

Welldone

1^o 2022

Konwell asiantuntijajulkaisu

Gestran ZK-venttiilit toimineet
Salmisaassa pian 40 vuotta **10**

ISO 9001 tuo toimintaan laatua ja järjestelmällisyyttä **4**

Konwell syntyi taidosta ja tahdosta **18**



1° 2022

ISO 9001 tuo yrityksen toimintaan
laatua ja järjestelmällisyyttä **4**

Laadun varmistus on
toiminnan jatkuvaa parantamista **7**

Konwellin vahvuuksina
asiantuntemus, palvelu ja laatu **9**

Gestran ZK-venttiilit ovat toimineet
voimalaitoksen koko elinkaaren **10**

EN 10204 -materiaalitodistusten erot **14**

Energiatehokas kaksoisvaippaputki
kuljettaa höyryä maan allakin **15**

Toimistopääällikkö Kaija Airaksinen eläkkeelle **16**

Konwell syntyi taidosta ja tahdosta **18**

WELLDONE – Oy Konwell Ab:n asiantuntijajulkaisu

PÄÄTOIMITTAJA Jouni Liimatainen **SISÄLLÖNTUOTANTO** Leka-Viestintä Oy
ULKOASU Susa Laine **KANNEN KUVA** Salmisaaren voimalaitoksen tuotan-
topääällikkö Tom Huovilaisen kuvasi Olli Urpela. **PAINOPAikka** Grano Oy
OSOITEREKISTERI Oy Konwell Ab

Oy Konwell Ab, Ruosilantie 10, 00390 Helsinki, puh 09 - 894 6480
konwell@konwell.fi, www.konwell.fi

Laatu Konwellin peruspilarina jo 40 vuotta

KEVÄT ja kesä ovat tunnetusti juhlan aikaa.

Meillä Konwellilla koko vuosi 2022 tulee olemaan yhtä juhlaa. Yrityksemme täyttää nimittäin pyöreät 40 vuotta. Meillä on siis niin sanotusti vasta toinen kvartaali menossa, koska aina puhutaan leikkisästi, että perheyrietyksissä kvartaali on 25 vuotta.

Tietyt peruspilarit, kuten laatu, ovat koko tämän matkan ajan pysyneet samoina ja tulevat aina pysymään. Laadun korostuminen kaikessa toiminnassamme ja tuotteissamme on ollut selvää siitä asti, kun vanhempamme Rauha ja Tom J. Heinänen perustivat Konwellin.

Laatu on myös yksi yrityksemme arvoista, joka rakentuu asiantuntijuuden, perinteiden, osaamisen ja koulutusten ympärille. Meille on ilo ja kunnia, että myös asiakkaamme tunnustavat ammattitaitoisen tekemisemme, kuten voimme asiakastyytyväisyyskyselyn tulosten perusteella todentaa.

Asiakkailtamme saatu palaute on meille ensisijaisen tärkeää. Yhtä lailla meille on tärkeää myös se, että jokin täysin ulkopuolinen taho arvio toimintaamme. Sen takia meillä on ollut ISO 9001- sertifikaatti vuodesta 2012 lähtien. Se osoittaa, että yrityksemme haluaa jatkuvasti kehittää toimintaansa sekä prosessejaan. Ja niinhän sitä sanotaan, että vierivä kivi ei sammaloidu.

Näillä sanoilla haluan toivottaa sinulle oikein ihanaa kesää ja nautinnollisia lukuhetkiä lehtemme parissa!

Pia Heinänen-Alasaari
toimitusjohtaja



Kuva: Olli Urpela

Konwellin uusi palvelu: Tankkisäiliöiden yli- ja alipaine- venttiilien tarkastukset ja huolto

KONWELLIN huoltopalvelutoiminnan uusin aluevaltaus on suurten tankkisäiliöiden yli- ja alipaineventtiilien eli hengitysventtiilien määräaikaistarkastukset ja -huollot. Tähän liittyen Konwell ja Advario (entinen Oiltanking) ovat solmineet sopimuksen Advarion Kotkan terminaalien tankkisäiliöiden hengitysventtiilien tarkastamisesta ja huollosta.

– Yksittäisiä tarkastuksia olemme tehneet etenkin Protegon laitteisiin jo jonkin aikaa. Nyt tehtiin ensimmäinen huoltosopimus laitteiden säännöllisestä tarkastuksesta, huoltopäällikkö Toni Ristilä kertoo.

Tankkisäiliöiden päällä olevien hengitysventtiilien tehtävä on poistaa säiliöstä ylimääräinen paine esimerkiksi silloin, kun tankkiin lastataan varastoitavaa nestettä, ja vastaavasti varmistaa, ettei säiliöön synny alipainetta säiliötä tyhjentäessä.

Venttiilien tarkastusväli määritellään säiliön väliaineen/tuotteen ja sen ominaisuuksien perusteella. Venttiilistä riippuen tarkastusväli voi olla kuukausi tai jopa vuosi.

Venttiili tarkastetaan ensin ulkoisesti, jonka jälkeen kansi avataan ja venttiili tarkastetaan sisältä. Kaikki

liikkuvat osat sekä niiden toiminta tarkastetaan. Tarvittaessa venttiili puhdistetaan sisältä. Venttiilin sulkupinnat ja lautasten liike tarkistetaan, minkä jälkeen venttiili kasataan.

– Edustamme Protegon venttiileitä, mutta kaikki venttiilit saavat osakseen saman kohtelun, Ristilä huomauttaa.

– Tarkastuksessa ilmenneet huomiot kirjataan asiakkaan kanssa sovitulla tavalla. Sen perusteella analysoidaan, kuinka pitkä tarkastusväli venttiilille kannattaa asettaa tai onko venttiili tulossa elinkaarensa päähän. Säiliöiden päällä ei muuten kovinkaan usein käydä, joten raportimme myös kaikki muut tarkastuksen yhteydessä havaitut poikkeamat, Ristilä kertoo.

Kerran vuodessa venttiilit koeponnistetaan ja tarkistetaan, että avautumispaineet ovat säilyneet muuttumattomina. Liikuteltavien ponnistuslaippojen ansiosta ponnistus voidaan tehdä suoraan säiliön päällä. Näin venttiilejä ei tarvitse nostaa alas, mikä säästää sekä aikaa että kustannuksia. Esimerkiksi useita kymmeniä venttiilejä sisältävässä terminaalissa säästö on merkittävä, Ristilä toteaa.



Kuva: Toni Ristilä

Konwell vahvistaa huoltotiimiään – kaksi uutta rekry- tointia

KESÄN aikana Kotkaan avataan huoltopiste. Tällä vastataan kasvaneeseen huoltopalvelukysyntään. Kotkan huoltopisteen kautta hoidetaan jatkossa lauhteenpoistimien mittaus- ja huoltopalvelut pääsääntöisesti Itä-Suomen alueella. Toimipisteessä erikoistutaan varoventtiilien ja tankkisäiliöiden hengitysventtiilien huoltoon sekä hitsauspalveluihin. Kotkan huoltopisteessä asiakkaitamme palvelevat Jani Saarelainen (vas) sekä Simo Meuronen. Asennustöiden ohella Janin työnkuvaan kuuluvat työnjohtolliset tehtävät ja Simolla hitsaustyöt.



MITÄ HYÖTYÄ STANDARDISTA ISO 9001 ON?

ISO 9001 tuo laadunhallintaan kokonaisvaltaisen lähestymistavan. Se auttaa organisaatioita sekä parantamaan toimintansa laatua että osoittamaan hyvää laadunhallintaa. Se lisää myös positiivista asiakaspalautetta.

