

Well done

2° 2022

Konwell asiantuntijajulkaisu



Konwell 40 vuotta – kiitos asiakkaamme! 4

Yleiskurssi Labra: oppia ja innostusta 12

Timo Luiro palvelee kokemuksella 18



Hyviä kohtaamisia juhlavuonna

2° 2022

Parhaimmillaan paineessa jo vuodesta 1982 **4**

Konwell kiihdyttää kaasulaitteilla **9**

Lauhteenpoistimen kuntokartoitus **11**

Yleiskurssi Labra:
Oppia, innostusta ja ahaa-elämyksiä **12**

Taitotalosta osaajia voimalaitoksille **14**

Sistag Wey -levyluistiventtiili 2.0 **16**

Timo Luiro palvelee kokemuksella **18**

WELLDONE – Oy Konwell Ab:n asiantuntijajulkaisu

PÄÄTOIMITTAJA Jouni Liimatainen **SISÄLLÖNTUOTANTO** Leka-Viestintä Oy
ja Jukka Nortio **ULKOASU** Susa Laine **KANNEN KUVA** Juho Kuva kuvasi Kai,
Pia ja Tom J. Heinänen Energia 2022 -messuilla. **PAINOPIIKKA** Grano Oy
OSOITEREKISTERI Oy Konwell Ab

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

KUTEN edellisessä lehdessä jo kerroin, niin olemme viettäneet tänä vuonna yrityksemme 40-vuotisjuhlia. Juhlavuoteemme on mahtunut monta ilosta tapahtumaa niin asiakkaiden kuin oman henkilökunnan kesken.

Yksi yrityksemme perusarvoista on aina ollut laatu, mutta niin on ollut myös tietotaidon jakaminen.

Iloksemme pääsimme syksyllä pitkän tauon jälkeen pitämään sekä Labra-kurssin asiakkaillemme että asiantuntijaluentoja Taitotalolla. Nämä tilaisuudet avaavat mitä parhaan mahdollisuuden päästä jakamaan omaamaamme tietotaitoa asiakkaillemme ja tutustumaan heidän tarpeisiinsa entistä paremmin. Tästä lehdestä löydät niin asiakkaiden kommentteja Labra-kurssista kuin tietoa yhteistyöstä Taitotalon ja Konwellin välillä.

Lokakuun loppupuolella meillä oli ilo osallistua Energia 22 -messuille, ja kohdata monta vanhaa tuttua sekä tutustua uusiin kasvoihin. Pääsimme myös konkreettisesti kertomaan asiakkaillemme, mitä uutta Kaasulaite Lennart Wikströmin yhdistyminen Konwelliin toi tuotevalikoimaamme. Messut tarjosivat meille myös oivan tilaisuuden juhlistaa syntymäpäiväämme yhdessä asiakkaidemme kanssa. Oli todella mieltä lämmittävää, että niin moni kävi onnittelemassa meitä. Kiitos kaikille osastolla käyneille.

Hyvää ja menestyksellistä
uutta vuotta kaikille!

Pia Heinänen-Alasaari
toimitusjohtaja

FAS 2000 -höyrystinkeskus nestekaasulle

TÄSSÄ maailman ajassa halutaan enenevässä määrin vaihtoehtoja maakaasulle. Joko suoraan sen korvaajaa tai rinnalla toimivaa lämmitysväliainetta, joka mahdollistaa vaihtoehdoisen lämmitysmuodon käyttämisen riippuen eri polttoaineiden maailmanmarkkinahinnoista tai niiden saatavuudesta.

Nestefaasissa olevan nestekaasun muuttamiseksi kaasufaasiin ratkaisumme on FAS 2000 -höyrystinkeskus. Se on valmis kokonaisuus, joka toimitetaan joko kehikolle tai kaappiin/konttiin asennettuna. Keskus räätälöidään huomioiden asiakkaan tarpeet, kuten yhteiden koot ja sijoitukset sekä suunnittelupaine ja -lämpötila.

FAS 2000 ei vaadi erillistä lämmönsiirtonestettä, vaan laite on sähkölämmitteinen ja siihen integroidut termostaatit valvovat itsenäisesti höyrystymisprosessia esisäädettyjen lämpötilarajojen mukaisesti. Tämä yhdistettynä höyrystinkeskuksen muihin laadukkaisiin komponentteihin tarjoaa huoltovapauden. FAS 2000 -höyrystymien nimelliskapasiteetti on 15 kg/h–170 kg/h ja rinnakkain asennettuina jopa 1 400 kg/h.



Ari Suuronen vahvistaa markkinointia

ARI aloitti meillä markkinointikoordinaattoriharjoittelijana lokakuussa ensisijaisena vastuualueenaan someviestinnän kehittäminen. Toimintafilosofiaamme kuuluu jakaa avoimesti asiantuntemusta ja tietoa. Sosiaalisessa mediassa kanaviamme ovat [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Twitter](#) ja uusimpana [Instagram](#). Eri somekanaviamme seuraajat ovat ilmeisesti jo nähneet Arin kädenjäljen uusissa päivityksissä.

Cona FP -jäätymissuojaja ARIlta

ARI-ARMATUREN on tuonut markkinoille kompaktin termostaattielementtiin perustuvan jäätymissuojan.

Kun prosessiveden tai esimerkiksi lauhteen lämpötila putoaa linjassa 1,7 °C:een, Cona FP avautuu ja päästää nesteen ulos. Laite on auki tämän jälkeen niin kauan, kunnes nesteen lämpötila nousee 4,4 °C:een.

Suojan materiaali on ruostumaton teräs ja liitäntä ½" kierre.





←← Pia Heinänen-Alasaari, Kai Heinänen ja Tom J. Heinänen nostivat messuvieraiden kanssa maljan 40-vuotiaalle Konwellille.

← Konwellin messuosastolla käytiin vilkasta keskustelua alan ajankohtaisista asioista.



JUKKA NORTIO



JUHO KUVA

Parhaimmillaan paineessa jo vuodesta 1982

Konwellin 40-vuotisjuhlinta huipentui Tampereen Energiamessuilla lokakuun lopulla, kun asiakkaat ja konwellilaiset juhlivat yhdessä koettuja vuosikymmeniä.



