Konwellin tytäryhtiö Virossa.

OSAAVA JA JOUSTAVA PERHEYRITYS

– Perheyriksenä olemme joustavia ja kykenemme nopeaan päätöksentekoon. Tämä mahdollistaa hyvinkin nopean reagoimisen uusiin mahdollisuuksiin ja uhkiin jatkuvasti muuttuvassa liiketoimintaympäristössä. Merkittävimmät vahvuutemme ovat nopeus, joustavuus, osaaminen ja tavoitettavuus. Kaikki nämä ovat keskikokoisen, omistajajohdoksen yrityksen etuja, joista pidämme kiinni!

– Investoimme jatkuvasti uusiin tuoteteisiin ja tuotantolaitoksiin ja voimme suhtautua tulevaisuuden haasteisiin optimistisesti.

KESKITETYN PALVELUN PERIAATE

– Asiakkaamme arvostavat kattavaa, alati laajenevaa tuotevalikoimaamme. Valikoimamme laajuus perustuu siihen, että kaikki tuotekehityksemme perustuu modulaariseen suunnitteluun. Sen ansiosta voimme tarjota tuhansia tuotevaihtoehtoja, jotka pohjaavat muutamaan standardirunkomalliin, Brechmann kertoo ja painottaa erityisesti, että kaikki insinööritö ja suunnittelutoiminta tapahtuu yrityksen sisäisesti, omissa toimitiloissa Saksassa.

– Yhden tietyn tuotteen tilaamisen sijasta asiakkaamme hakevat yhä useammin kattavaa kokonaisratkaisua ja toivovat nopeaa toimitusta. Tämä edellyttää korkean tason tietotaitoa ja joustavuutta.

Vuosien mittaan tuotevalikoima on laajentunut ja sisältää myös turvaventtiileitä, mudanerottimia ja höyrysulkuventtiileitä. Höyrysulkuventtiileistä tuli osa yrityksen tuotevalikoimaa vuonna 1999, kun ARI osti saksalaisen Armatu-



renwerk Halle (AWH) -yhtiön.

– Suomalaisen Högfors Oy:n liittäminen ARI-konserniin tuo tuotevalikoimaamme kaksoisepäkeskeiset läppäventtiilit. Nämä täydentävät metallitiivisteisten kolmoisepäkeskeisten ARI-ZETRIX®-venttiiliemme valikoimaa ja antavat meille mahdollisuuden tarjota enemmän vaihtoehtoja energiantuotannon ja prosessiteollisuuden asiakkaillemme, jotka tarvitsevat korkealaatuisia ja kilpailukykyisiä tuotteita. Tämän lisäksi Högforsin liittäminen ARI-konserniin antaa meille mahdollisuuden palvella uusia asiakassegmenttejä, kuten kaukolämpöä, missä Högfors on jo menestyvä toimija.

KONWELL PITKÄAIKAISENA YHTEISTYÖKUMPPANINA

Itse tuotteiden ohella Heinrich Brechmann painottaa ARI:n jälleenmyyjäverkoston tärkeyttä.

– Konwell on ollut luotettava yhteistyökumppanimme jo lähes 40 vuoden ajan ja on tänä aikana edustanut tuotteitamme ja palveluitamme poikkeuksellisen hyvin, niin Suomessa kuin Virossakin. Me arvostamme sitä suuresti.

– Meillä on hyvät henkilökohtaiset suhteet Konwelliin kaikilla tasoilla. Haluamme vaalia näitä pitkäaikaisia suhteita, koska ne merkitsevät jatkuvuutta ja luotettavuutta niin meille kuin asiakkaillemmekin. **WD**



LAHTI ENERGIA

- Lahden kaupungin tytäryhtiö
- Päätuotteita yhteistuotannolla tuotettu sähkö ja kaukolämpö
- Kaukolämpöä toimitetaan oman verkon alueelle Lahdessa, Hollolassa ja Asikkalassa
- Sähköverkon pituus 4 745 km
- Kaukolämpöverkon pituus 699 km
- Vakituisia työntekijöitä noin 200
- Luopui kivihiilestä energiantuotannostaan 1.4.2019 ensimmäisten joukossa Suomessa

Voimalaitos on kriittisten komponenttien yhteispeliä

– Voimalaitoksessa on pyrittävä mahdollisimman korkeaan toimintavarmuuteen, ja sitä samaa vaaditaan venttiileiltä, toteaa Lahti Energian projektipäällikkö **Sandor Luukkanen**.