Standardin käyttäjien mukaan ISO 9001 auttaa

- yhdistämään laatujohtamisen osaksi strategiaa ja toiminnan suunnittelua
- lisäämään johdon sitoutumista
- kannustamaan henkilöstöä osallistumaan laadun kehittämiseen
- parantamaan kilpailukykyä kehittämällä resurssitehokkuutta ja karsimalla kustannuksia
- tuottamaan tuotteita ja palveluita, jotka täyttävät asiakkaiden vaatimukset nyt ja tulevaisuudessa
- parantamaan asiakastytyvääisyyttä
- lisäämään toiminnan luotettavuutta.

Lähde: Suomen Standardisoimisliitto SFS ry



LEENA-KAISA SIMOLA



OLLI URPELA, DNV JA JARI HALLSTÉNIN KOTIALBUMI

ISO 9001 TUO YRITYKSEN TOIMINTAAN

Laatua ja järjestelmällisyyttä

– ISO 9001 on laatujärjestelmä, mutta minä käytän mieluummin sanaa järjestelmällisyys, toteaa DNV:n pääarvioija Jari Hallstén. DNV on toiminut Konwellin laatujärjestelmän ulkopuolisena arvioijana koko järjestelmän käytössäolon ajan eli kymmenen vuotta.

ISO 9001 on kansainvälisesti tunnetuin laatujärjestelmästandardi. Se asettaa erityisiä vaatimuksia, jotka parantavat yrityksen kykyä toimittaa johdonmukaisesti asiakkaiden tarpeita vastaavia tuotteita ja palveluita. ISO 9001 -laatustandardi on käytössä koko maailmassa yli 900 000 yrityksessä ja Suomesakin lähes kolmessa tuhatkissa.

DNV puolestaan on norjalainen, riippumaton sertifiointi- ja riskienhallintayhtiö. Kokemusta riittää, sillä yhtiö on perustettu jo yli 150 vuotta sitten. Nyt asiakkaita on noin satatuhatta yli sadassa maassa.

Riippumattoman kolmannen osapuolen suorittama ISO 9001 -sertifiointi todentaa, miten johtamisjärjestelmä toimii, ja osoittaa, että yritys on onnistunut soveltamaan tehokkaat laadunhallinnan periaatteet organisaatiossa.

DNV sertifioi Konwellin toimintakäsikirjan vuonna 2011 ja Jari Hallstén on siitä alkaen toiminut Konwellin ISO 9001 -laatujärjestelmän ulkopuolisena arvioijana. Alalla Hallstén on toiminut jo yli parikymmentä vuotta.

– Tänä aikana järjestelmä on kehittynyt huimasti. Enää ei kiinnitetä huomiota siihen, että dokumentit ovat paikal-

**DNV:n toimisto
Saksan Hampu-
rissa.**



**Laatua joka lähtöön. DNV:n
pääarvioija Jari Hallsténin
kulkuvälineenä on pyöräkau-
della Ducati Multistrada V4S.
Kilometrejä kertyy vuodes-
sa noin kymmenentuhatta.
Pääretkikohteena ovat Mo-
selin, Piemonten ja Toscanan
viinialueet.**

laan ja mapit ojennuksessa, vaan toi-
minta on todella dynaamista ja proses-
sinomaista. Laatujärjestelmän ylläpito
vaatii organisaatiolta vastuuta ja osaa-
mista. Kaikkien sidosryhmien pitää olla
myös tyytyväisiä, henkilökunta mukaan
lukien, Hallstén toteaa.

– Aikaisemmin yrityksen ja ulkopuoli-
sen arvioitsijan yhteistyö oli käytännös-
sä vuosittainen auditointi. DNV:ssä on
kehitetty uusia työkaluja, joita asiakkaat
voivat hyödyntää myös auditointien vä-
lissä.

LAATUA JATKUVASTI PARANTAEN

ISO 9000 -sarjaan sisältyy yrityksen toi-
minnan laadunvarmistukseen liittyvät,
harmonisoidut parhaat käytännöt.

– Laatujärjestelmästä puhuttaessa
minä usein kysyn jopa vähän piikitellen,
että onhan myös järjestelmällisyys mu-
kana, Hallstén sanoo.

– Iso tavoite on saavutettu, kun yritys
löytää laatujärjestelmänsä myötä toi-
mintansa laadun kannalta kaikkein

olennaisemmat asiat ja ryhtyy niitä
myös järjestelmällisesti toteuttamaan.

– Laatujärjestelmä on jatkuva proses-
si, jossa pyritään vastaamaan sekä ulkoi-
sen ja sisäisen maailman että asiakkai-
den vaatimuksiin. Toimintaa pitää ana-
lysoida, suunnitella, toteuttaa, mitata ja
parantaa.

Hallsténin mukaan laatujärjestelmän
alkuperäinen periaate on kehitetty orga-
nisaatioiden sopimussuhteiden hallitse-
miseen.

– Pelkistetysti se tarkoitti sitä, että se
mikä sovitaan, myös toteutetaan. Nyt
ajatus on paljon laajempi. Järjestelmää
noudattaville yrityksille on oletusarvona
se, että ne parantavat koko ajan toimin-
taansa sekä yhteistyötään asiakkaittensa
kanssa.

ASENNETTA JA MENESTYSTÄ

Jari Hallsténin mukaan laatujärjestel-
män tehokas käyttäminen vaatii ennen
kaikkea yrityksen johdolta oikeaa asen-
netta.



Laadun varmistus on toiminnan jatkuvaa parantamista

– Laatujärjestelmä varmistaa, että pyörä on pyöreä ja kaikki puhaltavat samalla tavalla yhteiseen hiileen, toteaa Konwellin lautupäällikkö Matti Toikka.

Konwellille luotiin oma laadunvarmistusjärjestelmä vuonna 1996. Vuonna 2011 se sertifioitiin ISO 9001 -standardin mukaiseksi.

– Laatujärjestelmän ydin on yhdessä sovitut toimintatavat ja prosessit, jotka vastaavat tehtävää työtä, sekä toiminnan jatkuvassa parantamisessa, Matti Toikka kiteyttää.

– Käytännössä se tarkoittaa sitä, että Konwellin pääprosessit on dokumentoitu standardin mukaisesti. Näitä eri prosesseja on kymmenkunta, esimerkiksi asiakashallinta ja varaston toiminta. Kerran tai pari vuodessa prosesseille tehdään sisäinen auditointi eli varmistetaan, että prosessit on kirjattu oikein ja tiedot vastaavat todellisuutta. Samalla kartoitetaan toiminnassa kohtia, joissa laatua voitaisiin edelleen parantaa, Toikka kertoo.

– Sisäinen auditointi tehdään niin sanotusti ristiin eli prosessin auditoi joku toinen työntekijä kuin prosessivastuullinen itse. Ulkopuolinen arvioija, meillä DNV, tekee auditoinnin kerran vuodessa. Hän myös vertaa Konwellin prosesseja ISO-standardiin, jotta voidaan myöntää sertifioinnin jatkuminen.

– Auditoinnit ovat tehokas lähestymistapa jatkuvaa parantamiseen. Niiden avulla saadaan systemaattisesti ja säännöllisesti etsittyä kehityskohteita ja uusia ideoita.

LUOTETTAVUUTTA KOKO KETJUUN

Toikan mukaan laatujärjestelmän ylläpito ja hyödyntäminen vaatii sitoutumista asiaan ennen kaikkea yrityksen johdolta, mutta myös koko henkilökunnalta.

– Laatujärjestelmä vaatii aktiivista ja säännöllisesti toistuvaa tekemistä. Työ on jaettu prosessivastuullisille, jotka vastaavat oman toiminta-alueensa prosesseista ja lautupäällikkö vastaa kokonaisuudesta.