Olen ollut 40 vuotta kaikilla Energiameissa. Alalla on tapahtunut valtava muutos. Harva kotimainen yritys on pysynyt pystyssä ja voi edelleen hyvin. Konwell on alan todellinen tähti, vuosikymmenet Konwellin kanssa yhteistyötä tehnyt Technopron toimitusjohtaja **Pekka J. Nieminen** sanoo.

Konwellin toimitusjohtaja **Pia Heinänen-Alasaaren**ideoima upea messuosasto kertoi oivallisesti sekä yrityksen taipaleesta tähän päivään että sen monipuolisesta tuote- ja palveluvalikoimasta. Messujen teema ”Parhaimmillaan paineessa jo vuodesta 1982” tiivistää Konwellin kyvyn luoda asiantuntemuk-

sellaan kokonaisratkaisuja asiakkaidensa tarpeisiin.

STRATEGINEN KUMPPANI

Laivamoottori- ja voimalaitosvalmistaja Wärtsilän strategisista ostoista vastaava **Jussi Tuori** korosti aktiivisen keskusteluyhteyden ja ratkaisukeskeisyyden merkitystä yhteydenpidossa Konwellin asiantuntijoiden kanssa.

– Konwell on meille strategisesti tärkeä toimija. Sen tuotteita on runsaasti ratkaisuidemme toiminnalle kriittisissä paikoissa, Tuori sanoo.

Konwellin toimittamia laitteita on muun muassa Wärtsilän LNG:tä ja metanolia käyttävissä laivamoottoreissa.



← **Pia Heinänen-Alasaaren suunnittelema messuosasto oli yksi Energiamessujen näyttävimmistä.**



↗ **Kemiran Petri Huhtala (vas.) ja Jukka Ailama (oik.) nauttivat messutunnelmasta Konwellin Timo Luiron kanssa.**



↑ **Vaasan Kuljetuskanavat Oy:n Kai Hirvi (oik.) arvostaa Konwellin Ville Aution asiantuntemusta.**

← **Pia Heinänen-Alasaari hoiti messuosastolla monipuolisesti eri tehtäviä.**

Yhteistyöstä Konwellin kanssa Tuori nostaa Konwellin varastointikonseptin sekä Konwellin ja sen päämiesten välisen tiiviin yhteistyön. Niillä taataan tuotteiden saatavuus Wärtsilän tarpeisiin.

– Konwellin varastointikonsepti lyhentää toimitusaikoja, mikä on meille kriittistä erityisesti voimalaitospuolella. Rakennusaikoja puristetaan koko ajan tiiviimmiksi, jotta voimalaitos saadaan tuottamaan asiakkaallemme mahdollisimman nopeasti rahaa, Tuori kertoo yli kymmenen vuoden yhteistyöstään Konwellin kanssa.

Konwellin päämiesten eurooppalaisuus ja tuotteiden valmistus Euroopassa merkitsevät Wärtsilälle paljon.

– Konwell-yhteistyö on syvällä liiketoiminnassamme. Voimme luottaa, että tuotteiden laatu on aina kohdillaan ja se, mitä speksaamme, toteutuu, Tuori sanoo.

KOLMELLE TUKIPILARILLE RAKENNETTU

Tuorin kertoma kuvaa hyvin Konwellin ja asiakkaiden suhdetta koko yrityksen historian ajalta. **Tom J. Heinäsen** ja **Rauha Heinäsen** elo-syyskuussa 1982 perustama yritys loi perustansa venttiilialan tekniselle asiantuntemukselle, kyvyille ja halulle ratkaista asiakkaiden ongelmia sekä syvälliseen yhteistyöhön alan johtavien päämiesten kanssa.

Asiakastarpeista lähtevä liiketoiminta-



– **KONWELL** on meille strategisesti tärkeä toimija. Sen tuotteita on runsaasti ratkaisuidemme toiminnalle kriittisissä paikoissa, Wärtsilän strategisista ostoista vastaava Jussi Tuori sanoo.



– **KONWELLILAISTEN** kanssa on helppo tehdä työtä, koska yhteistyö on joustavaa ja asiakkaan tarpeet otetaan huomioon. Konwell onkin ollut venttiiliratkaisujen ykköstoimittajamme, Swecon voimalaitosprosessien asiantuntijan tehtävästä vasta eläkkeelle jäänyt Juha Poutiainen sanoo.

malli tuli ilmi jo yrityksen alkuaikojen esitteissä, joissa painotettiin tuotteiden tarjoamaa energiansäästöä ja venttiilien helppoa huollettavuutta.

Päämiesten tuki oli tärkeässä roolissa yritystä perustettaessa. Heinäsen perhe oli juuri hankkinut uuden kodin, eikä yrityksen perustamislainalle ollut vakuuksia.

– Kerroin päämiehille yrityksen perustamisesta ja mainitsin, etten saanut lainaa pankista. He järjestivät vakuudet. Niinpä Konwell aloitti 1.9.1982 Gestran ja kuukautta myöhemmin ARI-Armaturenin tuotteilla, Tom J. Heinänen muistelee.

RATKAISUKESKEISTÄ TYÖTÄ LAAJALLA PALVELUVALIKOIMALLA

Paperi- ja prosessiteollisuuden asiakkuudet olivat Konwellin vahvinta osaa-mista yrityksen kahdella ensimmäisellä vuosikymmenellä, jolloin toiminta keskittyi tuotemyyntiin. 1990-luvun lopulla asiakaskunta laajeni vesi- ja energialaitoksiin sekä valmistavaan teollisuuteen. Samalla toiminta laventui palveluihin ja kokonaisratkaisuihin, joita tukemaan hankittiin sekä uusia päämiehiä että tuotesegmenttejä.

Kemiran Äetsän tehtaan kunnossapitopäällikkö **Jukka Ailama** korostaa Konwellin kykyä toimittaa heidän tarpeisiinsa sopivat kokonaisratkaisut, jotka kattavat tuotteiden lisäksi konsultointia ja koulutusta.

Konwellin tuotteet ja palvelu ovat tulleet Ailamalle tutuiksi vuodesta 1982 alkaen: ensin Enso Gutzeitilla, sitten Pilkingtonilla ja myöhemmin Lahti Energialla.

