

Onnistunut Satmatic Golf

Viides Satmatic Golf järjestettiin elokuun lopussa Yyterissä pelaamisen kannalta hienoissa olosuhteissa. Aurinko paistoi, eikä meren rannalla tavallinen tuuliakaan haitannut tällä kertaa pelaamista.



Cimcorp Oy:n toimitusjohtaja Kari Ollila uhrasi toiseksi viimeisen kesälomapäivänsä mielellään golfiin ihanteellisissa olosuhteissa

Pistebogey-kisan voitti Jari Ruuhomäki (38), paras scratch-kisan Timo Skog (90), lähimmäs lippua -kisan Janne Tiirikkala (-1,03 m) ja pisimmän avauksen löi Matti Vehmainen. Parhaassa ryhmässä pelasivat Allan Koivula, Matti Hakala ja Simo Puustelli.

Yllättääkö työvoimapula?

Onhan siitä puhuttu, vaikea on kuitenkin ollut uskoa, kun valtiovalta kertoo parin-kolmensadan tuhannen työttömyyslukuista.

Mutta kyllä se on tullut, hiipinyt kavalasti sisään - tuo työvoimapula. Kun vielä samaan aikaan nuo mainiot suomalaiset sankarit - ulkomaan kauppaa tekevät myyntitykit ovat riehuneet tuottoisasti maailmalla, niin nyt oikeasti huudetaan - mistä osaavaa työvoimaa. Jotenkin täällä Ulvilan periferiassa pärjätään, alueella on mukavasti osattu kouluttaa oikeille aloille, mutta pääkaupunkiseudulla meno on jo aivan hulvatonta. Ammattimiehistä on huutava pula. Tilaongelmat alkavat olla yhteisiä ja ne ovat merkittävä ongelma myös läntisessä Suomessa.

Eteenpäin kuitenkin mennään, uutta osaamista kehitetään nuorista, alihankintaa katsotaan laajemmin, jotta asiakkaiden tarpeet pystytään tyydyttämään. Se on kuitenkin selvää että alan toimitusajat tulevat hetkellisesti venymään.

Kesä alkaa olla takana, mutta syksyinen luonto tarjoaa monta hienoa mahdollisuutta unohtaa työkiireet - myös työvoimapula - ainakin hetkeksi.

Hienoa syksyä

Simo Puustelli
toimitusjohtaja
Satmatic Oy



Harjoitus tekee mestarin

Siemens Osakeyhtiö ja Satmatic tekevät tiivistä yhteistyötä

Siemens Osakeyhtiöllä on Suomessa noin 920 työntekijää, joista noin 60 työskentelee automaatio- ja sähköistystuotetoimialalla. Tuotteiden myynnin ja markkinoinnin lisäksi Automation & Drives -toimiala antaa asiakkailleen myös teknistä tukea ja koulutusta.

Toimialajohtaja Mauri Silfverberg kertoo Siemens A&D:n asiakkaiden Suomessa olevan pääasiassa isoja kone- ja laitevalmistajia, joiden tuotannosta noin 95 prosenttia menee vientiin.



Monipuolista kauppaa

- Teemme isojen asiakkaiden kanssa kauppaa suoraan. Sen lisäksi meillä on kymmenkunta Sales-Partneria. Ne ovat tuotteidemme jälleenmyyjä, jotka tukevat esimerkiksi prosessiteollisuuden kunnossapitoa ja palvelevat pientä konepajateollisuutta ja laitevalmistajia.

- Lisäksi meillä on toistakymmentä System Partneria, jotka toteuttavat projekteja muin muassa prosessiteollisuuteen ja muuhun loppuasiakaskuntaan. Satmatic on yksi tärkeimmistä System Partnereistamme.

Satmaticin rooli

- Satmaticilla on monessa suhteessa tärkeä ja muista poikkeava rooli toiminnassamme, kertoo Mauri Silfverberg.