– Laatujärjestelmän noudattaminen antaa luotettavuutta yrityksen toiminnalle. Oma toiminta on tasalaatuisista riippumatta esimerkiksi tekijästä tai ajankohdasta. Oikeat tuotteet toimitetaan oikeaan paikkaan ja tarjoukset sekä toimitukset hoidetaan aikataulujen mukaisesti.

Konwellin laatujärjestelmään sisältyy myös toimittajahallinnan prosessi eli Konwell osaltaan varmistaa myös päämiestensä toiminnan laadun omien asiakkaitensa parhaaksi.

– Järjestelmään on kirjattu toimittajien valinta- ja arviointikriteerit.

Konwellilla on kolmisenkymmentä päämiestä.

– Niistä merkittävimpiä päämiehiä on kymmenkunta. Tarvitsemme kuitenkin paljon toimittajia, hyvin erikoistuneita, jotta voimme aina löytää omalle asiakkaallemme hänen tarvitsemansa tuotteen. **WD**

– Johdon täytyy suhtautua vakavasti järjestelmään ja yrityksen toiminnan laadun kehittämiseen. Johtajien pitää olla henkilökohtaisesti mukana toiminnassa. Tosin eihän itse tarvitse kaikkea tehdä. Standardin mukaan tiettyjä järjestelmän johtamiseen liittyviä asioita voidaan delegoida organisaation sisällä.

– Konwellilla yrityksen johto on hyvin sitoutunut laatujärjestelmään, mikä sopii hyvin perheyritykselle. Arviointien jälkeen voin aina todeta, että Konwellilla on laatujärjestelmään liittyen selkeä suunta johon edetään.

Hallsténin mukaan ISO 9001 -laatujärjestelmä oikein toteutettuna varmistaa yrityksen laadun jatkuvan parantamisen. Tarjolla on toinenkin iso porkkana:

– Minun mielestäni yritykset, jotka sertifioivat laatujärjestelmänsä ja suhtautuvat siihen vastuullisesti, ovat myös kannattavampia. **WD**

”Laatu on lupaus, joka tulee pitää”

Konwellilla on toimittajina noin 30 huolella valittua venttiilivalmistajaa lähinnä Euroopasta. Käymme heidän kanssaan jatkuvaa vuoropuhelua laadusta. Tässä keskustelukumppanina on tšekkiläinen Armatury Groupin tuotanto- ja laatujohtaja Kamil Tengler.



Venttiilien sarjatuotannossa taasisen laadun merkitys kasvaa.

MITÄ LAATU MERKITSEE ARMATURY GROUPILLE?

– Se on olennaisen tärkeä. Toimintamme ja brändimme pohjaa laatuun ja luotettavuuteen. Se on lupaus, jota asiakkaamme meiltä odottavat. Sisäinen laatustandardi mahdollistaa valmistajan sitoutumisen haluttuun vaatimustasoon. Meidän asiakkaamme odottavat korkeaa laatua, ja täytämme nuo odotukset joka päivä.

MITEN HINTA JA LAATU VAIKUTTAVAT KILPAILUTILANTEeseen?

– Venttiilivalmistajia on maailmassa paljon ja kilpailua on valtavasti. Osa kilpailijoista toimittaa tuotteita, joiden luotettavuus ei ole riittävä, mutta niiden hintataso kiinnostaa. Me pidämme kuitenkin kiinni laadusta, sillä asiakkaamme toimivat pääasiassa vaativilla toimialoilla ja heidän laatuvaatimuksensa ovat korkeat.

MITÄ KORKEA LAATU EDELLYTTÄÄ?

– Systemaattisuutta. Laatu on ensinnäkin jatkuvaa tuotekehitystä, josta meillä vastaa oma tuotekehitysyksikkömme. Valmistusteknisesti laatu lähtee valmistusmateriaalista. Raaka-ainetoimittajil-

lemme on annettu omat laatuvaateensa. Esimerkkinä kiilaluistiventtiiliemme va-kiolaatutaso on ASME B16.34 Standard Classin mukainen. Ne voidaan tehdä myös EN-standardien mukaisella laadunvalvonnalla, jos asiakas niin haluaa. Venttiiliihioita valvomme tarkkaan materiaalin tulotarkastuksessa.

– Tarkastukseen kuuluu standardin mukaisen visuaalisen tarkastuksen (MSS SP-55 mukaan) lisäksi myös painekoe ja hitsauspäille röntgentarkastus (ASME B16.34 Mandatory Appendix I:n mukaan). Toisinaan myös asiakkaamme antavat omat erikoisvaatimukset laadunvalvonnalle ja silloin toimimme niiden mukaisesti.

– Palvelu on luonnollisesti osa laatua. Meillä se tarkoittaa esimerkiksi 24 tunnin vasteaikaa, jonka puitteissa vastaamme asiakkaamme palvelupyyntöön.

MILLAISIA SERTIFIKAATTEJA TEILLÄ ON?

– Yrityksellämme on järjestelmäsertifikaatit EN ISO 9001, EN ISO 14001, ISO 45001, EN ISO 3834-2, EN ISO/IEC 17025, PED 2014/68/EU sekä tietysti tuotekoh- taisia sertifikaatteja, kuten esimerkiksi luotettavuussertifikaatteja.

– Rikkomattoman tarkastuksen (NDT) tarkastajamme ovat sertifioitu EN ISO 9712:n ja SNT-TC-1A, level II:n mukaisesti.

MITÄ MUUTA HALUAISIT LISÄTÄ?

– Lisäisin joustavuuden. Jos ja kun haluamme menestyä markkinoilla, meidän tulee pystyä vastaamaan asiakkaan vaatimuksiin, jotka hyvin usein ovat tarkkaan spesifioituja.

Tuotantomme on melko tarkkaan tilauskohtaisesti yksilöityä. Tämän ansios- ta pystymme vastaamaan hyvin monen- laisiin kohteisiin korkeapaine-, takaisku- ja palloventtiilivalmistuksessa. Mukaan lukien ydinvoimalaitokset.

– Laajan raaka-ainevaraston avulla pystymme toimittamaan tuotteita parhaimmillaan kahdessa viikossa, mutta vaikeilla ja haastavilla tuotteilla toimi- tusaika on noin neljä kuukautta. **WD**

LISÄTIETOA osoitteesta

<https://www.armaturygroup.cz/en/>

ASIAKASTYYTYVÄISYYSTUTKIMUS KERTOO KONWELLIN VAHVUUDET:

Asiantuntemus, palvelu ja laatu

Teimme viime lokakuussa jo seitsemännen kerran koko asiakasrekisterillemme suunnatun asiakastyytyväisyystutkimuksen. Kyselyn toistuvuudella saavutetaan luotettavuutta, kun peruskysymykset säilyvät samoina vuodesta toiseen ja tulokset ovat näin vertailukelpoisia.

Saimme ennätysmäärän vastauksia ja runsaasti avoimia kommentteja. Se kertoo siitä, että asiakkaamme näkevät palautteen tärkeäksi. Kiitos vastaajille!

Vastaukset antoivat jälleen tärkeää tietoa siitä, kuinka olemme onnistuneet palvelumme eri osa-alueilla, mitkä asiat asiakkaamme kokevat vahvuusiksemme ja missä on parantamisen varaa. Tuloksia luonnollisesti peilataan tavoitteisiimme, ja palautteella on toimintamme kehittämisessä erittäin suuri painoarvo.

Asteikolla 1-4 asiakkaamme nostivat vahvuusiksemme tutun kärjen. Asiakkaamme arvostavat Konwellin tietotaitoa, palveluallttiutta sekä teknisesti laadukkaita tuotteita.