Valmetilla pitkään työskennellyt ja Swecon voimalaitosprosessien asiantuntijan tehtävissä toiminut **Juha Poutiainen** iloitsee vuosikymmenten yhteistyöstä.

– Konwellilaisten kanssa on helppo tehdä työtä, koska yhteistyö on joustavaa ja asiakkaan tarpeet otetaan huomioon. Konwell onkin ollut venttiiliratkaisujen

ykköstoimittajamme, Poutiainen sanoo.

Monista yhteisistä projekteista ja matkoista Poutiainen muistaa erityisesti ARI-Armaturenin tehdaskäynnin, jossa hän tapasi venttiiliyrityksen perustajia ja kuuli heidän tarinoitaan illalliskeskusteluissa.

MYYJÄ TUNTEE RATKAISUNSA

Vaasan Kuljetuskanavat Oy:n **Kai Hirvi** arvostaa Konwellin **Ville Aution** asiantuntemusta. Yritys suunnittelee ja toimittaa biopolttoaineita käyttäviä lämpölaitoksia.

– Konwellin myyjä tietää, mitä hän myy. Tämä on ollut meille tärkeää, kun olemme laajentaneet liiketoimintamme höyrykattilatoimittajaksi. Toinen tärkeä asia on, että asiakkaidemme speksaamat venttiilimerkit löytyvät liki aina Konwellin listoilta. Voimme luottaa siihen, että Konwellin tuotteet toimivat toimittamisemme ratkaisuihin, Hirvi sanoo.

Neljän vuosikymmenen saumaton yhteistyö sekä asiakkaiden että päämiesten kanssa näkyi monin tavoin Tampereen juhlavalla messuosastolla. Pekka J. Nieminen palaa juhlan tuoksinassa yhteistyön peruspilariin, jonka hedelmiä Konwell kerää tulevinakin vuosikymmenillä.

– Olen alusta saakka voinut luottaa konwellilaisten asiantuntemukseen kaikessa, mikä liittyy höyryyn ja lauhteen. Minun ei ole koskaan tarvinnut olla epävarma heidän tarjoamien ratkaisujen toimivuudesta, Nieminen summaa. **WD**



*Jari Ruotsalainen
esitteli Energiames-
suilla Konwellin laajaa
kaasulaitevalikoimaa,
joka kiinnosti runsaasti
messukävijöitä.*

 JUKKA NORTIO  JUHO KUVA

Konwell kiihdyttää kaasulaitteilla

Konwell laajensi vuonna 2021 ratkaisutarjontansa kaasulaitteisiin ostemalla Kaasulaite Lennart Wikström Oy:n. Kaasulaitteet ovat muodostaneet yritykselle yhden uuden tukijalan.

Konwell teki viime vuosikymmenen lopulla strategisen päätöksen laajentaa ratkaisutarjontaansa kaasulaitteisiin. Kun alalla pitkään menestyksellä toiminut **Lennart Wikström** etsi samaan aikaan yritykselleen ja työnsä jatkajaa, löysivät osapuolet helposti yhteisen sävelen. Sopimus yrityskaupasta syntyi toukokuussa 2021. Sen myötä Konwellille siirtyi muun muassa FASin, Itronin, RegOn, Rochesterin ja Thielmannin tuotteiden edustukset.

Kaasulaitteet ovat kasvattaneet Konwellin ratkaisutarjontaa aiempaa

laajemmalle asiakaskunnalle.

– Nestekaasulaitteiden kysyntä ja myynti ovat kasvaneet ennalta-arvaamattomasti. Uskon, että nestekaasun käyttö lisääntyy voimakkaasti ainakin pari vuotta, Konwellin neste- ja maakaasujärjestelmien johtavana asiantuntijana työskentelevä Wikström kertoo.

Tämän hetkinen maailmantilanne ja siitä seuranneet globaalit energiansaannin ongelmat ovat lisänneet kaasulaitteiden kysyntää, kun yritykset ovat joutuneet miettimään maakaasua korvaavia tai täydentäviä polttoaineita.

PYSYVÄ KASVUALA

– Kaasulaitteet ovat meille herkullinen kasvuala, koska asiakaskunta on pääasiassa aivan uutta, Konwellin neste- ja maakaasujärjestelmien myyntipäällikkö

Jari Ruotsalainen sanoo.

Kaasulaitteiden asiakaskunnassa tarpeet ja valmiudet tuotteiden määrittelyyn vaihtelevat melkoisesti.

– On asiakkaita, joilla on tarkat speksit ja toisaalta niitä, joille tarjoamme syvää asiantuntemustamme esimerkiksi laitevalintaan, miten laitteet kannattaa sijoittaa ja mitä materiaaleja on syytä käyttää, Ruotsalainen sanoo.

Hän näkee biokaasun, LNG:n ja jatkossa myös vetyseosten voimakkaan kysynnän kasvun. Meneillään oleva vihreä siirtymä tarjoaa kaasulaiteratkaisuille vahvan kasvupotentiaalin.

– Päämiehillämme on tarjolla vetyseoksille sopivia tuotteita. Niitä on otettu käyttöön muun muassa Hollannissa ja Saksassa, Ruotsalainen kertoo.

Myös teollisten prosessien sivu- ja hukkavirtojen hyödyntämisessä on kasvua. Yhä useampi Konwellin asiakas laskee, miten hukkakaasuja voisi saada kustannustehokkaasti talteen ja hyödynittää joko omassa tuotannossa tai tarjota kaupallisesti.

DATAN KÄYTTÖ JA ÄLY LISÄÄNTYVÄT

Konwellin asiakkaat arvostavat syvällistä asiantuntemusta kaasulaitteiden koko valikoimasta ja miten laitteita sovelletaan prosessien tarpeisiin.

– Valikoimamme kattaa maakaasupuolella paineensäätöön ja virtausmittaukseen liittyvät laitteet. Nestekaasun osalta laitteita on nestekaasusäiliöstä polttimelle saakka: säiliöt, pumput, putkistovarusteet, nestekaasuhöyrystimet, paineensäätimet ja turvalaitteet, Wikström luettelee.