- Satmatic toimii ensinnäkin usealle laitevalmistajalle sopimusvalmistajana. Kun A&D konsultoi ja neuvottelee parhaita automaatio- ja sähköistysratkaisuja laitevalmistajille yhteistyössä laitevalmistajan tuotekehitysorganisaation kanssa,

on Satmatic kojeistovalmistajan roolissa partnerina sekä asiakkaalle että meille.

- Erästä yhteistyömuodostamme ovat esimerkkinä autojen lämmitykseen tarkoitettujen piharasioiden. Me myymme ja markkinoimme ne Sähkötukulle, ja Satmatic kokoaa tilatut määrät rasioita toimittamistamme tuotteista sekä toimittaa ne suoraan Sähkötukulle, josta urakoitsijat hakevat haluamansa määrät.

- Satmatic valmistaa Siemens projektitoimituksiin monesti kojeistot, koska 2000-luvun alussa Siemens yhdisti Satmaticin ja oman kojeistoalustuksensa Ulvilaan, jonka yhteydessä siirtyi myös runsaasti osaamista yhteiseen kojeistoalustukseen.

- Sivacon- teollisuuskeskukset ovat valmiiksi testatut, turvalliset teollisuusstandardit, täyttävät kojeistot, joiden lisensivalmistuksen Harju-konserni aloitti kaksi vuotta sitten.

- Teemme yhteistyötä myös Satmaticin emoyhtiön, virolaisen Harju Elekterin kanssa. Eräänä esimerkkinä yhteistoimintamme ovat puistomuuntamot. Myymme yhteistyössä Satmaticin kanssa Harju Elekterin valmistamia puistomuuntamoja Suomessa.

- Teemme siten yhteistyötä Satmaticin kanssa monessa asiassa ja monella tasolla, toteaa Mauri Silfverberg.



Peltiverhoillun puistomuuntamon lisäksi tarjolla on betoninen vaihtoehto. Koko-, väri- ja kattovaihtoehtoja on myös tarjolla paljon.

Hyvät kokemukset

- Satmatic on tehnyt uraa uurtavaa työtä sähköisen kaupan kehittämisessä. Jo usean vuoden ajan Satmatic on tehnyt noin 90 prosenttia tilauksistaan meille sähköisesti. Tilaus siirtyi omaan järjestelmäämme ja sitä kautta keskusvarastoomme Nürnbergiin. Tuotevirta kulkee samaa reittiä takaisin. Satmatic on myös hyvä Siemensin tuotteiden asiantuntija, joka osaa lisäksi toimialamme tekniikan.

- Olemme olleet tyytyväisiä Satmaticin palveluksiin. Pätevä tuotanto- ja projektihenkilöstö osaa markkinoinnin ja tuotteet. Meidän kannaltamme erityisen tärkeää on, että he tuntevat hyvin meidän automaatio- ja sähköistystuotteemme ja prosessiteollisuuden tarpeet. Nykyisin usein tarvittavaa toimitusjoustavuutta on joka tilanteessa myös löytynyt.

- Tuotteiden hyvä hinta/laatusuhde on luonut hyvän pohjan menestyvälle yhteistyöllemme sekä Satmaticin että Harju Elekterin kanssa, toteaa Mauri Silfverberg.



Piharasioita

Sähköinen tilausjärjestelmä käyttöön

Satmatic aloitti sähköisen liiketoiminnan kehittämisprojektin viime vuonna. Nyt uusi järjestelmä, Edi-yhteydet, on otettu käyttöön Onninen Oy:n ja Satmaticin välisessä tietoliikenteessä. Sen avulla tilaukset, tilausvahvistukset ja laskut kulkevat sähköisesti yritysten välillä.

Tamperealainen Oscar Software Oy on rakentanut järjestelmässä tarvittavan rajapinnan Oscar-ohjelmistoon. Käytännön sanomaliikenteen hoitaa Enfo Oyj, joka toimittaa tilauksen Itellalle, josta se puolestaan välitetään Onnisen järjestelmään.

