

SATSi

SATMATIC OY:N ASIAKASLEHTI 2/2008



**AURINKOSÄHKÖN KÄYTTÖ
KOVASSA KASVUSSA. SIVUT 4 – 5**

**SATMATIC 20 VUOTTA SÄHKÖISTÄMÄSSÄ!
SIVU 2**

20 vuotta kiihtyvää kiirettä

1988 Tasavallan presidentti Mauno Koivisto piti puheen, jossa hän pyysi kansalaisia arvioimaan talouden tilaa realistisesti ja varoitti uhkaavasta lamasta. "Suomelle edullisten taloudellisten suhdanteiden aika alkaa olla ohi", Koivisto sanoi. Kovasti tutun tuntuista tekstiä tänäänkin.

Muutakin tapahtui vuonna 1988

Esim. Vihreä liitto -puolue syntyi. Suomen ensimmäiset naispapat vihittiin virkaansa. YYA-sopimus täytti 40 vuotta. Matti Nykänen voitti kaikki 3 lajia mäkihypyyn olympialaisissa Galgarryssa. Hänet oli valittu joukkueeseen vasta, kun hän ankaran rantalomatreenin jälkeen uhkasi ottaa Ruotsin kansalaisuuden ja muuttaa Kööpenhaminaan. Isä Bush'in Yhdysvallat hyökkäsi Iraniin. Tapio Korjus voitti keihäskultaa Soulissa. Mihail Gorbatschov otti hoitaakseen presidentin viran. Viron sosialistisen neuvostotasavallan korkein neuvosto julisti Viron suvereeniksi (Viro itsenäistyi uudelleen 20. elokuuta 1991). Saudimiljonääri Osama bin Laden perusti "Al-Qaida" -järjestön Afganistanissa. Mikki Hiiri täytti 60 vuotta.

Ja sähköisemmissä merkeissä

Sähkömies Lech Valechan Skoda teki tenän ja hän päätti vaihtaa koko Puolan johdon. Alankomaat liittyi toisena maana maailmassa Internetiin. Presidentin varotteluista huolimatta Satmatic Oy perustettiin.

20 vuotta eteenpäin katsottuna tuntuu lähes ikuisuudelta, mutta kuinka lyhyt se onkaan kun katsomme historiaan. Kovasti tutun tuntuista asioita tuossakin listassa tuli esille, aivan kuin ne olisivat juuri tapahtuneet.

Tuntuupa myös kuin olisi juuri tapahtunut, kun 3 punaposkista insinööriin planttua saivat palavan innon aloittaa oman yritystoiminnan, voisiko sanoa kohtalaisen hyvin teknisin taidoin, mutta ilman ymmärrystä yrityselämän riskeistä - jälkepäin katsottuna onneksi näin.



Yrityksen kehittyessä omistajakaarti kasvoi nopeasti 7 henkeen, joista 4 edelleen jatkaa tuolloin perustetun Satmatic'in palveluksessa.

Näin jälkepäin nähtynä ne tekniset valinnat, jotka silloin teimme teollisuusautomaation soveltamisessa, olivat hyvinkin oikeaan osuneita. Tyypillisesti pohjasimme ohjaustekniikan ohjelmoitavaan logiikkaan. Jatkossakin ja edelleen tänäänkin PLC on selvästi suurin toimittamamme tuotepihe. Olimme myös ensimmäisiä PC:n soveltajia käyttäjäliityntänä vaativiin teollisuuskohteisiin Suomessa.

Mikroprosessori teki voimakasta tuloaan ja nuo ensimmäiset soveltamamme PC:t olivat mahtavia DOS -pohjaisia rautamöykkyjä.

On huomattava, että elimme siis aikaa, jolloin esim. internetiä ei vielä ollut muualla kuin USA:ssa ja toisena sitä oltiin käyttöönottamassa Hollannissa.

Tuolloin PC oli alan suurille toimijoille lähinnä naurun aihe toimintavarmuuden ollessa kehnokko, mutta käyttämällä luotettavaa ohjelmoitavaa logiikkaa ja valvomon erillisiin kahdentamiskaisiin saimme aikaan hyvinkin luotettavia, vieläkin pyöriä ratkaisuja.