Lahti Energian uusi Kymijärvi III -voimala on käynnistysvaiheessa. Biopolttoaineella toimiva lämpölaitos valmistuu vuonna 2020, ja se korvaa 1970-luvulla käyttöönotetun kivihiililaitoksen. Uusi lämpölaitos vähentää Lahti Energian hiilidioksidipäästöjä 600 000 tonnia vuodessa.

Kymijärvi III edustaa parasta käytössä olevaa voimalaitostekniikkaa sekä pitkälle vietyä kiertotaloutta.

– Laitos on Suomen puhtain biomassaa käyttävä voimalaitos, ja olemme varautuneet jo yhä tiukkeneviin päästörajoihin, Sandor Luukkanen toteaa.

Kymijärvi III -voimalaitoksen lämmöntuotannon teho on vähän alle 200 MWth.

– Se kattaa noin puolet koko Lahden kaukolämmön tarpeen, Sandor Luukkanen sanoo.

Uutuuttaan hohtavassa laitoksessa Luukkanen näyttää kahta kaukolämpöpumppua.

– Näistä kaukolämpö lähtee kiertoon. Pumput ovat erittäin tehokkaita, virtaama on 1 260 kiloa vettä sekunnissa. Lämmön toimittaminen ei ole Lahti Energialle vain tekninen suoritus, vaan sydämen asia. Asukkaiden lämpö on turvattava.

VENTTIILIN PITÄÄ OLLA TIIVIS JA TURVALLINEN

Kaukolämpölinjoissa käytettävien läpäventtiilien tehtävänä on tarvittaessa

sulkea kaukolämpölinjat pumppujen huoltojen yhteydessä.

– Venttiilin pitää olla tiivis, jotta turvallinen erottaminen on mahdollista. Toisaalta venttiileiltä vaaditaan myös turvallisuutta ja toimintavarmuutta, mikä on myös kustannustekijä.

– Jos venttiili vuotaa, pumppua ei voi erottaa. Ikävä kyllä minulla on kokemusta myös huonoista venttiileistä. Kun mietimme uuden voimalaitoksen kaukolämpöpumppujen erotusventtiilien vaihtoehtoja, Konwell ehdotti meille kolmoisepäkeskeistä ARI-ZETRIX® -läppäventtiiliä. Konwell on meille tuttu toimija, ja ARI-Armaturenin venttiilejä on käytössä pienlaitoksissamme, mutta voimalaitoksissa ei ole Zetrixia vastaavia ollut.

– Ehdotus tuntui mielenkiintoiselta ja tutkimme, mitä etua näistä venttiileistä olisi. Kävimme ARIn tehtaillakin tutustumassa ARI-ZETRIX® -venttiilien tiiveyskokeisiin. Totesimme, että tämä venttiili voisi sopia hyvin meidän prosessiimme, Luukkanen kertoo.

TIIVEYS TESTATAAN TEHTAALLA

Jokainen ARI-Armaturenin tehtaalta lähtevä venttiili testataan ennen toimitusta. Venttiili suljettuna tiiveyskoe tehdään 1.1 X PN -luokassa ja rungon painekokeen luokka on 1.5 X PN. Kokeet osoittavat venttiilien olevan vankkarakenteisia ja tiiviitä. Kolmoisepäkeskeisessä läppäventtiilissä on metalli-lamellitivistys ja venttiili on tiivis molempiin virtaus-suuntiin. Vuotoluokka DIN EN 12266-1 standardin mukaan on luokka A.