Järjestelmän käyttöönoton tavoitteena oli säästää työtä, lisätä reaaliaikaista informaatiota sekä vähentää virhekomponenttien määrää ja uusintatyötä. Tavoitteet on myös saavutettu.



Tuhansien tilausnimikkeiden hallinta ja toimitukset hoituvat Tapani Vehkaojan mukaan entistä sujuvammin

Juuri oikeaan aikaan

- Satmaticin tilaukset meiltä ovat kasvaneet viime aikoina niin paljon, että uusi järjestelmä otettiin käyttöön juuri oikeaan aikaan, sanoo teollisuuden & infran teknisestä myynnistä Onninen Oy:ssä Porissa vastaava **Tapani Vehkaoja**.

- Laskin juuri, että juoksevan 12 kuukauden rivimäärä on noin 10 000 riviä. Ilman uutta Edi-yhteyttä emme pystyisi niitä enää hoitamaan tällä miehityksellä. Uusi järjestelmä on muu-

tenkin osoittautunut toimivaksi. Paitsi että se säästää aikaa ja vaivaa se on myös poistanut ”näppäilyvirheet”, eikä tilauksia voi enää edes teoriassa kadota jossakin ketjun vaiheessa.

- Käytäntö on osoittanut, että pystymme toimittamaan noin 70 prosenttia riveistä jo seuraavana aamuna Satmaticille. Varastossamme olevien tuotteiden osalta tilaukset lähtevät heti eteenpäin keskusvarastoomme, vaikka olisin itse esimerkiksi asiakaskäynnillä. Pisimmillään maahantuojalta tai valmistajalta heti varastosta löytyvien tuotteiden perille toimittaminen kestää vähän yli viikon. Jotkut tuotteet tilataan tarpeen mukaan Euroopasta, jolloin niiden toimitusaika on pääsääntöisesti yli viikon.

- Pystymme järjestelmän avulla toimimaan entistä tehokkaammin myös niissä tapauksissa, joissa joudumme etsimään uusia tavarantoimittajia. Kartoitamme yhdessä potentiaaliset toimittajat, me tilaamme ja laskutamme tuotteet ja toimitus tapahtuu suoraan tavarantoimittajalta Satmaticiin, kertoo Tapani Vehkaoja.

Järjestelmää laajennetaan

Kokemukset järjestelmän toimivuudesta ovat myös Satmaticilla hyviä.

- Tavoitteet on myös meidän osaltamme saavutettu, toteaa henkilöstö- ja talouspäällikkö **Raili Leppänen**.

- Järjestelmä on säästänyt myös käytännössä aikaa, tiedot välittyvät oikein ja entistä nopeammin, joten kustannuksetkin ovat vähentyneet. Lomienkin aikana kaikki toimi suunnitellusti. Suuri merkitys on lisäksi sillä, että osto- ja logistiikka-henkilöstömme voi entistä enemmän keskittyä varsinaisiin tehtäviinsä. Tehokkuuden lisääntyminen antaa kasvulle lisää mahdollisuuksia.

- Laajennamme nyt saatujen kokemusten perusteella Edi-yhteyksiämme jatkossa myös muiden yhteistyöyritystemme kanssa, arvioi Raili Leppänen.

Nuorisosta kannattaa huolehtia

Työvoimapula on ainakin näin noususuhdanteen aikana tosiasia monilla toimialoilla myös pääkaupunkiseudun ja muiden kasvukeskusten ulkopuolella. Jatkokaan ei tässä suhteessa näytä hyvältä.

Esimerkiksi Satakunnassa ja sen reuna-alueilla 16-vuotiaiden lukumäärä oli viime vuonna Tilastokeskuksen tuoreiden tietojen mukaan 3830. Vuonna 2020 16-vuotiaiden ikäluokka samalla alueella on syntyvyyden vähentymisen seurauksena pienentynyt 3108:aan. Laskua on peräti 18,9 prosenttia. Aivan saman tekevää ei myöskään liene, millaiseksi tulevat sukupolvet kasvatetaan.