Aika on näyttänyt, että nykyisin kaikki suuretkin toimijat ovat siirtyneet PC-valvomo-ohjauksiin, tietysti myös huimasti kehittyneen tekniikan myötä.

Tänään lisäksi kennokeskukset ja väljännitepuolen tuotteet ovat nousseet merkittävästi rooliin Satmatic'in toiminnassa automaation rinnalla.

Kuluneisiin 20:een vuoteen on sisältynyt monenlaisia, ensimmäiset 10 vuotta itsenäisenä toimijana, kasvoimme noin 60 milj.FIM:n (10 milj.€) yhtiöksi ja työllistimme noin 70 alan osaajaa, vuoden 1997 joulukuussa syntyi yrityskauppa Siemens'in kanssa. Siemens osti koko Sat -yhtiöiden toiminnan. 5 vuotta osana Siemens -konsernia ja viimeiset runsaat 5 vuotta osana Harju Elekter -konsernia ovat pitäneet mielenkiinnon korkealla ja työt vaihtelevina.

Olemme nähneet sähkö- ja automaatiokentämistä monesta eri näkökulmasta ja laajuudesta.

Ensin pienehkönä itsenäisenä toimijana, osana valtavaa teknologiajättiä ja nyt osana keskikokoista pörssi-yhtiötä.

Viimeaikoina hauskaa on monesti ollut, kun olemme vertailleet eestin- ja suomenkielen sanojen erilaisia tarkoituksia. Jostain se Pöllökin aina illanmittaan keskusteluun lehahtaa, siitä lienee tullut lähes konsernin symboli.

Kuluneiden vuosien muistoista korkealle nostan erityisesti sen asian, että asiakaskunnassa on yhteistyökumppaneita, jotka jo 20 vuotta sitten uskoivat toimintaamme ja yhteistyömme suhde on jatkunut läpi vuosien, monesti olemme painineet teknisten ongelmien kimpussa, mutta vielä useammin olemme saaneet tuntea hienoja yhteisiä onnistumisia.

Tänä vuonna myös liikevaihtomme ylittää 20-vuoden kunniaksi 20 milj.€:n rajan. 20 vuotis-teemaa tuomme esille lähinnä Tekniikka 2008 näyttelyssä Jyväskylässä 1-3.10.2008. Olet tervehdyttävä

Simo Puustelli

SISÄLLYSLUETTELO

20 vuotta kiihtyvää kiirettä 2

Kokenut maailmanmatkaaja 3

Suomi kärjessä juomapakkausten palauttamisessa 3

Aurinkosähkön käyttö kovassa kasvussa 4 – 5

Asiakkaiden mielipiteet on tiedettävä 6

Unelmasta totta 6

Pankki on yrityksen kumppani 7

Satmatic 20 vuotta 8

Harju Elekter juhlii ja kasvaa 8

SATS

Toimitus: Matti Hyyppä

Kuvat: Matti Hyyppä,

Luvata, Satmatic

Ulkoasu: Staart Oy

Taitto: Grey Pro Oy

Paino: Kehitys Oy

KOKENUT MAAILMANMATKAAJA

Irlannin taloudellinen kasvu on viime vuodet ollut yksi nopeimmista koko maailmassa. Sen ostovoimaan suhteutettu bruttokansantuote on maailman neljänneksi suurin. Onnistunut verokilpailu on tuonut maahan paljon suoria ulkomaisia investointeja.

Maan pääkaupungissa Dublinissa on muun muassa noin 1000:n yrityksen teollisuuspuisto Grangecastle, jonne kuuluisa patonkien ja muiden leipomotuotteiden valmistaja Cuisine de France on rakennuttanut valtavan tuotantoyksikön.

Satmatic mukana

Done Logistics Oy Kauhajoelta oli tuotantoyksikön logistiikkajärjestelmien kokonaistoimittaja. Järjestelmä huolehtii muun muassa patonkilaatikojen palleoinnista lavalle, lavan käärinnästä, viivakoodien tulostuksesta ja kiinnittämisestä sekä lavojen kuljetuksesta pakastinhalliin.