Suurin Kymijärvelle toimitettu venttiili on kooltaan DN800. Toimituksessa oli sekä sähköisellä toimilaitteella että käsikäyttöisellä vaihteella toimivia venttiileitä.

– Olemme hyvin tyytyväisiä sekä toimitukseen, asennukseen että venttiilien toimivuuteen, vaikka käyttökokemus onkin vielä aika lyhytaikainen, Sandor Luukkanen toteaa. **WD**



Ymmärrystä ratkaista hankalatkin vaatimukset

YARA SUOMI OY

- Yara Internationalin tytäryhtiö
- Päätuotteina lannoitteet, teollisuuskemikaalit sekä ympäristönsuojelutuotteet
- Tuotantolaitokset Uudessa-Kaupungissa, Kokkolassa ja Siilinjärvellä
- Vihdissä Yara Suomen Kotkaniemen Tutkimus-asema
- Työllistää Suomessa noin 900 henkeä, ja kokonaisuudessaan työllisyysvaikutus on yli 4 000 henkeä
- Valmistanut lannoitteita Suomessa jo lähes 100 vuotta, ennen Yaraa mm. Kemira GrowHow -nimisenä pörssi-yhtiönä

– **P**rosessiteollisuuden vaarat ja vuodot ovat harvoin suurissa laitteissa, vaan ne tulevat pienempien yksityiskohtien takia. Yhteistyö Konwellin kanssa on varmistanut meille käyttötarkoitukseen sopivat venttiilit ja näin olemme pystyneet keskittymään omaan toimintaamme, toteaa Yaran Inspection Engineer **Mikko Kiviluoma**.

Yara käyttää Uudenkaupungin tuotantolaitoksillaan Konwellin ratkaisuja tyyppihapon sekä NPK-lannoitteiden valmistuksessa.

– Olemme tehneet Konwellin kanssa yhteistyötä aluksi höyry- ja lauhdejärjestelmien osalta, mistä se on laajentunut myös kemikaaliputkistojen puolelle. Yhteistyössämme arvostan asiantuntevaa teknistä myyntiä, joka on ratkaissut haastaviakin venttiilitapauksia.

– Yhteistyömme kattaa niin käsi- kuin automaatioventtiilit. Monessa tuotemerkissä on mahdollista käyttää samaa runkoa molempiin tarkoituksiin, mikä on meille tärkeää, Kiviluoma jatkaa.

– Suurimpina haasteina on ollut välillä tiukatkin toimitusajat, mutta avoimella kommunikaatiolla molempiin suuntiin olemme saaneet venttiilit paikoilleen aina ajoissa. **>>**

RIITTÄVÄ VALIKOIMA

Mikko Kiviluoman mukaan typpihapon valmistuksessa ja siirrossa on vaikeaa löytää riittävää venttiilivalikoimaa, koska sekä materiaali että liitostapa asettavat rajoituksia.

– Typpihapossa haponkestävä teräs ei kestä pitkäaikaista käyttöä ja typpihappo syövyttää myös kierrellitokset nopeasti. Ammoniakin käsittelyssä vaadittu kaasutiiveys aiheuttaa tiukemmat vaatimukset. Nestemäistä ammoniakkia säilytetään -33 °C lämpötilassa, joten putkisto on eristetty. Eristetyn putkiston venttiileihin vaaditaan jatkokarat jääty-
misen estämiseksi.

– Konwellin vahvuutena on, että se ymmärtää esittämiämme teknisiä vaatimuksia ja pystyy hakemaan ratkaisuja hankaliinkin kohteisiin. Yhtenä esimerkkinä on varoventtiilin ja liittyvän juuriventtiilin räätälöiminen ammoniakin siirtoa varten. Toiseksi nesteammoniakkilinjoihin toimitettiin kylmänkestäviä säätöventtiileitä, joiden valinnassa yhteistyötä tehtiin valmistajan, Konwellin ja Yaran kanssa avoimessa kommunikaatiossa.