Avoimissa vastauksissa saimme paljon positiivista palautetta, mutta myös hyviä huomioita siitä, kuinka parantaa toimintaamme edelleen.

Vastauksista ei selkeästi voi lukea, että jokin osa-alue ei toimisi, mutta heikoimmat arvosanat saivat kotisivut (arvosana 3,15) ja after sales -palvelut (3,14). Molemmilla on jo työn alla kehitystoimenpiteitä, huollon osalta itse asiassa varsin merkittäviä. Niistä lisää seuraavassa lehdessämme syksyllä.

NPS-LUKU UUTEEN ENNÄTYKSEEN

Ehdimmekin jo lehtemme edellisessä numerossa (https://julkaisut.konwell.fi/Welldone_02-2021_digi) uutisoida, että uusi NPS-lukumme on huikea 70!

Asiakasuskollisuuden mittari, NPS-luku, on toimialakohtaisesti ja kansainvälisesti vertailtava tunnusluku. Se kertoo siitä, kuinka todennäköisesti vastaaja suosittelee yritystä kollegoilleen perustuen omaan kokemukseen yhteistyöstä sen kanssa. Neljä vuotta sitten aloimme kyselyissämme kysyä tätä asiakkailtamme.

Tämä on kysymyksenä ankara, sillä kyselyissä on varsin helppo antaa keskitason arvosana. Mutta jos NPS-tutkimuksessa antaa arvosanan skaalan (0–10) keskilvälttä, niin se kategorisoituu passiiviseksi eikä tulosta lasketa NPS-lukuun. Lukuun lasketaan mukaan vain ne, jotka joko aidosti ovat valmiit suosittelemaan (arvosana 9–10) ja siitä vähennetään ne, jotka eivät suositteleisi (0–6). Näin parhaimmillaan NPS voi olla 100 ja huonoimmillaan -100.

Saamamme NPS-luku, 70, on niin korkea, että haluamme pitää vähintään sen tason tai parantaa.

Tulos on ilahduttava, sillä nämä osa-alueet ovat toimintamme kulmakiviä. **WD**

3,70
/4

Asiantuntemus

3,66
/4

**Henkilökohtainen
palvelu**

3,58
/4

**Tekninen
konsultaatio**

3,53
/4

**Tuotteiden
laatu**

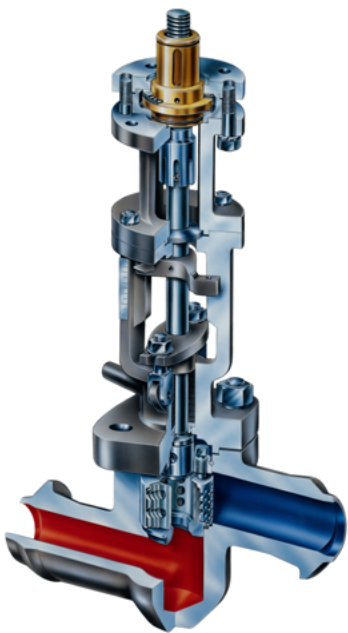


Aiheesta on tehty juttua jo aikaisemminkin. Tuotantopäällikkö Tom Huovilainen lukee Konwellin asiakaslehteä vuodelta 2001, jossa kerrottiin ZK-venttiilien toimineen moitteettomasti jo yli 20 vuotta.

 LEENA-KAISA SIMOLA  OLLI URPELA

Gestran ZK-venttiilit ovat toimineet voimalaitoksen koko elinkaaren

Konwell toimitti Salmisaari B -voimalaitokseen Gestran ZK-venttiilejä voimalan rakennusvaiheessa vuonna 1983. Voimala otettiin käyttöön 1984. Venttiilit toimivat moitteettomasti edelleen, vaikka niiden elinkaari päättyy 2024 voimalan sulkeutuessa.



SÄTEISPORRAS- SUUTTIMELLA VARUSTETTU GESTRAN ZK-VENTTIILI

Suunniteltu kohteisiin,
joissa on

- korkeat paineet
- suuri eropaine
- kavitaation tai jälkihöyrystymisen mahdollisuus
- vaaditaan ehdotonta tiiveyttä
- halutaan pitkää huoltoväliä
- halutaan pieniä huoltokustannuksia
- tarvitaan ongelmanratkaisua

Juuri perustettu Konwell oli tiiviisti mukana, kun Helen eli silloinen Helsingin kaupungin energialaitos kävi vuosina 1982–1983 neuvotteluja eri toimittajien kanssa suunnitteilla olevan Salmisaari B -voimalaitoksen venttiilivalinnoista.

Gestra oli tuotemerkkinä tuttu Hanaaaren voimalaitokselta, joten lauhteenpoistimet ja takaiskuventtiilit oli luontevaa hankkia Konwellilta. Helenissä luotettiin Gestran laatuun, joten uudelle voimalaitokselle hankittiin kattilan jatkuvaulospuhallus-, lieriön pikatyhjennys- sekä syöttövesipumppujen minimikiertoventtiili Konwellin toimittamina.

Sekä minimikierto- että lieriön pikatyhjennysventtiilin tärkein valintakriteeri oli venttiilien jaksottaisen toiminnan vuoksi niiden ehdoton tiiveys silloin, kun venttiilit ovat kiinni. Ulospuhallusventtiilin osalta haluttiin ratkaisu, jossa huoltoväli saataisiin mahdollisimman pitkäksi. Gestra ZK -säteisporrassuutinventtiili täytti nämä kriteerit. Niinpä Salmisaareen tilattiin vuonna 1983 viisi kappaletta ZK 313, PN 250 -venttiiliä.

NELIKYMPPISET TÄYDESSÄ ISKUSSA

Pääsemme voimalaitokselle katsomaan näitä pian 40-vuotiaita venttiilejä. Opapaana on Salmisaaren tuotantopäällikkö Tom Huovilainen, joka tuntee niin rakennukset kuin niiden toiminnan ja tekniikan paremmin kuin omat taskunsa. Huovilainen on ollut Helsingin Energian palveluksessa lähes koko työuransa ajan: ensimmäisen kerran vuonna 1976 kesäharjoittelijana kaukolämpölaitoksilla ja loppuvuodesta 1984 alkaen Salmisaaren voimalaitoksella. Väliin on mahtunut opintoja ja varusmiespalvelus.

Huovilainen kommentoi venttiilien toimintaa Konwellin asiakaslehdessä parisenkymmentä vuotta sitten. Silloinen

kunnossapitoteknikko totesi, että syöttövesipumppujen minimikiertoventtiilit ovat toimineet alusta alkaen moitteettomasti.

– Eikä tilanne ole siitä muuttunut, Huovilainen toteaa.

Historian kirjat kertovat myös, että syöttövesipumppujen minimikiertoventtiilien sekä lieriön pikatyhjennysventtiilien mitoitus onnistui hyvin. Venttiilit toimivat suunnitellusti koko säätöalueella eikä ongelmia ole esiintynyt.

PIENTÄ KUNNOSSAPITOA

Totta kai kaikkia teknisiä laitteita tulee huoltaa. Niin on ollut Salmisaaressäkin, mutta kovinkaan työläisiin toimenpiteisiin ei olla jouduttu.

– Kattilan jatkuvaulospuhallusventtiili on vaihdettu kulmamalliseksi viime vuosituhaten puolella. Kara ja istukka on uusittu viimeksi vuonna 2018. Vanhat toimitettiin omalle konepajallemme kunnostettaviksi/huollettaviksi eli mitään suurta vikaa niissä ei ole ollut. Venttiilin ainoa ongelma on liittynyt lähinnä sen tukkeutumiseen ajan saatossa höyrykattilasta irtoavasta magnetiitista, Huovilainen kertoo.