Vanhankylän Alku E11. Takana toisena vas. Jaana Lauren, Arto Sihvonen ja Tomi Eklund

Tukea nuorisotyöhön

Yksittäisen yrityksen mahdollisuudet vaikuttaa nuorison kasvatukseen ovat hyvin rajalliset. Jotakin voi silti aina tehdä. Siksi Satmatic tukee vuosittain monia nuorisourheilun muotoja, jotka kamppailevat paitsi urheilussa myös jatkuvassa rahapulassa.

Jalkapallo kasvattaa

Vanhankylän Alku toimii Ulvilan kaupungin alueella. Pääosa pelaajista on seuran nimen mukaisesti Ulvilan Vanhastakylästä. Seura pyörittää yhteensä 12 juniorijoukkuetta. Seuran

vuonna 1996 syntyneitä E11-junioreja valmentaa Satmaticin tiimpäällikkö **Arto Sihvonen**, jonka vapaa-ajasta melkoinen osa kuluu jalkapalloharrastukseen, samoin kuin muiden haastateltavien; valmentaja **Tomi Eklundin** ja joukkueenjohtaja **Jaana Laurénin**.

- Olemme kaikki olleet joka ilta harjoituksissa tai peleissä mukana viisi edellistä päivää putkeen. Ei tätä varmaan jaksaisi, jos omat lapset eivät olisi joukkueessa mukana. Tätä samaa menoa on kestänyt viimeisimmät 5-6 vuotta.

- Olemme sopineet, että esimerkiksi kaikissa turnauksissa on oltava ainakin jomman kumman vanhemmista tai heidän nimeämänsä vastuhenkilön mukana. Teemme tänä syksynä ensimmäisen kokeilun. Kauhajoen turnaukseen lähtevät vain pojat, valmentajat sekä joukkueen johtaja ja huoltaja.

- Joukkueen sääntöjen rikkomuksista pojat ovat itse sääntäneet itselleen urheilulliset rangaistukset. Tavoitteena on paitsi pelata myös kasvattaa nuoria sosiaalisuuteen. Mitä kauemmin pojat pelaavat sitä epätodennäköisempää on heidän osaltaan ”kartsalla” lorviminen, toteavat Arto, Tomi ja Jaana.

Talkootyötä

- E11-juniorien vuosittaiset kulut ovat noin 4000 euroa. Suurin kustannuserä ovat turnausmatkat. Keräämme varat itse talkoilla ja myymällä erilaisia tuotteita. Joka pojan mummu- ja pappojen varastot ovat täynnä pesuaineita ja muuta vastaavaa. Satmatic on joukkueemme ainoa ulkopuolinen tukija, josta hyvästä meidän omien Litmastenkin paidoissa on oikein mainoslogo.

- Työn ja vaivan vastapainoksi nuorten kanssa kokee myös hienoja hetkiä. Viime vuonna voitimme kultaa Lahti-Socce-riassa. Sarjassamme oli 28 joukkuetta, joten tulos oli loistava. Vanhemmat olivat jännityksestä kankeita ennen loppuottelua. Olivat pojatkin voiton jälkeen kyllä intoa täynnä.

Edelleen hyvää yhteistyötä

Suomalainen Paroc Oy AB toimittaa suuren mineraalivillatehtaan Puolaan. Paroc on valinnut Satmaticin koko tehtaan automaatiojärjestelmien ja sähkökeskusten toimittajaksi.

Toimitus on jatkoa Paroc Oy AB:n ja Satmaticin pitkäaikaiselle yhteistyölle ja hyvälle asiakkuussuhteelle.



Mika Ojaniemi, Juha Lehto ja Jarmo Salonen hiomassa toimituksen yksityiskohtia

Suuri toimitus

- Puolan toimitus on kannaltamme merkittävä ja suuri, koska uuden tehtaan tuotantokapasiteetti tulee olemaan melkoinen, kertovat Satmaticin automaation kehitys- ja projektipäällikkö **Juha Lehto** ja myyntipäällikkö **Jarmo Salonen**.