ARI-ARMATURENILTA MYÖS ERIKOISVENTTIILEJÄ

Yara käyttää Uudenkaupungin tuotantolaitoksellaan vedettömän ammoniakin linjoissa ARI-Armaturenin ARI-ZETRIX® -venttiilejä. Suurin kokoluokka on 10” eli DN250.

– Ammoniakin kanssa venttiileitä vaaditaan hyvää kaasutiivistystä, jotta linjat voidaan erottaa esimerkiksi huoltoseisokkien aikana. Epäkeskeisillä venttiileillä olemme saaneet haluamamme tiivistyksen sekä ominaisuudet.

– Myös Ari-Armaturenin kyky toimittaa venttiileitä erikoisvaatimuksilla on lisännyt tyytyväisyyttämme. Venttiilimme toimitetaan uralaipoilla, jonka sisällyttäminen tilaukseen helpottaa työtä tehtaallamme, Mikko Kiviluoma toteaa. **WD**

Mitä on kolmoisepäkeskeisyys?

LÄPPÄVENTTIILIN epäkeskeisyys tarkoittaa läpän pyörähdyskeskipisteen poikkeamista virtausaukon keskilinjalta. Epäkeskeisyysasteen lisääminen suurentaa läpän ja tiivisteen välistä pintapainetta sekä pienentää avausmomenttia. Keskeisessä läppäventtiilissä kara on symmetrisen läpän ja virtausaukon keskellä. Jotta keskeinen läppäventtiili voi olla tiivis, siinä tarvitsee olla pehmeä kumitiiviste.

Ensimmäisen epäkeskeisyysasteen venttiilissä kara on siirretty sivuun virtausaukon keskilinjalta. Tällöin sulk ominaisuudet ovat jo hieman paremmat. Kaksoisepäkeskeisessä läppäventtiilissä kara on keskilinjalta sivussa ja lisäksi virtaussuuntaan läpän takana. Kaksoisepäkeskeisessä läppäventtiilissä voidaan jo käyttää metallitiivistettä, mutta joko tiivisteen on oltava pehmeä tai sitten venttiilillä ei saavuteta hyvää tiiveyttä.

Kolmoisepäkeskeisessä venttiilissä kara on sivussa ja läpän takana. Lisäksi läpän ja pesän väliset tiivistepinnat on koneistettu epäkeskeisesti. Tällainen tiivistepintojen epäkeskeinen koneistus on eräänlainen insinööritöiden taidonnäyte, koska venttiilin runko, läppä tai jopa molemmat täytyy saada koneistuksessa liikkumaan epäkeskeisesti. Kolmoisepäkeskeisten venttiilien valmistuksessa käytetäänkin joko liikkuvia erikoiskiinnittimiä, robottia tai viisiakselista työstökonetta.

Kolmoisepäkeskeisyydellä saavutetaan paras tiivistepintapaineen nousu pienimmällä vääntömomentilla. Kolmoisepäkeskeisellä läppäventtiilillä onkin mahdollista saada erinomainen tiiveys myös kestäväillä metallisilla tiivistemateriaaleilla.



Kuvat Susa Laine

Kari Löppönen ja Mikko Minkkinen (selin) Quant Sataservice Oy:stä olivat tulleet messuille, koska "aina uusi tekniikka kiinnostaa". Nyt varsinkin ARI-ZETRIX®. – Tiiveystekniikka on ihan uusi: kaksi metallipintaa vastakkain ilman kumia. Ei olla sellaista ennen nähty. Prosessihuollon ammattilaisilla on varma mielipide siitä, minkälainen on hyvä venttiili. – Huoltovapaa ja kestävä. Uutuutta esittelee Konwelliltä Jussi Blom.