Syöttövesipumppuissa on kolme kappaletta minimikiertoventtiilejä, ja niiden karat ja istukat on uusittu viimeksi vuonna 2009. Näin tehtiin myös kattilan lieriön pikatyhjennysventtiilille.

– Mitään pulmia ei ole laitteen toiminnassa esiintynyt, Huovilainen kuittaa.

ZK-venttiilit ovatkin hyvin laadukkaita ja tarjoavat pitkällä tähtäimellä kestävä ja vähän kunnossapittoa kuormittavan ratkaisun. Salmisaari B:ssä satsattiin laatuun valitsemalla ZK jo heti rakennusvaiheessa. Usein käy myös niin, että ZK hankitaan vasta myöhemmin korvaamaan alkuperäisiä, huonommin toimineita venttiilejä. **WD**

LISÄTIETOA osoitteesta <https://www.konwell.fi/fi/tuotteet/hoyry-ja-lauhde/teollisuusventtiilit/istukkaventtiilit-teol/toimilaitteelliset-kokeapaineventtiilit>



Helenin tuotanto hiilineutraaliksi 2030, Salmisaari B sulkeutuu 2024

HELENIN tavoitteena on hiilineutraali tuotanto vuonna 2030. Keskeisintä Helsingin hiilineutraalin energiantuotannon rakentamisessa on kivihiilestä luopuminen ja sen Helen tekee viimeistään vuonna 2024. Helenin kivihiilen käyttö vähenee merkittävästi jo lämmityskaudella 2022–2023, kun Hanasaaren voimalaitos siirtyy ensin varakäyttöön ja suljetaan huhtikuussa 2023, jolloin kivihiilen käyttö puolittuu. Tuotanto korvataan energian varastoinnilla, hukka- ja biolämmöllä sekä aurinko- ja tuulivoimalla.

Salmisaaren voimalaitos suljetaan vuonna 2024, jonka jälkeen Helenin tuotanto on täysin hiilettömä ja yhtiö siirtyy kohti hajautettua lämmöntuotantoa ja energijärjestelmää. Helenissä selvitetään teollisten hukkalämpöjen käyttöä, meriveden lämmön ympärivuotista talteenottoa ja geotermistä energiaa. Myöhemmin tulevaisuudessa vaihtoehtoja ovat myös esimerkiksi pienydinvoima ja vety.

Salmisaarella on lisätty uusiutuvan

energian käyttöä jo pitkään polttamalla puupellettejä kivihiilen joukossa. Seos-polttoa varten voimalaitokselle rakennettiin pellettien vastaanotto-, varastointi- ja syöttöjärjestelmä vuonna 2014 ja ensimmäiset koepoltot aloitettiin seuraavana vuonna.

Voimalaitoksen savukaasujen puhdistusta on parannettu entisestään tehostamalla rikinpoistoa ja ottamalla käyttöön tyypin oksideja savukaasuista puhdistava, parasta käytettävissä olevaa tekniikkaa edustava katalyysaattori.

Salmisaaren B-voimalaitos tuottaa 170 megawattia sähköä ja 300 megawattia kaukolämpöä lähes 90 prosentin hyötysuhteella. Polttoaineina ovat kivihiili ja puupelletti. **WD**

HELEN OY

- Perustettu 1909
- Alkujaan Helsingin kaupungin kunnallinen sähkölaitos ja sen yhdistyttyä 1977 kaasulaitoksen kanssa nimi muutettiin Helsingin Kaupungin Energialaitokseksi
- Myöhemmin Helsingin Energia, ruotsiksi Helsingfors Energi
- Liiketoiminta koostuu nykyään pääasiassa sähkön, kaukolämmön ja -jäähdytyksen tuotannosta sekä energian jakelusta ja myynnistä
- 566 000 asiakasta eri puolilla Suomea
- Yli 90 % Helsingin kiinteistöistä lämpiää Helenin tuottamalla kaukolämmöllä
- Konsernin liikevaihto 1 318 miljoonaa euroa ja liikevoitto 82 miljoonaa euroa vuonna 2021
- Vuonna 2021 tuotettiin kaukolämpöä 7 490 GWh ja kaukojäähdytystä 171 GWh
- Henkilöstöä 1 015 (31.12.2021)

EN 10204 -materiaali-todistusten erot

Teollisuusventtiili-kaupan yhteydessä tavataan käydä jossain kohtaan keskustelua siitä, millaisia dokumentteja ja todistuksia venttiilille halutaan. Toisinaan nämä ovat asiakkaan puolelta selkeästi määritelty. Toisinaan meitä pyydetään kertomaan, mitä todistuksia on saatavissa ja mitkä niiden erot käytännössä ovat.

Kun puhutaan venttiilin materiaalitodistuksesta, niin tarkoituksena on samalla antaa todistus käytetystä materiaalista ja toisaalta taata materiaalin jäljitettävyyden. Materiaalitodistuksia on eritasoisia. Todistustason valinta jää lähtökohtaisesti tilaajan päätettäväksi, mutta varolaitteen ja korkeamman PED-luokan venttiilin todistustason määrää painelaitedi-
rektiivi. Tällöin vaaditaan tyypillisesti 3.1 tai 3.2 -todistus. Hyvin usein myös yrityksillä on sisäinen laatuvaatimus, joka määrää materiaalitodistuksen.

EN 10204 2.1 JA 2.2 -TODISTUKSET OVAT YLEISTODISTUKSIA

Käsitellään todistuksia kevyimmästä raskaimpaan eli aloitetaan 2.1-todistuksesta. Tällä todistuksella valmistaja todistaa, että materiaali vastaa asiakkaan spesifikaation tai tilauksen vaatimuksia. Todistuksessa ei esitetä mittaustuloksia ja todistuksen saa tehdä tuotannon henkilö. Käytännössä 2.1-materiaalitodistus on siis pelkkä allekirjoitettu asiakirja, laatuvaakuutus, missä kerrotaan materiaalin olevan tilattua laatua.

2.2-todistuksessa on 2.1:n vaatimusten lisäksi jonkin samanlaisen tuotteen mittaustulokset. Kyseessä on siinä mielessä yleistodistus, että mittaustulokset otetaan mistä tahansa samanlaisesta tuot-

teesta ja yleistetään kaikkiin tuotteisiin. 2.2-todistuksen saa tehdä tuotannon henkilö, ja se on laajasti yleistettävissä oleva asiakirja.

EN 10204 3.1-TODISTUS KERTOO TUOTTEEN LAADUSTA

3.1-todistus ei ole enää yleistodistus, vaan yksilöity todistus juuri tietyistä venttiilistä. Siinä on nimenomaisen tuotantoerän kappaleen testitulokset ja todistuksen tekee tuotannosta riippumaton laatuinsinööri.

Ennen venttiilin valmistusta otetaan käytettävästä materiaalista koepala, joka analysoidaan ja sille tehdään vaaditut testit. Näiden testitulosten perusteella laatuinsinööri laatii tuotantoerälle 3.1-todistuksen.

EN 10204 3.2 ON KRIITTISTEN KOMPONENTTIEN ERIKOISTODISTUS

Viimeisenä ja vaativimpana on 3.2-todistus, jota ei yleensä vaadita kuin kaikkein kriittisimmissä painetta kantavissa komponenteissa. 3.2-todistukseen pätee samat vaatimukset kuin EN 10204 3.1 -todistukseenkin, mutta lisäksi mukana on oltava tehtaan ulkopuolisen tarkastuslaitoksen tarkastaja varmistamassa, että todistuksen testit tehdään oikein ja oikeasta kappaleesta. **WD**



Tom J. Heinänen esittelee kaksoisvaippaputkea, jonka käytöstä on saatu hyviä kokemuksia eri puolilta Suomea.