- Esimerkiksi sähkökojeistoja tulee olemaan noin 50 juoksumetriä. Automaatiojärjestelmän pohjana on Siemens PCS7.

- Aloitimme työn suunnittelun heinäkuun alussa, ja toimitus tapahtuu tämän syksyn aikana. Tehdas otetaan tuotantokäyttöön ensi kesänä. Meiltä työssä on mukana kymmenkunta henkilöä.

- Olemme luonnollisesti tyytyväisiä, että onnistunut yhteistyömme on jatkunut Paroc Oy AB:n kanssa tämänkin toimituksen yhteydessä.

- Mineraalivillatehtaan toimitus on meillekin suuri hanke, toteaa projektipäällikkö **Mika Ojaniemi** Paroc AB:stä.

- Satmaticin toimitusaikataulut ovat pitäneet ja kaikki on muutenkin sujunut entiseen tapaan joustavasti ja hyvässä yhteistyössä.

Uusiin tehtäviin



Projektipäälliköksi on nimitetty **Anu Tuomi**.



Tuotannon suunnittelulijaksi on nimitetty **Pasi Kauppi**.

Aikataulujen pitävyys tärkeää

Algol Oy on suomalainen monialayritys, joka on erikoistunut tekniseen kauppaan Suomessa, Baltiassa, Skandinaviassa, Venäjällä ja Ukrainassa. Algol-konsernin myynti on vuodessa runsaat 200 miljoonaa euroa.

Algol-konserni on jaettu toimialojen perusteella kolmeen yksikköön, jotka ovat Algol Chemicals Oy, Algol Technics Oy ja Algol Pharma Oy. Algol-konsernin henkilöstömäärä on yli 450. Me keskitymme tässä jutussa yrityksen tuhansista tuotteista vain yhteen, nostureihin, jotka kuuluvat Algol Technicsin toimialaan.



Vahva tuote

- Edustamme nostureissa saksalaisen Demag Cranes & Components:n maailmankuuluja ja luotettavia komponentteja ja osamista, kertoo Algol Technics:n myyntijohtaja Aimo Leppinen.

- Suunnittelemme ja valmistamme nostureita myös itse. Palveluihimme kuuluu lisäksi nosturien asennus, huolto ja tarkastukset. Toimitamme esimerkiksi suomalaiselle teräs-, betoni- ja konepajateollisuudelle nostureita, joiden nostokapasiteetti vaihtelee 200 kilosta aina 370 tonniin.

Yhteistyötä Satmaticin kanssa

- Satmatic toimittaa meille kalustettuja sähkö- ja ohjauskeskuksia nostureihin, kertoo projekti-insinööri Harri Sölli Algol Technics Oy:stä.

- Pisin kokonaisuus on ollut 10 juoksumetriä. Aikataulujen pitävyys on meille oleellisen tärkeää. Emme pysty siirtämään omia toimituksiamme, koska tilaajilla on seisokit päällä toimitusten asennusten takia. Satmaticin toimitusten aikataulujen pitävydestä meillä on hyviä kokemuksia. Kiireellisissä tapauksissa Satmatic on jatkanut loppuasennuksia joustavasti meidän tiloissamme.

- Aikataulujen pitävyys lisäksi ostopäätöksiimme vaikuttavat luonnollisesti tuotteen hinta ja laatu. Laadun osalta olemme erityisen tarkkoja, sillä tuotteiden on kestävä käytössä olosuhteista johtuen kovaa tärinää ja heilumista. Olen ollut Satmaticin toimituksiin tyytyväinen joka osa-alueella.

- Tällä hetkellä monen toimialan tuotantokapasiteetti on täydessä käytössä, eikä tuotantoa ole helppo työvoimapulana ja tuotantotilojen vähyden takia monessakaan yrityksessä nostaa. Kilpailu kiristyy jälleen sähkö- ja ohjauskeskustenkin osalta noususuhdanteen taittuessa.