– Me olemme olleet Ravintoraisio Oy / Benecolilla "vasta" vuodesta 2010, mutta Konwellin yhteistyö alkoi jo tehdasta rakennettaessa 1996, Matti Salonen ja Timo Grönlund toteavat. – Mukava tavata messuilla kasvokkain, muuten kun asioita hoidetaan puhelimitse ja sähköpostilla.

TEKNOLOGIA-MESSUT KIIINNOSTIVAT:

Tuollaista ei olla ennen nähty!

KONWELLIN osastolla Teknologia 19 -messuilla kävi kiinnostunut kuhina. Osastolle tultiin tapaamaan tuttuja ja tutkimaan uutuksia.

Osastolla oli kattava valikoima prosessiteollisuuden tuotteita kuten AZ-Armaturenin tulppaventtiilit, Gestran ZK -säteisporrassuutinventtiili korkeille paine-eroille ja ARI-Armaturenin kolmoisepäkeskeinen läppäventtiili, joka oli monelle kävijälle tuore uutuus.

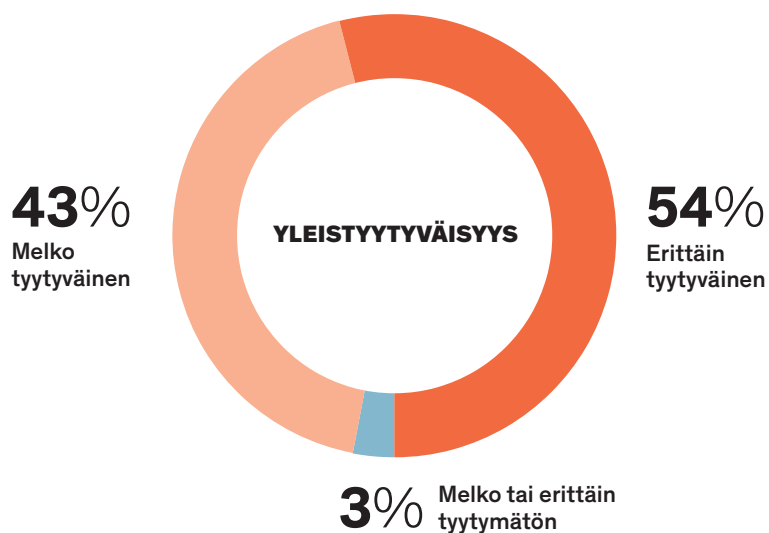
Helsingin Messukeskuksen Teknologia -tapahtuma on yksi Konwellin vakiomessuista. Vuonna 2020 Konwell osallistuu Pohjoinen Teollisuus -messuille toukokuussa Oulussa ja Energia 20 -messuille lokakuussa Tampereella.



Raute Oy:n Toni Hellman, Ilkka Leikas ja Vesa Frimodig tulivat messuille Lahdesta. – Konwellin kanssa on tehty jatkuvaa yhteistyötä jo 90-luvulta sekä venttiilien hankinnassa että koulutuksessa, ja hyvin toimii.

KONWELL KYSYI, ASIAKKAAT VASTASIVAT

"Palvelu ja toiminta ammattimaista"



KONWELL tutki alkusyksystä asiakkaitensa tyytyväisyyttä. Palaute oli hyvin positiivista ja innoittavaa. Oikealla tiellä on hyvä jatkaa.

Tämän syksyn kysely oli Konwellin kuudes asiakastyytyväisyystutkimus. Näin ollen tutkimustuloksista saadaan jo vertailukelpoisia ja voidaan myös analysoida kehityksen suuntaa.

Verkkokyselyyn vastasi 296 asiakasta. Vastajaat saivat arvioida Konwellin palvelua ja tuotteita asteikoilla sekä antaa vapaamuotoista palautetta, jota tulikin runsaasti.

Asiakkaiden mukaan Konwellin vahvuuksia ovat asiantuntemus eli tietotaito, palvelualltius ja joustavuus sekä laatu. Nämä vahvuudet ovat myös voimistuneet verrattuna edellisiin tutkimuksiin.