 WELLDONE-TIIMI  OLLI URPELA JA KONWELL

Energiatehokas kaksoisvaippaputki kuljettaa höyryä maan allakin

Kun jokin yritys tarvitsee höyryä tai kuumaa vettä prosessiinsa, sitä voidaan voimalaitokselta kuljettaa kaksoisvaippaputkea pitkin kustannus- ja energiatehokkaasti.

Konwellin edustaman, saksalaisen FW-Fernwärme-Technik GmbH:n kaksoisteräsvaippaputki koostuu tuote- sekä vaippaputkesta, joiden välitilaan saatetaan alipaine luomaan ns. termospullo-efekti. Ratkaisun myötä lämpöhäviöt ovat 30–40 prosenttia pienemmät normaaliin siirtoputkistoon verrattuna.

Tuoteputki on tuettu ulkoputken laakereihin. Putki voidaan upottaa suoraan maahan ilman betonisia putkikaukaloita tai käyttää ylityksissä tavallista pidempää kannakointiväliä. Tämä tuo merkittävän säästön asennuskustannuksiin.

– Konwell toimitti ensimmäiset kak-

soisvaippaputket Poriin noin 20 vuotta sitten. Euroopassa niitä on käytetty jo pidempään. Maan alla on toiminnassa yli 30 vuotta vanhoja putkia, jotka eivät ole tarvinneet muuta kuin normaalia huoltoa, kuten alipaineen tarkastuksia, kertoo Konwellin hallituksen puheenjohtaja Tom J. Heinänen.

Tuore esimerkki kaksoisvaippaputken käytöstä on Turusta, jossa vuonna 2020 Artukaisten höyrykeskukselta vedettiin kilometrin mittainen kaksoisvaippaputki alueen teollisuusalueen usealle höyryn käyttäjälle. Muita referenssejä on muun muassa Porista, Keravalta ja Harjavallasta.

Erinomaista lämmöneristävyyttä voidaan käyttää hyväksi myös kylmien väliaineiden kuten LNG:n siirrossa. Tällöin materiaaliksi valitaan ruostumaton teräs ja tyhjiön lisäksi toimivana eristeenä käytetään kuitumattoon sidottua kryogeeliä. Sisä- ja ulkoputken välissä ei tyhjiön ansiosta ole kosteutta, joten eristeet pysyvät kuivina. Näin vaippaputken sisäpinta ja sisäputken ulkopinta pysyvät ruosteettomina.

– Kaksoisvaippaputki säästää energiaa, mikä on hyväksi sekä kustannusten että ympäristön kannalta, Tom J. Heinänen toteaa. **WD**

– Tein seuraajaani varten listan toimenkuvaani kuuluneista tehtävistä ja kerroin, mitä jokainen tehtävä käytännössä tarkoittaa ja vaatii. Olihan se aika pitkä paperi, Kaija nauraa. – Mutta kaikki työt ovat olleet mielenkiintoisia sekä motivoivia.



LEENA-KAISA SIMOLA OLLI URPELA

"Tämä on ollut mielenkiintoinen matka!"

Toimistopäällikkö Kaija Airaksinen jäi viime syksynä eläkkeelle lähes neljän vuosikymmenen työuran jälkeen.

Matka Konwellissa alkoi, kun Kaija siirtyi edellisestä työpaikasta Tom J. Heinäsen vasta perustamaan yritykseen kolmen muun työtoverin kanssa. Alussa hän toimi myyntisihteerinä tehden muun muassa tarjouksia, ostotilauksia, toimitusvalvontaa sekä varastokirjanpitoa.

Työn aloitus sujui helposti, koska työskentely yhdessä oli tuttua samoin kuin tuotteet, asiakkaat ja toimittajatkin.

Matka Konwellissa päättyi toimisto-

päällikkönä. Kaija toimi muun muassa myynti- ja ostokoordinaattoreiden esimiehenä ja toimiston IT-asoiden yhteishenkilönä sekä ylläpiti ja kehitti toiminnanohjausjärjestelmää. Kaija oli mukana myös erilaisten tapahtumien kuten koulutusten ja messujen järjestelyssä sekä organisoinnissa.

AIKA ENNEN KÄNNYKÖITÄ JA SÄHKÖPOSTIA

Aivan alkuaikana yhteydenpito asiakkaiden kanssa tapahtui kirjeitse, telexillä ja puhelimitse.

– Kun yrityksen alkuaikoina myyjät Tom Heinänen ja Markus Iso-Kulmala kävivät ahkerasti asiakaskäynneillä ym-

päri Suomea tehden Konwellia yrityksenä tutuksi, yhteyttä toimistolle pidettiin puhelimitse. He soittivat jollain sopivalta hetkellä ja paikassa, missä puhelin oli käytettävissä. Kävimme esiin tulleet asiat läpi puolin sekä toisin ja me Marja Frostin kanssa saimme ohjeistukset kiireimpiin asioihin, jotka sitten hoidimme, Kaija kertoo.

Telexin jälkeen iso uudistus oli fax, joka helpotti kaikkea yhteydenpitoa huomattavasti.

– Matkoiltakin hotellista oli mahdollisuus lähettää kiireellisiä hoidettavia asioita. Usein aamulla olikin nippu papereita odottamassa toimenpiteitä, Kaija muistelee nauraen.



Paula Nykänen uusi toimistopäällikkö

PAULA NYKÄNEN aloitti tammikuussa Konwellin toimistopäällikkönä. Hän seuraa siis tehtävässään Kaija Airaksista. Paula on koulutukseltaan merkonomi ja suorittanut johtamistaidon erikoisammattitutkinnon.

– Toimin muun muassa myynti- ja ostokoordinaattoreiden esimiehenä ja osallistun ERP-järjestelmämme pääkäyttäjänä sen ylläpitoon ja kehittämiseen. Tehtäväni pitää sisällään lisäksi myös ulkoisten ja sisäisten tapahtumien järjestelyä ja koordinointia.

– Todella hyvillä fiiliksillä olen aloittanut uuden työni. Täällä työskentelee rautaisella ammattitaidolla työnsä tuloksesta välittävä ja lämminhenkinen tiimi, jolta voi kysyä mitä vaan ja saan heiltä aina tukea. Ja minullahan on ollut Kaija hyvänä perehdyttäjänä tsemppaamassa!

– Olen huomannut, miten työyhteisöni toimii sitoutuneesti yhteinen tavoite kirkkaana mielessä, laadukkailla tuotteilla ensiluokkaiseen asiakaskokemukseen panostaen.

DIGIÄ PALA PALALTA

Tekniikan kehitys on mullistanut työnteokoä lähes kaikilla aloilla. Konwellissakin tietotekniikka valtasi toimiston ja muutti työtapoja ja toimintoja.

– Ensimmäinen ERP-toiminnanohjausjärjestelmä tuli taloon 80-luvun puolivälissä ja sitä lähdettiin täydentämään sovellus kerrallaan, Kaija kertoo.

Yritys kasvoi, henkilökuntaa tuli lisää, samoin uusia toimittajia ja tuotteita. Samaa tahtia Kaijan toimenkuva muuttui ja alkoi siirtyä yhä enemmän tietojärjestelmien puolelle.

– Koska emme ole tuolla alalla asian tuntijoita, luotettavat yhteistyökumppanit ovat tärkeitä, Kaija korostaa.