Algol Technics Oy:lle toimittamamme sähkö- ja ohjauskeskukset on tehty pääosin Satmaticin Keravan tehtaalla, kertoo alue- ja myyntipäällikkö Jani Heikkinen

Tyristorisäädin keskus Norilsk Nickel Harjavalta Oy:lle

Satmatic toimittaa tässä kuussa 1250 A:n, 400 V:n ja 14 tyristorisäätimen keskuksen Norilsk Nickel Harjavalta Oy:lle. Norilsk Nickelin palveluksessa on 210 työntekijää ja se on Suomen suurin nikkelin valmistaja.

Suunnitelman projektioinnista on vastannut Outotec Oyj:stä sähköinsinööri Pertti Levonen ja vanhempi suunnitteluinsinööri Veli Mansikkamäki. Satmaticissa projektista ovat vastanneet projektipäällikkö Teemu Laihanen ja myyntipäällikkö Aimo Laihomäki.



Aimo Laihomäki, Pertti Sihvonen, Pertti Levonen ja Veli Mansikkamäki sekä viittä vaille valmis tyristorisäädin keskus.

sintraus edellyttää tarkkaa lämpötilan säätöä, jossa tyristorisäädin keskus on keskeisessä tehtävässä.

- Samalla uudistamme uunin prosessitekniikkaa ja lisäämme muun muassa lämpötilan mittauksia.

Satmatic osaa tekniikan

- Tarvitsemme lämmön säätämiseksi keskuksen lisäksi Profibus DP-väylää, joka on hyvä eurooppalainen standardi. Siemens on ollut kehittämässä väylää ja tiesimme, että Satmatic osaa väylän käytön tekniikan. Osaaminen oli siksi yksi perussyynä valitessamme toimittajaa. Tietenkin tuotteen hinta ja laatu vaikuttivat valintaamme. Olemme jo OMG:n aikana tilanneet esimerkiksi kenttäkoteloita Satmaticilta, joten tunsimme toimittajan.

- Tähän mennessä kaikki on sujunut aikatauluissa ja moitteettomasti, joten kaikki tarvittavat kojeistot odottavat vain paikalleen asennusta. Käyttöönotto on vähän yli kahden kuukauden päästä, kertoo Pertti Sihvonen.



Sintrausuunin saneeraukseen

- Olemme saneeraamassa vuonna 1993 valmistunutta nikkelin pelkistysosaston sintrausuuniamme. Uunin automaatio- ja sähköistysjärjestelmät uusitaan kokonaan, kertoo Norilsk Nickelin sähköautomaatiopäällikkö Pertti Sihvonen.

- Puristamme nikkelpulverin prosessissamme prikketeiksi, jotka kulkevat hitaasti installoidulta teholtaan 800 kw:n uunin läpi. Teho muuttuu uunissa 900 asteen lämmöksi, jonka avulla prikketeihin syntyy kova ja lasimainen pinta. Siten niitä on helpompi ja kestävämpi kuljettaa tilaajille. Onnistunut

Vuoden tiimi

Satmaticin vuoden 2006 tiimiksi on valittu tiimi numero 5.



Ylhäällä vasemmalta: Tuomo Hakala ja Vesa Mäkelä. Edessä vasemmalta: Tero Hakanpää, Kimmo Nurmi ja Kimmo Harja.

Tiimin muut jäsenet Juha Nolvi, Lauri Anttila ja Ari Toivonen viettävät ansaittua vuosilomaansa

Valinnan perusteluissa todetaan muun muassa, että tiimi osoitti kykyä selviytyä nopeista ja vaativistakin projekteista tiukoista aikatauluista huolimatta. Tiimi kantoi huolta tulevista töistä, mutta toisaalta se kantoi huolta myös silloin, jos töitä ei ollut näkyvissä.