Maa- ja nestekaasulaitteiden mekaaninen toiminta ei Wikströmin mukaan ole juuri muuttunut pitkään aikaan. Suu-

rimmat kehitysaskeleet ovat liittyneet tiedonsiirtoon, kun mittareista on kehittynyt etäseurannan myötä älymittareita. Mittarit voidaan kytkeä esimerkiksi kaasua myyvän yrityksen laskutusjärjestelmään, jolloin mittaustieto on suoraan laskutuksen perusta. Biokaasukohteiden koston kaasun suodattaminen on ajan-kohtainen alue, johon Konwell tarjoaa uusia ratkaisuja.

PROPAANILAITTEET KOVASSA KURSSISSA

Konwellilla on vahva näkemys tulevaisuudesta, jossa teollisuus irtautuu fossiilisista polttoaineista. Muutos on selvä siitäkin huolimatta, että tällä hetkellä pääosa kaasulaitehankinnoista liittyy investointeihin, joissa maakaasu eli metaani korvataan nestekaasulla eli propaanilla.

Kaasunkäyttäjät jakautuvat tällä hetkellä kahteen ryhmään: toiset siirtyvät pelkän propaanin käyttöön ja toiset ottavat propaanin maakaasun rinnalle. Erityisesti paljon kaasua käyttävät yritykset voivat haluta vaihtaa maakaasun kokonaan propaaniin. Siitä voidaan nimittäin valmistaa metaania sekoittamalla siihen ilmaa. Tähänkin prosessiin Konwell tarjoaa ratkaisuja.

– Asiakkaamme voi käyttää maakaasua ja nestekaasua rinnakkain. Jos maakaasun saanti loppuu tai hinta nousee kohtuuttomaksi, voidaan siirtyä nestekaasun avulla synteettiseen maakaasuun ilman, että tuotannossa tarvitsee tehdä muutoksia, Wikström kuvaa tilannetta. **WD**



Asiakkaat ja kaasutuottavat iloa

LENNART Wikströmin ura alkoi kaasulaitteiden osalta Tampereella pidetyillä messuilla vuonna 1985. Yritys, jossa hän oli tuolloin töissä, oli ottanut edustukseen maakaasulaitteita.

– Esittelimme vuoden 1985 messuilla samannäköisiä paineensäätimiä ja turbiinimittareita kuin Energiamesseillä 2022.

Kun Wikström katsoo pitkää uraansa kaasualalla, hän iloitsee erityisesti yhteistyöstä asiakkaidensa kanssa.

– Asiakkaat ovat hemmetin mukavia. Monet heistä ovat olleet vuosikymmenet alalla mukana.

– Ja onhan kaasua aika metkainen. Se käyttäytyy aina eri tavalla paineen, lämpötilan, kulutuksen, putkiston ja monen muun muuttujan mukaan. Se tekee tästä alasta mielenkiintoisen.



JOUNI LIIMATAINEN

Lauhteenpoistimen kuntokartoitus

– INVESTOINTI ENERGIASÄÄSTÖÖN

Vuotavien lauhteenpoistimien kartoitus ja huolto maksavat itsensä takaisin vain muutamassa kuukaudessa.

40 VUODEN kokemuksemme mukaan laitosten lauhteenpoistimien säännöllisellä mittauksella ja huollolla saadaan vuosittainen vikaprosentti pudotettua hyvinkin 2-4:ään.

Vikaantuessaan lauhteenpoistin voi jäädä asentoon, jossa se ei poista lauhdetta. Tämä ilmenee prosessihäiriönä, kun järjestelmä jää vesilastiin.

LAUHTENPOISTIMEN TEHTÄVÄ

Lauhteenpoistimen englanninkielinen termi ”steam trap”, vapaasti käännettynä ”höyryloukku”, kuvaa varsin hyvin lauhteenpoistimen toiminnallista tarkoitusta. Selkosuomeksi se tarkoittaa, että mikäli lauhteenpoistin on oikein valittu ja ehjä, sen läpi ei mene yhtään pisaraa tuorehöyryä. Koulutuksissa korostamme mielellämme tätä ”ei yhtään pisaraa”, sillä lauhteenpoistimen jälkeinen paisuntahöyry saattaa olla merkki myös jostain muusta. Sitä varten tulee ymmärtää, kuinka lauhde käyttäytyy tullessaan matalampaan paineeseen. Tästä kerromme tarkemmin [höyry- ja lauhdekoulutuksissamme](#).

Lauhteenpoistin voi vikaantua myös niin, että se jää läpipuhaltavaksi. Tällöin se muuttuu energiaa hukkaavaksi energiasyöpöksi.

KASVAVAT HUOLTO- JA ENERGIAKUSTANNUKSET

Kun lauhteenpoistin vuotaa tuorehöyryä

lauhdelinjaan, lisääntyvät kunnossapidon kustannukset. Tuorehöyry synnyttää lauhdelinjassa vesi-iskuja, jotka taas aiheuttavat putki- ja laiterikkoja. Tuorehöyry kuluttaa lauhdelinjassa putkia sekä aiheuttaa niin sanottuja turhia huoltokustannuksia, jotka voitaisiin välttää säännöllisellä lauhteenpoistimen mittaamisella ja nopealla korjaamisella. Suurin murhe laitoksen kannalta on kuitenkin energiahukka.

Blogissamme ”Lauhteenpoistimien mittausta eli kuntotarkistusta” kerromme, millä eri tavoin lauhteenpoistimien kuntoa voidaan seurata. Me käytämme tähän tehtävään erityisesti valmistettua Gestra AG:n vuodonilmaisinta.

Mittauksen yhteydessä sovimme asiakkaan kanssa tapauskohtaisesti, kuinka mittausta raportoidaan. Perusraportissa kerrotaan muun muassa aina myös vuotavan lauhteenpoistimen aiheuttama energiahukka. Kun asiakas tietää, minkä hinnan hän höyrystä maksaa, on helppoa laskea vuotavasta lauhteenpoistimesta aiheutuvan energiahukan rahallinen arvo - ja tämä siis ilman ylimääräisiä kunnossapitokustannuksia.