Nyt yli puolet eli 54,1 % vastaajista oli erittäin tyytyväisiä Konwellin kokonaispalveluun ja 43,3 % melko tyytyväisiä. Näin ollen tyytyväisiä oli yhteensä peräti 97,4 %.



ASIAKKAIDEN YLEISEN TYYTYVÄISYYDEN AIHEET **Top 3**

- 1 tekninen asiantuntemus
- 2 palvelualltius
- 3 tuotelaatu



”Me olemme asiakkaita varten”

NÄIN sanoo Oy Konwell Ab:n toimitusjohtaja **Pia Heinänen**. Hän pitääkin erittäin tärkeänä asiakkaiden kuuntelua ja heiltä saatavaa palautetta.

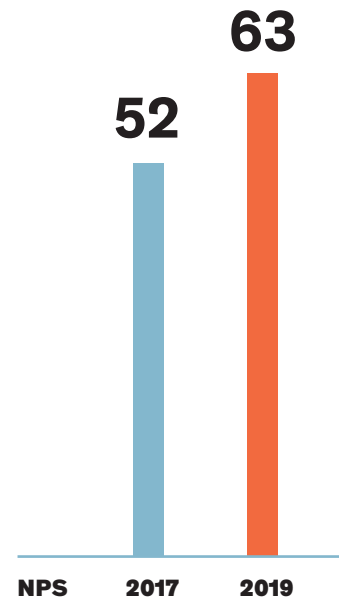
– Tällainen tutkimus antaa meille arvokasta tietoa siitä, mitä asiakkaamme Konwellilta odottavat ja missä me olemme joko onnistuneet tai epäonnistuneet, Heinänen toteaa.

Hän sanoo olevansa iloinen siitä, että tutkimustulosten mukaan Konwellin ”vanhat” kulmakivet, asiantuntijuus ja palvelualltius, ovat edelleen asiakkaiden arvostuksen kärkisijoilla. Myös vastausprosentin paraneminen on hyvä asia.

Tuloksista voi vetää myös toimenpiteitä edellyttäviä johtopäätöksiä.

– Meidän tulee lisätä asiakkaittemme tietoisuutta siitä, että voimme auttaa heitä myös muissakin kuin höyry- ja lauhdeasioissa. Pystymme tarjoamaan laajan valikoiman laitteita myös kaasu- ja polttoainejärjestelmiin sekä muihin teollisuuden prosessijärjestelmiin. Se vaatii markkinointia ja viestintää eri muodoissa ja jalkautumista asiakkaiden pariin, Heinänen sanoo.

– Kiitos kaikille vastanneille. Saimme meilä kaikin puolin todella arvokasta palautetta.



YHÄ USEAMPI SUOSITTELSI

Yrityksen NPS-luku (Net Promoter Score) kertoo, kuinka suurella todennäköisyydellä asiakas suosittelisi yritystä, tuotetta tai palvelua eteenpäin. NPS-luku on keino mitata yrityksen asiakaskokemusta ja sen arvo tulee parhaiten esiin, kun saatua lukua pääsee vertaamaan muihin, vastaavilla toimialoilla toimiviin yrityksiin.

Vuonna 2019 tehdyn Retentlyn tutkimuksen mukaan lähinnä meidän toimialaa olevien yritysten keskimääräinen NPS-luku on noin 50.

Konwell mittautti NPS-lukunsa ensimmäisen kerran asiakastutkimuksessa 2017, jolloin tulos oli 52. Tänä vuonna se oli noussut 63:een. NPS-luvun huomattava kasvu onkin tutkimuksen keskeisiä tuloksia.

Asiakastutkimuksesta ja NPS-luvusta voit lukea lisää verkkosivujen blogissa

Petri Somero

tehostaa Pohjois-Suomen asiakaspalvelua

Konwellin Pohjois-Suomen asiakkaiden haasteisiin löytyy ratkaisu entistä lähempää, kun **Petri Somero** toimii myynti-insinöörinä Oulussa.