– Yksi iso työskentelyä helpottava muutos oli myös euroon siirtyminen, koska suurin osa tuotteistamme tulee euroalueelta eikä hinnoittelussa tarvinnut enää huomioida valuuttoja ja niiden muutoksia päivittäin.

Kaija huomauttaa, että kaikista muutoksista huolimatta Konwellin perustetävä on pysynyt samana.

– Huolehdimme, että asiakkaat saavat tarjouksensa, tilaamansa tuotteet, palvelut ja dokumentit oikeaan aikaan ja oikeaan paikkaan sovituin ehdoin, Kaija sanoo.

– Tilausten luonne on kyllä muuttunut. Kun aikaisemmin olimme komponentti-toimittaja, niin nyt olemme yhä enemmän kokonaistoimittaja. Se vaatii oman tiimini myynti- ja ostokoordinaattoreilta monipuolista asioiden hallintaa asiakkaiden, toimittajien sekä sisäisesti myynnin, varaston ja dokumentoinnin kanssa. Samaan aikaan täytyy pitää lankoja käsissä moneen suuntaan, Kaija kuvaa.

PEHMEÄ LASKU ELÄKKEELLE

Kaija sanoo, että 39 vuotta Konwellilla on kulunut ”ihan hurahtamalla”. Kuinkas näin kauan viihdyit yhdessä paikassa? – No sanopas se!

Mutta vastausta ei tarvitse miettiä. – Olemme tiivis työyhteisö, meillä on ollut aina hyvä ilmapiiri ja yhteishenki. Kaikki ovat sitoutuneita ja tekevät töitä yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi, yhteistyötä on ollut kiva tehdä. Konwell on työnantajana ollut vakaa, arvoja ja henkilökuntaa tärkeänä pitävä perheyryitys.

– Oman työni olen kokenut motivoivaksi, mielekkääksi ja erittäin monipuoliseksi. Haasteitakin on riittänyt. Olen saanut olla niin sanotusti monessa mukana, myös useissa messu- ja asiakastilaisuuksissa, joissa olen päässyt tapamaan myös asiakkaita.

Virallisesti Kaija jäi eläkkeelle viime vuoden syyskuussa, mutta on se jälkeen ollut vielä ajoittain töissä ja alkuvuodesta perehdyttämässä seuraajaansa.

– Korona-ajan alussa jäin suurimmaksi osaksi etätöihin. Se ehkä myös valmisti eläkkeelle jäämiseen, kun aamuisin en enää lähtenytäkään ajamaan toimistolle, vaan siirryin työpöydän ääreen kotona.

Varsinaisen eläkeajan suunnitelmatkin alkavat hahmottua.

– Nyt voi taas mennä kuntosalille ja osallistua liikuntatunneille jo päiväsaikaan! Erilaiset kulttuuritapahtumat ja matkustaminen kiinnostavat. Haaveissa olisi myös jatkaa pari kertaa keskeytystä espanjan opiskelua. Asun omakotitalossa, joten askareita kyllä riittää. **WD**



 LEENA-KAISA SIMOLA  OLLI URPELA

Konwell syntyi taidosta ja tahdosta

Rauha ja Tom J. Heinänen tekivät vuonna 1982 yhteisen päätöksen: perustetaan oma yritys. Sysäyksen oli antanut Tomin silloisen työpaikan yksi päämies.

Mutta eihän meillä silloin mitään rahaa ollut, saati vakuuksia lainaan, Tom muistelee. Sen sijaan tahtoa ja ammattitaitoa oli.

Tom J. Heinänen oli ollut jo pitkästi toistakymmentä vuotta venttiili-kaupiaana eräässä yrityksessä, mutta yrityksen johto ei ollut innokas vahvistamaan toimintaansa sillä liiketoiminnan alueel-

la. Päämiehet, muun muassa Gestra ja Ari Armaturen, olisivat kuitenkin halunneet lisätä markkinaosuuksiaan Suomessa.

– Minulle ehdotettiin, että laittaisin yrityksen pystyyn ja ottaisin edustukset itselleni. Tein syksyllä 1981 jo vähän taustatöitä kulisseyksissä ja sanouduin irti keväällä 1982. Oy Konwell Ab:n virallinen toiminta alkoi syyskuun alussa samana vuonna, Tom kertoo yrityksen alkuvaiheet.

Uuteen yritykseen piti saada henkilökuntaa. Osaavia tekijöitä löytyi läheltä eli Tomin silloisista työtovereista.

– Juttelin asiasta neljän henkilön

kanssa: Kaija Airaksisen, Marja Frostin, Markus Iso-Kulmalan ja Arto Sinkkosen. Kaikki lähtivät mukaan – ja kolme heistä olivat Konwellilla eläköitymiseensä asti.

– Turvallisin mielin sain aloittaa yrittäjänä. Tuttuja olivat niin asiakkaat kuin tuotteetkin ja porukka osasi hommansa.

KOTITÖITÄ JA REISSUHOMMIA

Mitä uuden yrityksen perustaminen ja liiketoiminnan vauhdittaminen sitten vaativat?

– Työtä, vastaa Rauha Heinänen yhtään empimättä.

Konwellin toiminta-alueena oli heti alusta alkaen koko Suomi. Se tarkoitti



OY KONWELL AB

- Perustettu: 1982
- Pääkonttori Helsingin Konalassa, aluetoimistot Kouvolassa, Kuopiossa, Nokiolla ja Oulussa
- Tytäryhtiö: OÜ Konwell ES, Viro
- Henkilökunta: noin 40
- Liikevaihto: noin 19 miljoonaa euroa

Tuotteet:

- Höyry ja laude: teollisuus-venttiilit, kenttälaitteet ja instrumentit
- Kaasu- ja polttoaineratkaisut sekä kryogeeniset tuotteet
- Prosessiventtiilit sekä prosessin kenttälaitteet ja instrumentit
- Palvelut: suunnittelun tuki, mittauspalvelu, automaatiohuolto, mekaaninen huolto sekä koulutus

Rauha ja Tom Heinäsen yhteinen tanssi alkoi elokuussa 1972 Imatran Valtionhotellin parketilla ja naimisiin he menivät seuraavana vuonna. Askeleet sopivat edelleen yhteen ja kultahäitä vietetään ensi vuonna. Yhteinen yritys, Konwell, perustettiin 40 vuotta sitten. – Tekniikka on kehittynyt ja äly tullut mukaan tuotteisiin, mutta kaiken toiminnan takana ovat ihmiset, Heinäset sanovat.

sitä, että Tom reissasi paljon. Auton noka osoitti usein eri puolille Suomea jo sunnuntaisin ja kotia kohti perjantaisin. Rauha pyöritti kodin kiireistä arkea: esikoinen syntyi vuonna 1974 ja kuudes lapsi, kuopus 1991. Rauhaa tarvittiin myös yrityksessä.

– Ensimmäinen toimipaikkamme oli Helsingin Pitäjänmäellä Takkatiellä. Toimisto ja varasto olivat samoissa tiloissa ja aluksi aivan siivottomassa kunnossa. Minä olin raskaana, odotin Kaita, pesin, luuttusin ja oksensin. Ei silloin tullut mieleenkään palkata siivoojaa, Rauha muistelee.

– Emme me olleet ikinä ajatelleet yrittäjäksi ryhtymistä. Tartuimme tilaisuuteen, kun sellainen tarjoutui. Konwell on ollut meille yhteinen projekti, eikä siitä olisi muuten mitään tullutkaan. Kaikki asiat sujuvat, kun kotona on hyvä vaimo, Tom hymyilee.