Niiden asiakkaidemme osalta, joille olemme tehneet kyseisen laskelman yhdessä loppuun saakka, on lauhteenpoistinkartoituksen ja huollon takaisinmaksuaika ollut tyypillisesti 2-3 kuukautta. Nyt kun energianhinta on monessa tapauksessa kolminkertaistunut, niin takaisinmaksuaika on pudonnut viikkoihin. Viimeistään nyt, sydäntalven kynnyksellä, on aika tehdä lauhteenpoistinkartoitus ja huoltaa energiasyöpöt lauhteenpoistimet. **WD**



LEENA-KAISA SIMOLA



OLLI URPELA JA JOUNI LIIMATAINEN

YLEISKURSSI LABRA

Oppia, innostusta ja ahaa-elämyksiä

Konwellin kolmen päivän tietopaketti höyry- ja lauhdejärjestelmistä keräsi yhteen alan ammattilaisia eri sektoreilta. Tiukkaa asiaa käytiin läpi rennossa ilmapiirissä ja työstettiin käytäntöön monipuolisissa ryhmitöissä. Ja mikä tärkeintä: palautteen mukaan kurssilaiset pääsivät hyödyntämään uutta oppia suoraan omassa työssään.

Toukokuussa 2022 järjestetyssä Yleiskurssi Labrassa oli mukana 20 kurssilaista eli maksimimäärä. Koulutuksessa käytiin läpi höyryn ja lauhteen teoriaa ja hyödyntämistä sekä lauhteenpoistimien valintaa ja huoltoa. Monipuolinen sisältö oli suunniteltu niin kunnossapidon, tuotannon kuin suunnittelunkin ammattilaisia silmällä pitäen.

– Tavoitteena oli, että eri alojen ammattilaiset voivat hieman kurkistaa toistensa aitojen yli, toteaa markkinointipäällikkö **Jouni Liimatainen**. Kurssilaisen mukaan tässä myös onnistuttiin hyvin.

– Opetuksessa pitikin löytää punainen lanka kaikille ammattiryhmille ja nivoa ne yhteen niin, ettei kukaan tuntenut itseään ulkopuoliseksi millään koulutuksen osa-alueella. Suunnittelulle suunnatuissa tehtävissä oli haasteita saada muut ammattiryhmät mukaan, mutta siinäkin onnistuttiin, aluemyyntipäällikkö **Ville Autio** kertoo.

OMA PROSESSI UUSIN SILMIN

Ville Aution mukaan kurssin tärkein anti osanottajille oli herättää näkemään oma prosessi uusin silmin. – Ei ole mitään syytä tehdä asioita samalla tavalla kuin viimeiset 20 vuotta on tehty. Oli hyvä havaita, miten kurssilaiset saivat ahaa-elämyksiä: meillä on tehty lauhdeputki juuri niin kuin ei olisi pitänyt.

– Uskon, että Konwellin kurssin jälkeen osanottaja osaa ottaa kantaa paremmin lauhde- ja höyryasioihin ja näkee ne uudella tavalla. Usein korjataan vain samaa ongelmaa, eikä porauduta sen juurisyyhyyn.

– Kurssilla oli paljon asiaa eikä kaikkea voi millään omaksua kerralla. Kun omaa prosessiaan pystyy parantamaan yhdelläkin osa-alueella, on kurssi maksanut itsensä pommin varmasti takaisin, Autio toteaa.

Hanna Tamminen, projektipäällikkö

Elomatic Oy

ELOMATIC tarjoaa konsultointi-, suunnittelu-, tuotekehitys- ja projektinhallintapalveluita sekä tuotteita ja kokonaisratkaisuja teollisuusyrityksille sekä julkisen sektorin organisaatioille maailmanlaajuisesti. Hanna Tamminen toimii yhtiössä tehdas- ja laitossuunnittelun projektipäällikkönä.

– Kollega oli käynyt Labra-kurssin ja kehui sitä. Koin tarpeelliseksi oppia lisää höyry- ja lauhdejärjestelmistä, koska ne tulevat vastaan töissäni säännöllisesti.

– Minulle tärkein anti oli komponenttien ja ilmiöiden näkeminen sekä ymmärtäminen konkreettisesti. Kun ymmärtää, miten ja miksi asiat toimivat, niitä ei tarvitse yrittää muistaa ulkoa. Kurssilta sai paljon tärkeää oppia jokaiselle suunnittelijalle, joka työskentelee jollain tavalla höyry- ja lauhdejärjestelmien parissa.

– Nyt pystyn ohjaamaan suunnittelua sekä valvomaan asennuksia nojaten kurssilla opimiini tietoihin. Palaan varmasti kurssimateriaaliin, kun seuraavan kerran työtehtävissä tulee höyry ja lauhde vastaan. Tulen myös keskustelemaan asioista kurssilla olleen kollegani kanssa, kun mietin ratkaisuja suunnittelukohteisiin.

– Ryhmätehtävissä pääsi keskustelemaan erilaisista työtehtävistä tulevien osallistujien kanssa, ja kaikilla oli hyviä, erilaisia näkökulmia asioihin. Asioiden tarkasteleminen useista näkökulmista on aina hyvä!



**Hyvä ymmärtää,
miten asiat toimivat”**



Kurssilaisetkin kiittivät opettajien iloista otetta, josta asian tärkeys ei kärsinyt yhtään. "Asian ja opetuksen ohessa oli sopivasti hassuttelua, mikä lisäsi motivaatiota", todettiin palautteessa.

Jyri Nyman, prosessisuunnittelija

Valmet Technologies, Wood and Pulp Handling Business Unit

JYRI Nyman vastaa sellukoneen märkäpään prosessisuunnittelusta. Näihin kuuluvat massa- ja kiertoovesijärjestelmät sekä ilma-kuivaimen ulkopuoliset höyry- ja lauhdejärjestelmät. Hän tuli Konwellin kurssille esimiehen vinkkauksesta. – Ajattelin myös, että kurssille osallistuminen vahvistaisi omaa osaamistani höyry- ja lauhdeprosesseihin liittyen.

– Tärkein anti oli muutama kohta, jotka pystyin linkittämään omaan työhöni. Niitä olivat muun muassa höyry- ja lauhdelinjoihin



**Linkitys suoraan
omaan työhöni”**

liittyvien laitteiden valintaprosessi.