- Satmatic puolestaan toimitti järjestelmään kolme ohjauskeskusta, ohjauskotelot opeointipääätteineen sekä kaapin PC:lle, kertoo Satmaticin suunnittelupäällikkö Jari Ruohomäki.

Tuttua työtä

- Olin keväällä Dublinissa kolme viikkoa, kun järjestelmää otettiin käyttöön. Olen tehnyt

kymmeniä vastaavia työmatkoja vähän yli 20 viime vuoden aikana. Nytkin käyttöönotto sujui suunnitelmien mukaan hyvässä yhteistyössä Donen kanssa.

- Kun on tehnyt tätä työtä pitkään, oppii selviämään eri ongelmatilanteissa. Yleensä käyttöönoton yhteydessä tulevat ilmi niin suunnittelu- kuin asennusvirheetkin. Kokeumus auttaa niiden nopeassa paikantamisessa.

Englanti on maailmalla yleinen projektikieli. Irlannissa sillä tuli toimeen niin paikallisten kuin maahan muualta muuttaneiden keskuudessa. Tosin äidinkieleenään englantia puhuvien irlantilaisien murre aiheutti ongelmia. Siitä ei vielä kolmen viikonkaan oleskelun jälkeen tahtonut saada kunnolla tolkkua.

Asennusvaiheen työpisteet ovat usein vaatimattomia.

Mukava ryhmä

- Tässä iässä (48 vuotta) 2-3 viikon työmatkat ulkomaille ovat ihan mukavaa vaihtelua. Ennen matkaa tieto majoituksesta aiheutti epäilyksiä. Asuimme hotellin sijasta kaksikerroksisessa rivitaloasunnossa, jossa meitä oli neljä samoissa tiloissa. Epäilykset olivat turhia. Donen porukka oli mukavaa ja meille tuli heti hyvä yhteishenki. Yksi kavereista oli erinomainen kokkaaja ja innosti muutkin ruuanlaittoon. Ruoka maistui, muistelee Jari Ruohomäki Irlannin työmatkaansa kaihoisasti.



SUOMI KÄRJESSÄ JUOMAPAKKAUSTEN PALAUTTAMISESSA

Suomalaiset ovat maailman parhaita juomapakkausten palauttajia. Oy Tomra Ab on puolestaan Suomen johtava palautusautomaattien valmistaja. Maassamme on noin 3500 Tomran palautusautomaattia. Suomessa yhtiö hallitsee alaa yli 80 prosentin markkinaosuudella.

Suomessa on noin 8000 juomapakkauksia kuluttajilta vastaanottavaa toimipistettä. Lähes 3000:lla niistä on käytössään palautusautomaatti.

Huikeita palautusprosentteja

Suomessa palautusprosentit ovat kaikkien juomapakkausten osalta todella korkeita, kertoo Tomran teknisen tuen osastoa vetävä Juha P. Ollikainen.

- Viime vuonna Suomessa palautettiin tölkejä 570 miljoonaa kappaletta (palautusprosentti noin 90) Vastaavat luvut olivat uudelleentäytettävien muovipullojen osalta 331 miljoonaa (yli 97 prosenttia), uudelleen täytettävien lasipullojen 634 miljoonaa (yli 97 prosenttia) ja kertakäyttölasiapullojen 100

miljoonaa (noin 90 prosenttia). Suomalaiset ovat tilastolukujen valossa maailman ahkerimpia juomapakkausten palauttajia. Panttijärjestelmällä ja kuluttajien kannalta vaivatommilla palautusautomaateilla on varmasti merkittävä osuus hyvässä tuloksessa.