YHTENÄINEN KONWELL-PERHE

Kun Rauha ja Tom miettivät nimeä uudelle yritykselleen, laitettiin kirjaimia järjestykseen useamman kerran. Nimen tuli sopia myös ulkomaisten kumppanien suuhun.

– Kon-tavu tulee saksalaisesta sanasta Kondensat eli lauhde. Kansainvälisesti toimi isoja yrityksiä, joiden nimessä oli well-pääte kuten Honeywell ja Transwell. Miksei mekin voida olla ”well”. Siitä tuli Konwell, Tom kertoo.

Vuosien myötä Konwellilla lisääntyivät sekä asiakkaat että päämiehet.

– Ensimmäinen sivukonttori perustettiin Kouvolaan vuonna 1987. Näin saatiin oma myyjä Itä-Suomeen, missä oli paljon sellu- ja paperiteollisuutta. Vuonna 1992 perustettiin Tallinnaan tytäryhtiö, jolla on muutamalle päämiehellemme yksinmyyntioikeus myös Latviassa ja Liettuaassa.

Yksi sivu Konwellin historiassa kääntyi vuonna 2010, kun yrityksen johdossa tapahtui sukupolven vaihdos. Sen jälkeen Tom on toiminut hallituksen puheenjohtajana ja Rauha jäsenenä.

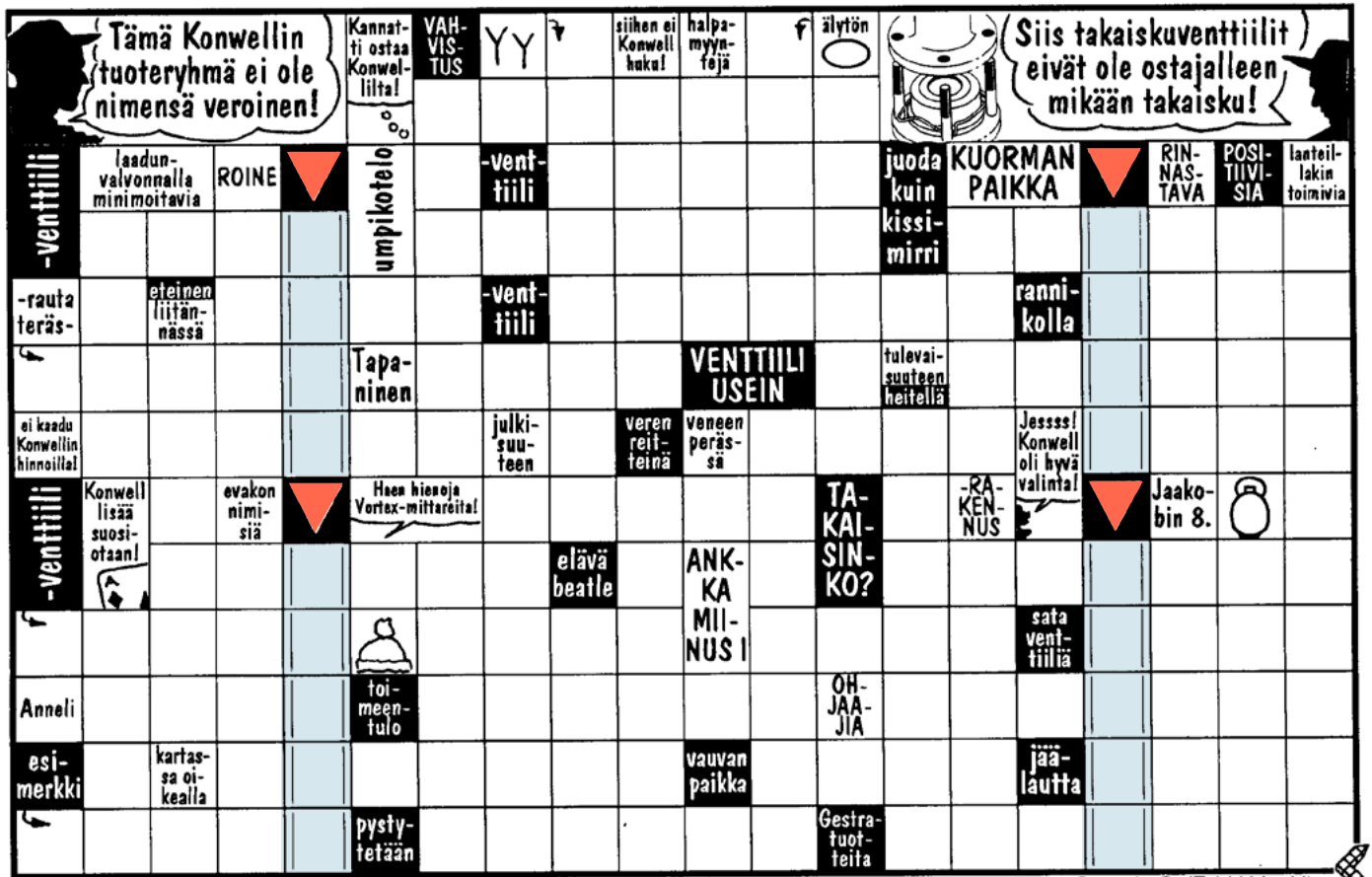
Neljän vuosikymmenen aikana Konwellin henkilökunnan määrä on kasvanut noin neljäänkymmeneen. Työsuhteet ovat pitkiä ja vaihtuvuus pientä, mikä kertoo yrityksestä paljon.

– Porukka on aina ollut hyvin yhtenäinen, kuin suuri Konwell-perhe. Se on ollut hyvin merkittävä asia koko tämän matkan ajan. Yhdessä on tehty töitä ja yhdessä on juhlistu, Rauha sanoo.

– Konwellin liiketoiminta on kasvanut hiljalleen koko ajan. Budjettia on seurattu, mutta ketään ei ole moitittu, vaikka ihan tavoitteeseen ei aina olisi päästykään. Juhlittu ollaan joka tapauksessa!

WD

40-VUOTISTA KONWELLIA JUHLITTAAN ENSI SYKSYNÄ JA KERROMME WELLDONE-LEHDESSÄ 2/22 LISÄÄ YRITYKSEN HISTORIASTA, NYKYISESTÄ TOIMINNASTA JA TULEVAISUUDEN NÄKYMISTÄ.



Sanaris Oy/Erkki Vuokila

Lauhdekettu kysyy Miksi lippu lepattaa tuulella?



VASTAUSTA voi lähteä etsimään vaikka samasta periaatteesta, johon vortex- eli pyörreananmittaus perustuu.

Vortex-mittausperiaatteella voidaan mitata höyrymääriä ja tekniikka pohjaa virtauksen estokappaleeseen, jonka höyry ohi virratessaan joutuu kiertämään. Estokappale synnyttää muutoin tasaiseen höyryvirtaan nimensä mukaisesti pyörteitä ja nämä pyörteet synnyttävät estokappaleen mittaosaan värähtelyä, minkä pohjalta virtaava höyrymäärä saadaan lasketuksi.

Lipputangossa juuri tanko on tämä estokappale. Kun tuuli virtaa tangon ohi, tanko synnyttää tuuleen pyörteitä ja sen havaitsemme silmin lipun lepattamisena.

Historiaa tämäkin!

RISTIKKOTAITEILIIJA Erkki Vuokila teki Konwellille sanaristikon vuonna 2000. Nyt se julkaistaan uudelleen kilpailun myötä. Ratkaise ristikko ja lähetä ristikon maa-latuille alueille jäävät sanat tämän linkin <https://response.questback.com/oykonwellab/hcdoyx6nvg> kautta **19.8.2022** mennessä.

Arvomme oikein vastanneiden kesken kolme Mastermark Summer -lahjakorttia.