– Suunnittelijankin on hyvä kerrata höyry- ja lauhdesysteemien mitoitus ja periaatteita. Varsinkin paisuntahöyryn vaikutus putkiston mitoitukseen oli tärkeä osa-alue.

Nymanin mukaan kurssin ilmapiiri oli motivoitunut, mutta rento.

– Vetäjillä oli hyvä asiantuntemus opettamistaan aiheista. He olivat myös hyvin perillä siitä, mistä yrityksistä osallistujat olivat ja saivat siten liitettyä tuttuja asioita osallistujille tuottaen samalla keskustelemaa ilmapiiriä.



**Kokonaisuus
paremmin
haltuun”**

Rauli Malmi, työnjohtaja

Valmet Kauttua Oy

RAULI Malmi on aloittanut aikoinaan huoltoinsinöörinä Valmet Kauttua Oy:ssä, jonka asiakkaana toimivat Kauttualla sijaitseva erikoispapereita valmistava yritys, Jujo Thermal sekä prosessi- ja kaukolämpöä tuottava Adven Oy. Yhtiö valmistaa lämpöherkkiä ja päällystettyjä papereita etiketti-, lippu- ja kuittikäyttöön. Nyt Malmin vastuulla ovat paperiteollisuuden ja voimalaitoksen sähkö- ja automaatiotyöt eli paperikoneiden ja päällystyskoneiden käynti, kunnossapito, kehitys ja ennakkohuolto.

– Kurssin tärkein anti minulle oli höyryn ominaisuuksien kertaaminen sekä laitetuntemuksen ja mitoituksen suunnittelu. Höyry ja sen ominaisuudet eivät kuulu jokapäiväiseen työhöni, mutta sekä voimalaitos- että paperiteollisuudessa höyry on olennainen osa prosessia. Kursin myötä on helpompi lähestyä hetkellisiä prosessien ongelmia ja mahdollisesti ryhtyä toimenpiteisiin. Prosessien kehittämisen kannalta kurssin anti auttoi lähestymään kokonaisuutta.



 **LEENA-KAISA SIMOLA**  **JUHO KUVA**

Taitotalosta osaajia voimalaitoksille

Voima- ja lämpölaitoksilla on Suomessa jatkuva kysyntä pätevöityneistä konemestareista ja koneenhoitajista. Taitotalossa järjestettävät alan ammattitutkinnot täyttävät poikkeuksetta ääriään myöten. Konwell on tehnyt pitkään yhteistyötä tuoden koulutukseen oman alansa erikoisosaamista.

Kouluttaja Jukka Kauppi on vahva käytännön kokemus työskentelystä voimalaitoksissa.

– Koen tietäväni, mitä konemestarin pitää osata, koska olen työskennellyt 17 eri voimalaitoksessa yhteensä 30 vuotta, hän kertoo. Kauppi on kirjoittanut kolme energia-alan tietokirjaa.
– Yhteistyömme Konwellin kanssa on ollut hyvin hedelmällistä.

Helsingin Pitäjänmäellä sijaitseva Taitotalo syntyi, kun AEL ja Amiedu yhdistivät voimansa vuoden 2020 alussa, jolloin Taitotalosta tuli ammatillisen aikuiskoulutusalan suurin toimija.

Sekä AEL että Amiedu ovat tarjonneet voimalaitosalan koulutusta aikaisemminkin, nyt osaaminen on vain yhdistetty entistä vahvemmaksi. Yksi alan tutkintojen kouluttaja on ylikonemestari, energiainsinööri **Jukka Kauppi**. Hän aloitti kouluttajana AEL:ssä jo 12 vuotta sitten tehtyään sitä ennen uraa asian tuntijana sekä koti- että ulkomaisilla voimalaitoksilla.

– Halusin hyödyntää kokemustani ja kolmen tutkinnon koulutustani myös kouluttajana. Tunsinhan voimalaitosalan ja sen tärkeyden yhteiskunnan toimintojen ylläpitäjänä hyvin, Kauppi sanoo.

KENTÄLLE KÄYTÄNNÖN OSAAJIA

Jukka Kauppi toimii kouluttajana koneenhoitajien, alikonemestarien, konemestarien ja ylikonemestarien teoria-koulutuksissa. Pätevyyskirjat saadaksesen opiskelijoilla pitää olla lain vaatimat työkokemukset. Esimerkiksi ylikonemestariilta vaaditaan vähintään kuusi vuotta tarkoin määritellyissä työtehtävissä riittävän suurissa voimalaitoksissa.

– Koulutus on monimuotoista ja painotus on työssäoppimisessa. Oleellista on, että kaikki opiskelijat ovat jo töissä

voima- tai lämpölaitoksella eli opiskelevat työnsä ohessa, Kauppi painottaa.

– Tutkinnot ovat hyvin käytännön läheisiä eli opetetaan, kuinka voimalaitoksia huolletaan ja käytetään. Kentällä kativataan käytännön osaajia, jotka osaavat pyörittää päivittäisiä toimintoja. Heidän tulee hallita hyvin henkilöstöjohtaminen ja sen lisäksi olla valmiina tarttumaan itse toimeen, Kauppi toteaa.

YHTEISTYÖ TÄRKEÄÄ

Konwell on tehnyt jo pitkään yhteistyötä ammatillisten aikuiskouluttajien kanssa. Konwellin asiantuntijat käyvät säännöllisesti luennoimassa Taitotalon voimalaitostutkintojen lähipäivillä. Sen lisäksi Konwellin koulutuswebinaarit ovat opiskelijoiden vapaasti hyödynnettävissä oman tutkintonsa aineistoissa.

– Konwellin edustajat ovat tuoneet koulutustilaisuuksiin hyviä demonstraatioita oikeista, halkileikatuista venttiileistä. Konwell on myös lahjoittanut muutamia venttiilejä Taitotalolle koulutuskäyttöön.

Taitotalon teollisuus, auto ja logistiikka -toimialan johtaja **Eero Toivanen** pitää yhteistyötä alan yritysten kanssa hyvin tärkeänä.