Tärkeää myös Satmaticille

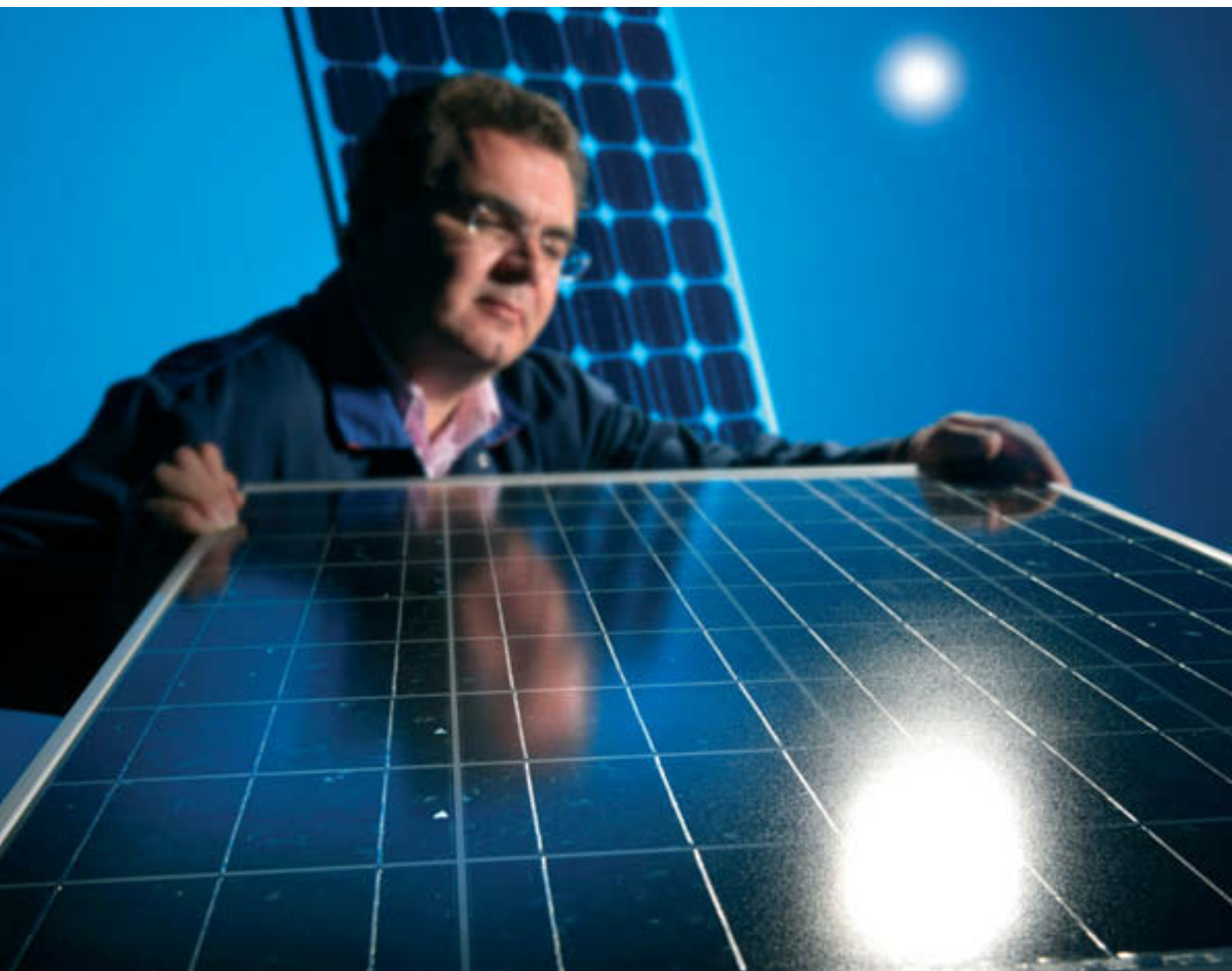
- Juomapakkausten palautusautomaateilla on meille suuri merkitys, kertoo Satmaticin myyntipäällikkö Jukka Koivula.

- Olemme toimittaneet vuodesta 2005 Tomralle palautusautomaattien kuljetinjärjestelmien ja puristimien ohjauskeskukset. Ne ovat paitsi määrällisesti meille merkittäviä myös hyviä tuotannon tasaamisessa. Keskukset voi tehdä rauhassa varastoon, koska me-

neki on niin suuri.