Petri Somero katselee Konwellin Oulun toimiston ikkunasta ulos Technopoliksen pihamaalle Peltolassa.

– Poikana pelasin tuossa kavereiden kanssa jalkapalloa, Petri muistelee vähän huvittuneena.

Tähän on taas tultu, mutta kuviot ovat nyt täysin toiset.

Petrin lapsuudenperhe muutti Pieksämäeltä Ouluun Petrin ollessa yksivuotias eli hän pitää itseään täysin oululaisena. Vaasan ammattikorkeakoulussa hän suoritti kone- ja tuotantoinsinöörin tutkinnon.

Sen jälkeen Petri on hankkinut vahvan, 15 vuoden kokemuksen ja ammattitaidon teknisen myynnin alalta. Työhistoriasta löytyvät muun muassa Schneider Electric Finland Oy, jossa Petri toimi Pohjois-Suomen sales managerina ja John Crane Safematic Oy.

– John Cranella vastasin suurteollisuuden ratkaisumyynnistä ja se tutustutti minut paperi-, sellu- ja terästeollisuuden prosesseihin, Petri toteaa.

Tie johti Konwellille ”molemmipuolisesta kiinnostuksesta”.

– Konwellin Pohjois-Suomen aluepäällikkönä toimii edelleen Ville Autio Nokialta. Konwell halusi tehostaa asiakkaitensa palvelua Oulun seudulla, löysimme toisemme, keskusteltiin ja viime maaliskuussa aloitin myynti-insinöörinä Konwellin palveluksessa, Petri kertoo.

ASIAKASTA KUUNNELLEN

– Paras ratkaisu löytyy asiakasta kuunnellen. Asiakashan tietää parhaiten oman prosessinsa kipupisteet ja haasteet. Meidän tehtävänämme Konwellilla on huolehtia siitä, että löydetään asiakkaan kannalta paras ratkaisu. Tuotteidemme ja ammattitaitomme ansiosta meillä on taito tarjota asiakkaalle kokonaisratkaisu, mikä ei välttämättä ole aivan ilmeinen.

– Eikä asiakkaan aina osaa kertoa, minkälainen ongelma pitäisi ratkaista. Oikea vastaus ja vaihtoehto löytyy avoimella vuoropuhelulla eri henkilöiden kanssa.

– Asiakkaiden luottamuksen ansaitseminen on oleellista, koska kaupankäynti perustuu aina luottamukseen. Enää ei riitä, että täyttää asiakkaan toiveet, vaan ne pitää jopa ylittää. Hyvän yhteistyön myötä asiakkuus kasvaa kumppanuudeksi.

TÖITÄ IHMISTEN KESKEN

Petrin asiakaskunnassa on ”suurteollisuutta leveällä skaalalla” eli paperi-, sellu-, teräs-, kaivos- ja kemianteollisuutta.

– Asiakkuudet ovat yrityksinä tuttuja, mutta nyt saan tavata uusia ihmisiä. Minulle työni rikkaus onkin siinä, että kohtaan ihmisiä eri tilanteissa ja saan auttaa heitä parhaani mukaan. Minut on otettu kentällä oikein hyvin vastaan, Petri kiittää.

– Paras palautehan on se, kun asiakas toteaa kauppojen jälkeen saaneensa Konwellilta parhaan ratkaisun. Ei siis kalleinta eikä halvinta, vaan prosessin toiminnan ja tuotteen elinkaaren kannalta parhaan, toimivan ja kestävänn ratkaisun. Aika hyvin asiakkaatkin tiedostavat, että ratkaisevaa ei ole eurojen määrä investoinnin hetkellä, vaan mikä on sen vaikutus esimerkiksi seuraavat kaksikymmentä vuotta.

Petri on kotiutunut hyvin Konwellin yrityskulttuuriin.