– Me tunnemme hyvin teknologiateollisuuden työnkuvat ja vaatimukset. Yritysyhteistyö antaa meille ajantasaisen tiedon siitä, mitä teollisuudessa tapahtuu ja mitä uutta on tarjolla.

TIETOTAIDOSTA PÄÄOMAA

Voimalaitosalan tutkinnoissa on siirrytty täysin sähköiseen oppimateriaaliin.

– Se on opiskelijoille miellyttävämpää ja visionäärisesti mielenkiintoisempaa. Tietoja on myös helppo päivittää asioiden muuttuessa. Voimalaitosten niin sanottu raskas rauta ei uusiudu kovinkaan nopeasti, mutta automaatio etenee harppauksin, Jukka Kauppi toteaa.

– Jokaisella ryhmällä on oma Taitofooruminsa, jossa voi tutkia aineistoja ja suorittaa annetut tehtävät tiettyyn päivämäärään mennessä. Opiskelijoille selviää koulutuksen hyödyllisyys omassa työssään, kun ensimmäinen tehtävä on suoritettu hyväksyttävästi.

Tutkintoihin liittyy myös tietty määrä lähipäiviä, joita Kauppi pitää hyvin merkittävänä.

– Vuorovaikutteisessa tilanteessa syntyy hyvin hedelmällisiä keskusteluja voimalaitosten tekniikasta. Minä kuuntelen opiskelijoita herkillä korvalla, jotta voin opastaa jokaista parhaalla mahdollisella tavalla. Jokaisella opiskelijalla on jokin osaamisalue, jossa hän on hyvä. Hänen saadessaan positiivista palautetta into opiskella kasvaa merkittävästi.

– Koulutuksessa opiskelijat hankkivat itselleen henkilökohtaista pääomaa – tietotaitoa, jota kukaan ei voi ottaa heiltä pois. **WD**



KATSO VIDEO [HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=ZOZLUEFDGNO](https://www.youtube.com/watch?v=ZOZLUEFDGNO)

 JOUNI LIIMATAINEN  SISTAG WEY

Sistag Wey -levyluistiventtiili 2.0

Vertailtaessa venttiilityyppejä levyluistiventtiilillä on maine ehkä hieman heppoisena ratkaisuna. Levyluistiventtiili ei ole välttämättä kovin tiivis, eikä se kestä kovaa painetta. Mutta se on edullinen. Tämä ei ole kuitenkaan koko kuva – levyluistiventtiili voi olla myös teknisesti laadukas.

SVEITSILÄINEN SISTAG AG valmistaa levyluistiventtiileitä kohteisiin, joissa edellytetään tiiveyttä ja toimivuutta hankalien väliaineiden kanssa.

Myyntipäällikkö **Riku Kontiokorpi** kertoo, että Sistag Weyn venttiiliä tarjotaan asiakkaalle, kun prosessiväliaineet

ovat muille venttiilivaihtoehdoille haastavat, esimerkiksi kun prosessissa on helposti venttiilin tukkivaa tuhkaa tai veden seassa on irtopartikkeleja, kuten lastuja ja puutikkuja.

Perinteisen levyluistiventtiilin rakenne perustuu huulitiivisteeseen, jossa luisti liikkuu tiivisteurassa. Tämä on lähtökohtaisesti huono ratkaisu irtopartikkeleita sisältäville väliaineille, sillä venttiilin ollessa auki partikkelit pääsevät tiivisteuraan estäen luistin vapaan liikkeen.

Sistag Weyn venttiilissä on useita teknisiä hienouksia. Ensinnäkin venttiilissä on kehärengastiiviste, jonka ansiosta rungossa ei ole koloja, joihin tukkivat väliaineet pääsevät jumittamaan venttiiliä.



Jokaisen Wey-venttiilin tiiveys testataan molempiin virtaussuuntiin. Tuotteita on tarjolla kokoluokissa DN 50-1400 ja paineluokissa PN 6-100. Käyttölämpötila voi olla jopa 400°C.



Kehätiivisteiden ansiosta luistia ei tarvitse muotoilla pyöreäksi, kuten huulitiivisteventtiileissä joudutaan tekemään, vaan luisti voidaan muotoilla suorakaiteen muotoiseksi. Näin luisti liikkuessaan työntää partikkeleja eteenpäin, eikä ohjaa tai kiilaa niitä luistin ja rungon väliin sivulle jumittamaan luistia. Suorakaiteenmuotoinen luisti voidaan koneistaa niin, että se on aidosti leikkaava.

– Kehätiivisteiden ansiosta venttiili on myös tiivis molempiin suuntiin, Kontiokorpi kertoo.

TARKOITUKSENMUKAISTA RÄÄTÄLÖINTIÄ

Myyntipäällikkö **Dino Magi** vahvistaa, että Wey on vahvimmillaan päästessään

suunnittelemaan ratkaisua asiakkaan haasteisiin. Tällainen ongelmanratkaisu oli Magilla hiljattain, kun asiakkaalla oli prosessiväliaineena voimakkaasti tahmaava väliaine, mihin Weyn leikkaava luisti soveltui erinomaisesti. Haasteena sen sijaan oli, että väliaine ulkotilaan vuotaessaan oli syttymisherkkä ja ympäristö oli ATEX-aluetta, eli lisävaatimuksena oli ulospäin kaasutiivis venttiili. Wey pystyi rakentamaan tällaisen konstruktion.

Samaa joustavuutta alleviivaa myös Kontiokorpi.

– Käytettävän väliaineen ja prosessin haasteiden pohjalta lähdetään miettimään kohteeseen parhaiten sopivaa mallia, valitsemaan tiivisteitä ja muita

yksityiskohtia, Kontiokorpi korostaa.

– Eri tiivistevaihtoehtoja Weyllä on yli 50. Yksi kestää korkeita lämpötiloja, toinen kovaa mekaanista rasitusta, kolmanteen voidaan asentaa likaa kaapiva laahain ja niin edelleen, kertoo Kontiokorpi. **WD**

Timo Luiro palvelee kokemuksella

Timo Luiron vakaa olemus henkii luottamusta. Vaikutelmaa vahvistaa hänen 25 vuoden kokemuksensa prosessisäätölaitteiden ja niihin liittyvien palveluiden myynnistä suomalaiselle teollisuudelle.