Tiimi toi projektien ongelmat suoraan esille, muttei syytänyt epäonnistumisista muita.

Tiimissä on paljon kokemusta, monenlaista ammattitaitoa, aloitteellisuutta ja riitteliäisyyttä, jonka seurauksena sen työpisteessä valot eivät yleensä sammuneet puoli neljältä.

Erilaisista persoonallisuuksista huolimatta tiimi suhtautuu suvaitsevaisesti kaikkiin jäseniinsä.

Uutta henkilökuntaa



HW-suunnittelijaksi on nimitetty sähkö- ja automaatioinsinööri Teppo Valtanen.



Projektipäälliköksi on nimitetty sähkö- ja automaatioinsinööri Teemu Laihanen.



Myynti- ja tuotantoassistentiksi on nimitetty laatuinsinööri Mirva Olin.



Kirjanpitäjäksi on nimitetty tradenomi Aira Heurlin.

Satmatic rinnassa mukava juosta

Sähkötekniikan diplomi-insinööriksi lukeva Hannu Poussu on ahkeroinut harjoitteluaikansa keskuksia ja koteloita Satmaticissa kooten. Työn ja opiskelun ohella miehen ajan täyttää urheilu ja erityisesti 400 metrin aitajuoksu.

Hannu sijoittui Kalevan kisoissa 400 metrin aitojen finaaliin kuudenneksi. Hallissa hän juoksi viime talvena 300 metrin aidoissa SM-kultaa. Parhaana saavutuksenaan hän pitää silti miesten 4 x 400 metrin viestimestaruutta Noormarkun Nopsan joukkueessa. Nopsajalka asuu Porissa, mutta hyvä valmennus vei sekä Hannun että hänen isoveljensä Tommin Nopsan riveihin.



Urheilua koko ikä

Tällä hetkellä 22-vuotias Hannu on harrastanut urheilua pienestä pitäen.

- Yleisurheilua olen harrastanut 13-vuotiaasta asti. Sitä ennen suunnistin, jossa lajissa saavutin ikäluokkani piirimestaruuden.

- Pidän 400 metrin aitoja päämatkanani, mutta saman matkan sileää samoin kuin 100 ja 200 metriä tulee myös juoksuksi muutaman kerran kesässä. Pitkien aitojen ennätökseni on 54,23. Tavoitteenani on siirtää matkan Satakunnan piiriennätys historiaan. Tällä hetkellä se on vähän yli 51 sekuntia. Tavoitteenani ei silti ole alkaa ammattuurheilijaksi. Toisaalta mitali, miksei kultainenkin, olisi Kalevan kisoista mukava käydä hakemassa. Kulta vaatisi todella paljon. Pitkät aidat ovat sen verran kova matka, että kisan jälkeen pää jyskyttää puolikuntia ja reidet ovat kuin tulessa, kuvailee Hannu juoksun jälkeisiä tunnelmia.

Apua aina paikallaan

- Harrastuksesta on aina kuluja. Toisaalta juoksu-urheilu ei varmaan ole kustannuksiltaan pahimmasta päästä. Silti on mukavaa, että työnantajani on huomionnut harrastukseni ja ottanut minut erääksi sponsorointikohteeksi. Satmaticin logo on sopivasti sydämen kohdalla edustuspaidani rinnuksessa. Koska urheiluun liittyy aina myös suuria tunteita, on mukava ollut voittaa jotain merkittävää oman työnantajan logo rinnassa, kuvailee Hannu Poussu tunteitaan.

Hannu Poussu tuo ankkurina Noormarkun Nopsan miesten 4 x 400 metrin viestimestaruuteen



"Aina löytyy parannettavaa"

Tamperelainen Oscar Software Oy on ollut tiiviisti mukana kehittämässä ja rakentamassa Satmaticin Edi-yhteyksiä. Yritys on rakentanut Satmaticille yhteyksissä tarvittavan rajapinnan Oscar-ohjelmistoonsa.