- Olemme olleet tyytyväisiä Satmaticin toimintuksiin. Ne ovat tulleet ajallaan ja keskusket ovat toimineet moitteettomasti, lisää Juha P. Ollikainen.





Olli Naukkarinen tutkii aurinkosähköpaneeleita.

Aurinkosähkön käyttö kovassa kasvussa

Aurinkosähkön ja –lämmön käyttö on voimakkaassa kasvussa ympäri maailmaa. Tämänhetkisten arvioiden mukaan aurinkosähkön tuotantokustannukset saavuttavat hintabalanssin perinteisen sähköntuotannon kanssa vuosien 2011-2012 paikkeilla.

Luvata Pori Oy (entinen Outokumpu Copper Products) on investoinut aurinkosähköpaneelien virraneräysnauhojen valmistukseen jo vuosia. Kupariset nauhat on ennen käyttöönnottoa ajettava päällystyslinjan läpi, jossa kuparinauha päällystetään ohuella juotos-tinalla. Panostukset nauhatuotantoon ovat Luvatassa koko ajan kasvussa.

Kysyntää riittää

- Virraneräysnauhojen kysyntä kasvaa maailmalla vähintään 50 prosenttia vuodessa. Vaikka tuotanto on Luvatassa suhteellisen pientä verrattuna muuhun tuotantoon, se on meidän tuotannossamme nopeimmin kasvava alue, kertoo Luvatan liiketoimintajohtaja Olli Naukkarinen.

- Eurooppa on sähkömoduulien valmistuksessa vielä johtava maanosa, mutta Aasia tulee kovaa vauhtia perässä ja USA on myös heräämässä tuotantoon toden teolla. Sähkömoduulinvalmistajia on maailmassa tällä hetkellä noin 150, meitä virraneräysnauhojen valmistajia alle 10. Virraneräysnauhat ovat aurinkosähkön tuotannossa nimensä mukaisesti yksi keskeinen elementti. Ne tekevät

työnsä sarjaan kytkettyinä ja kulkevat vuoro-
tellen aurinkosähköpaneelien piikkenojen
positiivisesti varautuneissa ylä- ja negatiivi-
sesti varautuneissa alapinnoissa.

Paikallinen yhteistyö toimii

- Asennamme parhaillaan tehtaallemme
uusia virrankeräysnauhojen päällystyslinjoja.
Niiden tuotantokyky nostaa nauhojen pääl-
lystyskapasiteettimme kaksinkertaiseksi vielä
tämän vuoden aikana, laskee Olli Naukkari-
nen.

- Olemme tehneet päällystyslinjojen kehittä-
misessä yhteistyötä Sermatechin ja Satmati-
cin kanssa, joilla molemmilla on tuotantoa
muutaman minuutin ajomatkan päässä
meistä. Yhteistyömme on osoittautunut erit-
tään helpoksi ja toimivaksi tuotannon kehittä-
misessä tarvittujen prototyyppien ja muiden
erikoislaitteiden valmistuksessa. Puhumme
samaa kieltä, joka on auttanut meitäkin uu-
sien asioiden opettelussa. Yhteistyön tuloksia
on voitu sujuvasti soveltaa saman tien myös
käytäntöön rakenteilla olevissa päällystyslin-
joissa. Yhteistyön jatkostakin on jo sovittu.

Tuttujen kanssa asiat sujuvat

- Olemme saaneet olla mukana virrankeräys-
nauhojen päällystyslinjojen valmistuksessa
mukana aina prototyyppivaiheesta sarjatu-
otantoon, kertoo Sermatechin projektipäällik-
kö Erik Uusimäki.

- Olemme muun muassa piirtäneet kaikki
linjojen piirustukset. Linjojen toimitukset ja
asennukset ovat parhaillaan meneillään Lu-
vatan tiloihin. Linjat ovat 16 metriä pitkiä,
kolme leveitä ja 5,3 metriä korkeita, joten
mistään pikkulaitteista ei ole kyse. Olemme
tehneet yli vuosi sitten alkaneessa projektissa
tiivistä yhteistyötä Luvatan ja sähköautoma-
tiosta vastanneen Satmaticin kanssa. Olem-
me tehneet Satmaticin kanssa ennenkin yh-
teisiä projekteja, joten keskeiset ihmiset ovat
tulleet hyvin tutuiksi. Minulla on yhteistyös-
tämme kaikilla tasoilla hyvät kokemukset.