Luiron CV:ssä vilahtavat tutut yritysnimet kuten Neles ja Metso Automation. Konwellissa hän on vastannut elokuusta alkaen Etelä- ja Lounais-Suomen asiakkaista.

– Haluan auttaa asiakkaitamme höyry- ja lauhdeosaamisellani. Ratkaisujemme avulla voimme saavuttaa yritysten vastuullisuustavoitteet esimerkiksi energiaa säästämällä, Luiro sanoo.

Rovaniemellä Luiro opiskeli sähköasentajaksi ilta-ammattikoulussa samalla, kun työskenteli Valtion rautateillä. Opiskelu maistui ja tie vei Oulun teknisen oppilaitoksen automaatiotekniikan linjalle. Valmistuttuaan Luiro suuntasi etelään ensin Vaisalaan ja sitten 15 vuodeksi Neleksen säätöventtiilien pariin.

Sitä seurasi kymmenen vuoden pestit

kiinteistöalan energiansäästö- ja automaationhankkeiden parissa.

Teollisuuden ja kiinteistöjen ratkaisu- ja yhdistää Luiron mukaan prosessien tehostaminen. Ja nehän häneltä sujuvat.

ONGELMAT RATKEAVAT YHTEISTYÖLLÄ

Suomalaisen teollisuuden innovatiivisuus kiinnostaa Luiroa.

– On hienoa auttaa asiakasta ratkaisemaan prosessissa oleva ongelma.

Työn monipuolisuus tuottaa iloa. Liikuvassa työssään Luiro auttaa yhtenä päivänä kemianteollisuuden suuryritystä, toisena kehittää teräksenjalostusprosessia ja kolmantena pohtii ratkaisua elintarviketeollisuuden tuotannon tehostamiseksi.

– Suomessa on aivan upeaa osaamista, joka näkyy kaikissa asiakkaissamme.

PIKAKAISTALLA UUTEEN

Konwellille Luiro päätyi nopealla prosessilla.

– Vastasin paikanhakuilmoitukseen ”Olen myynyt Neleksen tuotteita kymmenen vuotta. Voisimme jutella. Terveisin Timo Luiro”.

Vaikka Luiron edellisestä prosessilaitteiden myyntirupeamasta on vierähtänyt tovi, sillä ei juuri ole merkitystä. Tuotteet toki kehittyvät, mutta asiakkaat ja teollisuusprosessien perusasiat pysyvät samanlaisina: prosesseja säädetään, avataan ja suljetaan. Niissä olevat hätäsulut, varoventtiilit sekä muut perusasiat ovat ennallaan.

Luiro arvostaa Konwellissa perheyri-tyksen ilmapiiriä, jossa kokemus, asiantuntemus, korkealuokkaiset tuotteet sekä ratkaisukeskeinen toimintatapa yhdistetään asiakkaiden parhaaksi.

– Aina pitää kuunnella ensin asiakkaan tarve ja sitten vasta lähteä hakemaan siihen sopiva ratkaisu. Kun asiakkaillamme menee hyvin, meilläkin menee hyvin, Luiro tiivistää. **WD**



TIMO LUIRO

- Konwellin Etelä- ja Lounais-Suomen aluemyyntipäällikkö 15.8.2022 alkaen
- Ura: 1987–2010 mm. Vaisala, Neles, Metso Enderess+Hauser, kiinteistöalalla 12 vuotta, Konwell 2022–
- Koulutus: sähköasentaja ja automaatiotekniikan tekniikko
- Harrastukset: jalkapallon pelaaminen, bänditoiminta, koirien kanssa ulkoilu
- Ikä: 59

TERVETULOA KONWELL-KOULUTUKSIIN

– tietoa, taitoa, hyötyä, iloa ja verkostoitumista

KAASU- JA POLTTOAINEKURSSI LIEKKI

12.–13.4.2023, 2 pv

Tiivis peruskoulutuspaketti, jossa opitaan tuntemaan erilaiset polttoaineet ja energiakaasut sekä niiden laitevalintaan liittyvät ominaisuudet ja säädökset.

YLEISKURSSI LABRA

10.–12.5.2023 ja 25.–27.10.2023, 3 pv

Kattava tietopaketti höyry- ja lauhdejärjestelmistä monilla käytännön esimerkeillä. Koulutettavia kannustetaan tietojen jakamiseen ja aktivoidaan opetukseen mukaan.

ASiantuntijakurssi GESTRA

27.-29.11.2023, 3 pv

Aiemmin opittu teoria kerrataan ja havainnollistetaan koulutuksia varten rakennetussa erikoislaboratoriossa. Asiantuntijakurssilla nähdään putkiston ja prosessien sisällä tapahtuvat fysikaaliset muutokset.

Lue lisää ja ilmoittaudu:

<https://www.konwell.fi/fi/koulutukset/kurssit>

Muista myös Teams-koulutuksemme!

Järjestämme räätälöityjä Teams-alustalla pidettäviä koulutuksia asiakkaidemme toivomista aiheista, kuten varoventtiileistä, liekinestimistä, hengitysventtiileistä ja kaasulaitteista.

KOULUTUKSEMME perustuvat yli 200 henkilötyövuoden kokemukseen erilaisista teollisuuden prosesseista. Se tuo koulutuksiin käytännönläheisyyttä sekä mahdollistaa case-esimerkkien käytön arkielämästä. Koulutukset pidetään vuorovaikutteisina, jolloin pureudutaan kunkin ryhmän mielenkiinnon alueisiin – yleisiä perusteita unohtamatta.



Huoltopiste Kotkaan

HUOLTOLIIKETOIMINTAMME kasvaessa avasimme uuden huoltopisteen, jonka kautta palvelemme aiempaa tehokkaammin Kaakkois- ja Itä-Suomen asiakkaitamme. Kotkan huoltopisteessä huollamme kaikki edustamamme ja myymämme venttiilit sekä teemme varoventtiilien koeponnistukset 50 bariin saakka. Huoltopisteen osoite on Kanki-tie 3 B halli 21, 48400 Kotka.