Oscar Software jatkaa vuonna 1984 perustetun Osarsoftin perinteitä. Yritys perustettiin vuoden 2005 alussa, jolloin Oscar Software osti Solteqilta Oscar for Windowsin kaikki tuoteoikeudet ja asiakkuudet. Yrityksen palveluksessa on nykyään 15 työntekijää.

- Laadukkaiden ohjelmistojen lisäksi projektien hyvä ohjaaminen asiakkaiden suuntaan tehokkaine koulutuksineen on todella tärkeää. Vain siten saadaan aikaan hyvä lopputulos.

Pääosa näkymätöntä softaa

- Suomessa on käytössä kymmenkunta sanomastandardia, jotka eivät ole keskenään yhteensopivia ilman erityisjärjestelyjä. Palveluoperaattoreita on myös kymmenkunta, joten toimivassa järjestelmässä tarvitaan erityisiä "tulkkieja" sanomien kääntämiseksi.

- Liittymän rakentaminen edellyttää ison määrän näkymätöntä softaa, jotta tavarantoimittajan järjestelmä tunnistaisi esimerkiksi tilaukset. Lisäksi tiedot on synkronoitava ja turvaminisyyksien on oltava kattavia Internetin läpi toimittaisa. Kaikki nämä ovat isoja haasteita.

Opittu hyvässä yhteistyössä

- Satmaticin väen kanssa on ollut mukava tehdä töitä. Tämä on ollut meillekin iso ponnistus. Satmaticin puolella perustietojen kuntoon saattamisessa oli alussa iso työ. Hyvin tehdyn työn jälkeen Satmaticin osto- ja logistiikkahenkilöstö pääsee nyt poimimaan "kypsiä marjoja".

- Vaikka kaikki on sujunut loppujen lopuksi hyvin, on tällaisissa monen osapuolen projekteissa aina myös jotain opittavaa. Esimerkiksi hankkeen läpimenoaika on saatava lyhyemmäksi ja vetovastuita on selkiytettävä. Aina pitää pyrkiä tekemään asiat paremmin ja nopeammin. Se on kehittymisen edellytys, toteavat Jukka Harkki ja Pekka Mäki.



Pekka Mäki ja Jukka Harkki eivät pelkää isojaakaan haasteita

Kattaa keskeiset prosessit

- Oscar on toiminnan ja talouden ohjausjärjestelmä, joka kattaa kaikki yritysten keskeiset prosessit: ostot, myynnit, laskutuksen, varastohallinnan, tuotannonohjauksen, kirjanpidon ja paljon muuta, kertovat M.Sc Jukka Harkki ja tuotepäällikkö Pekka Mäki, jotka ovat myös omistajina mukana yrityksen toiminnassa.

Satmaticin tuotteet ja palvelut

Automaatiokeskukset

Ohjauskeskukset
Pulpetit
Pneumatiikka

Moottorikeskukset

Sivacon	7400A
8PUO	3200A
8HSO	1600A

Sähkönjakelu

Puistomuuntamot
Jakelukeskukset

Projektit

Automaatio
Sähköistys

Suunnittelu

Ohjelmisto
Piirikaavio

Siemens System Integrator

PCS7, Simatic

Laitemyyntipalvelut

Franchise-valmistus



Tervetuloa messuille



Toivotamme teidät kaikki tervetulleiksi Automaatio 07 -messuille Helsingin Messukeskseen 4.-6.9. osastollemme 6 C 32.



Sammontie 9
28400 Ulvila

Puh. (02) 537 9800
Fax toimisto: (02) 537 9810
Fax osto: (02) 537 9811
Ohivalinta: (02) 537 9...

Sähköposti: etunimi.sukunimi@satmatic.fi

Myllynummentie 4
04250 Kerava

Puh. (02) 537 9800
Fax: (09) 274 76350

Sähköposti: etunimi.sukunimi@satmatic.fi

Lisää tietoa

www.satmatic.fi