Merkittävä toimitus

Suunnittelupäällikkö Jari Ruohomäki ja myynti-
päällikkö Jarmo Salonen ovat vastanneet Satma-
ticin osuudesta päällystyslinjojen valmistuksessa.

- Satmatic vastaa linjojen sähköautomaation
suunnittelusta sekä ohjauskeskusten valmis-
tuksesta, asennuksesta ja käyttöönotosta.
Ohjausjärjestelmäksi valittiin Siemens Si-
motion-järjestelmä, joka hoitaa linjan kaik-
ki ohjaukset. Kyseinen tekniikka on melko
uutta, eikä vastaavia järjestelmiä ole maail-
malla vielä montaa. Tämä on ollut Satmati-
cille ainutlaatuinen projekti, jossa lähdettiin
liikkeelle puhtaalta pöydältä. Siksi meiltä
on ollut pelkästään suunnittelussa muka-
na kuusi henkilöä. On ollut mielenkiintoista
työkennellä näin ainutlaatuisen toimituksen
parissa, joka on Satmaticille myös merkittävä
aluevaltaus, toteavat Jari Ruohomäki ja Jar-
mo Salonen.



Erik Uusimäki ja
tinausaltaiden
pyörityslaite

ASIAKKAIDEN MIELIPITEET ON TIEDETTÄVÄ

Asiakkaiden tyytyväisyys yrityksen tarjoamiin tuotteisiin ja palveluihin on liiketoiminnan jatkomenestyksen perusedellytys. Usein haasteena on saada pätevää tietoa asiakkaiden todellisista mielipiteistä.

Satmatic on vuodesta 2002 teettänyt säännöllisesti asiakastytyväisyystutkimuksia. Käytännön työstä on vastannut Satakunnan ammattikorkeakoulu.

Tavoitteena nopeus ja helppous

Satmaticin asiakastytyväisyystutkimusten tekemisestä vastaa Satakunnan ammattikorkeakoulussa yhteistyökoordinaattori Petri Martikkala. Hänen mukaansa asiakkaiden todellisten mielipiteiden esille saaminen edellyttää tutkimuksissa jatkuvaa hienosäätöä moneltakin osin.

- Kyselytekniikka on vuosien kuluessa muuttunut. Vielä 2-3 vuotta sitten internet toimi kyselyissä hyvin. Nyt se on niin tukossa, ettei esimerkiksi Satmaticin kyselypohjaksi valittua 120 asiakasta pelkästään sen avulla tavoitetta riittävän tehokkaasti. Siksi palasimme perinteiseen puhelinkyselyyn ja viimeksi yhdistimme sekä internet- että puhelinkyselyn. Puhelinkysely saa kestää kokemuksiemme mukaan korkeintaan 10 minuuttia. Vastaajat ovat lähes

poikkeuksetta kiireisiä henkilöitä, joten vastaamisen on oltava nopeaa ja helppoa. Jopa vuodenajalla on vaikutusta kyselyjen onnistumiseen. Syksy on esimerkiksi osoittautunut kevyttä paremmaksi ajankohdaksi. Ehkä keväällä ovat jo kesäiset ajatukset mielessä. Syksyllä ollaan valmistauduttu henkisesti talven koitoksiin.