– Perheyhtiöllä on arvot kohdallaan, hyvä sisäinen henki ja tekemisen meininki. Saan myös yrityksen johdolta ja työtovereilta muualla Suomessa kaiken tarvitsemani tuen ja avun. Vaikka toimin Oulussa yksin, en tunne olevani töissäni yksinäinen. **WD**



Petri Somero kuvaa itseään perusperheenisäksi, joka on helposti lähestyttävä, avoin, iloinen ja liikkeellä positiivisella mielellä.

– Paras palautehan on se, kun asiakas toteaa kauppojen jälkeen saaneensa Konwelliä parhaan ratkaisun. Ei siis kalleinta eikä halvinta, vaan toimivan ja kestävän, Petri Somero sanoo.



PETRI SOMERO

- Ikä: 41 vuotta
- Syntymäpaikka
Pieksämäki, nykyinen kotikaupunki Oulu
- Insinööri, Kone- ja tuotantotekniikka (AMK)
- Oy Konwell Ab:lle
3/19, myynti-insinööri
- Aikaisemmin myynnillisissä tehtävissä Pohjois-Suomen alueella
- Vaimo, tytär 6 v. ja poika 4 v.
- Harrastuksena urheilu, etenkin pallopelit ja juoksu

TERVETULOA KONWELL-KOULUTUKSIIN

– tietoa, taitoa, hyötyä, iloa ja verkostoitumista

KAASU- JA POLTTOAINEKURSSI LIEKKI

25.3.2020–26.3.2020

Liekki-kurssi on tiivis peruskoulutuspaketti, jossa opitaan tuntemaan erilaiset polttoaineet ja energiakaasut sekä niiden laitevalintaan liittyvät ominaisuudet ja säädökset.

Koulutus on suunnattu energiakaasujen ja polttoaineiden kanssa työskenteleville käytönvalvojille, operaattoreille, suunnittelijoille ja kunnossapitohenkilöille.

YLEISKURSSI LABRA

1.4.2020–3.4.2020 ja 30.9.–2.10.2020

Yleiskurssi Labra on kattava tietopaketti höyry- ja lauhdejärjestelmistä monilla käytännön esimerkeillä.

Kurssi soveltuu monipuolisuutensa ansiosta kaikille aiheesta kiinnostuneille ammattiasentajasta teollisuuslaitoksen asiantuntijaan.

PERUSKURSSI TRÄPPI SEKÄ

DEMOAUTO MOBILER

Tilattavissa viikoilla 14/2020 ja 40/2020 asiakkaan tuotantolaitokselle. Päivän kestävä kurssi antaa perustiedot lauhdejärjestelmistä ja laitteista kunnossapidon ja käytön näkökulmasta.

ASIAANTUNTIJAKURSSI GESTRA

15.–17.12.2020

Gestran tehtaalla Bremenissä toteutettava koulutus pohjaa ainutlaatuihin lasiseen erikoislaboratorioon, millä havainnollistetaan höyry- ja lauhdeprosesseja pintaa syvemältä. Kurssi soveltuu henkilöille, joilla on perusosaaminen höyry- ja lauhdeasioista.

Muista myös yrityskohtaisesti räätälöidyt Konwell-koulutukset!

LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU
www.konwell.fi/koulutukset

” Parhaiten vedetty koulutus 30-vuotisella työurallani

” Aikataulutettu ja suunniteltu hyvin, materiaali kattava, luennoitsijat osasivat asiansa ja esittivät sen mielenkiintoisesti

” Kurssilaiset eri työympäristöistä ja tehtävistä toi koulutukseen näkökulmia monelta kantilta

” Erittäin korkeatasoista koulutusta rennolla otteella hyödyntäen runsailla käytännön esimerkeillä

KONWELL-KOULUTUKSEN SAAMAA PALAUTETTA

Lauhdekettu kysyy

Mitä on kolmois-
epäkeskeisyys?



VASTAUS Katso sivu 10