Hyvät arvostelut

- Kyselyissä tiedustellaan muun muassa tuotteen valintaan vaikuttavista seikoista, tuotetuntemusta ja mielipiteitä Satmaticin toimitusvarmuudesta. Satmatic on saanut kautta linjan oikeastaan käsittämättömän hyvät yleisarvostelut. Arvosana on ollut koko ajan perinteisellä arvostelumittarilla siinä yhdeksän pintaan. Parannettavaa on ollut hyvin vähän. Arvostelua aiheuttaneet asiat on korjattu. Korjaustoimenpiteiden vaikutuksia on myös seurattu tutkimuksissa. Ei riitä, että asiat ovat omasta mielestä nyt kunnossa – myös asiakkaiden on oltava samaa mieltä. On tärkeää seurata, onko vastaaja huomannut muutok-

sen ja kokenut sen parannukseksi. Kokemus on aina kokijalle totta. Asiakkaan mielipiteisiin saattaa vaikuttaa jo sekin, kenen kanssa hän esimerkiksi Satmaticissa sattuu kulloinkin asioimaan. Jokainen yrityksen työntekijä antaa konkreettisesti palvelutilanteessa yritykselle kasvot. Myös puhelimesta tai sähköpostista. Ei ole todellakaan saman tekevää, miltä kasvot vaikuttavat – näkeekö asiakas niillä hymyn vai irvistyksen, pohtii Petri Martikkala.



UNELMASTA TOTTA

Suuren hallin piha on täynnä autoja. Niitä on toimintakuntoisista luurankomaisiin runkoihin. Tuulessa huojuva metsä tuo mieleen syrjäisen maaseudun, vaikka taajama-asutukseen ei olekaan kuin pari sataa metriä. Hallin ovesa oleva suuri kyltti, Delta Cruisers, kertoo minun olevan oikeassa paikassa.

Ja myös oikeaan aikaan. Satmaticin asentaja Ari Toivosen tuttu hahmo näkyy hallin ovesta. Mies on jälleen mieluisan iltaharrastuksensa parissa – amerikanrauta on entisöitävänä.

Tulilintuhan se siinä

En ole automiehiä, mutta Firebirdin linjat ovat silti tutut. Ari vahvistaa asian.

- Kyllä tämä tosiaan on F-bodyn (korimalli) Pontiac Firebird vuosimallia 1974. Nokalla on 5,7 litran V8, josta löytyy hevosvoimia 250-270 paikkeilla. Hain tämän vuosi sitten Ruotsista. Siellä on enemmän valikoimaa kuin meillä, eivätkä korit ole niin ruosteessa kuin meillä yleensä.

- Tarkoituksena on tehdä autoon käyttöentisöinti ja saada se sitten museorekisteriin.

Hämmästynyt hiljaisuus

Kurkin hallissa vähän tarkemmin ympärilleni. Entisöitäviä autoja näyttää riittävän. Katseen ympärilleni vaikuttuneena, niin sanotusti monttu auki. On täällä rautaa. Amerikan merkkien lisäksi hallissa on yksi eurooppalaisenkin kiersi. Tunnistan sen Opel Commodoreksi. Ari vahvistaa asian.

- Joo, Commodorehan se. Siitä erikoinen, että se on 2-ovinen porrasperä. Yleensä ne olivat meillä viistoperäisiä. Autoja täällä riittää, koska toistakymmentä alan harrastajaa pitää hallia tukikohtanaan.

Työtä riittää

Keskitymme jälleen Arin Firebirdiin. Moni asia näyttää valmiilta, jotkut eivät vielä.

- Olen tähän mennessä puhdistanut ja maalannut alustan, korjannut jarrut ja tehnyt moottoriin perusermontin. Laakerit, nokka-akseli, jakopää, kaasutin, imusarja sekä vesi-, öljy- ja bensapumput on vaihdettu uusiin. Tarvittavat osat olen tilannut Jenkkilästä. Autossa on muuten alkuperäinen ilmastointilaitte. Aika harvinaista vuonna 1974. Työtunteja on tähän mennessä kulunut vajaa tuhat. Arviolta 600 tuntia on vielä edessä. Toiveena on päästä ensi vappuna ensimmäistä kertaa tien päälle. Myöhemmin kesällä suuntaamme joko Viroon tai Ruotsiin harrastajien yhteistapaami-

PANKKI ON YRITYKSEN KUMPPANI

Monet vanhat mielikuvat elävät omaa elämäänsä todellisuuden muutoksista huolimatta. Yhdessä sitkeimmistä kuvista asiakas seisoo hattu kourassa lainaa anellen pankinjohtajan edessä.

Nykytodellisuudessa pankit pitävät yhteyttä moniin tärkeisiin henkilöasiakaisiin muutenkin kuin tiliotteella tai virallisilla tiedotteilla. Yrityksistä pankit pitävät erityistä huolta. Pysyvät asiakassuhteet ovat tärkeitä molemmille osapuolille. Satmaticissa ollaan tyytyväisiä Nordean aktiivisuuteen. Jatkuvasti päivitettävät tiedot pankin tuotteista ja palveluista ovat tärkeitä yritykselle sen oman toiminnan suunnittelussa.

Asiakasvastuullinen johtaja

Pankinjohtaja Jouko Linnamaa työskentelee Nordean Satakunnan Yrityspalveluyksikössä.

- Sisäisessä kielenkäytössämme olen asiakasvastuullinen johtaja. Se tarkoittaa sitä, että vastuullani on yli 40 yritystä, joiden palvelutarpeet pankille kanavoituvat minun kauttani. Pankkitoiminta on viime vuosina teknistynyt niin pitkälle, että yritykset pystyvät hoitamaan tili- ja maksuliikenneasiansa pääosin itsenäi-

sesti. Ongelmatapauksien varalta meillä on yrityspalveluyksikössä kolme maksuliikeasiantuntijaa, jotka ovat päivittäin yritysten käytettävissä.

- Oma työni yritysten kanssa perustuu aktiiviseen yhteydenpitoon ja luottamuksellisiin suhteisiin. Analysoin yhteistyössä asiakkaan talousasioista vastaavan johdon kanssa vuosittain, millaisia pankkipalvelutarpeita yrityksellä jatkos-
sa on.

Hyvä vaikutelma

- Satmatic siirtyi vastuulleni vähän aikaa sitten. Kävin heti tutustumassa taloon ja talousjohdoton. Sain tapaamisessa hyvän käsityksen Satmaticin tämän

Jouko Linnamaa ja maksuliikeasiantuntija Sanna Nikumatti toteavat tyytyväisinä yritysten maksuliikenteen sujuvan kitkattomasti



seen. Museorekisteröidyllä autolla saa ajaa 30 päivänä vuodessa.

- Kallein yksittäinen toimenpide on maalaus. Älä edes kysy, mitä tämä tulee kaikkiaan makamaan. Sanotaan sen verran, että kyllä sauvakävely olisi halvempi harrastus. Toisaalta tyydytys omasta työstä ei siinä todellakaan olisi näin suuri, perustelee Ari Toivonen puuhaan.

Mielekästä työtä

Ari Toivosella on entisointiharrastukselleen miehille tuttu syy.

- Olen monen muun tapaan ollut pikku pojasta asti kiinnostunut autoista. Nyt kun poikamme on muuttanut pois kotoa, jää omille harrastuksille enemmän aikaa. Vaimoni on alkanut opiskella innokkaasti, ja minä poljen entistä useammin pyörällä tänne halille. Tämä on hyvä vastapaino työlle. Kaikki nollaantuu mielessä, vaikka tässäkin joutuu tekemään ruumiillista työtä. Toisaalta tänne

ei tarvitse lähteä, jos ei haluta tai on muuta puuhaa. Kyllä tämä aina sohvalla makaamisen voittaa.

Työntajakin ottaa huomioon

- Meillä F-bodyautojen harrastajilla on oma valtakunnallinen yhdistys, joka järjestää erilaisia tapaamisia sekä rata- ja kiihdytysajoja. Yhdistyksen nettisivujen (www.f-bodyfinland.com/) kautta saa esimerkiksi tarvittaessa apua harrastusalamme monissa ongelmakohdissa. Yhdistyksemme julkaisee myös laadukasta FBCOT -lehteä.

- Satmatic ottaa hyvin huomioon työntekijöidensä harrastuksia olivat ne sitten urheilua tai mitä muuta tahansa. Olen saanut työnantajalta esimerkiksi ilmoituksen lehtemme. Kai he

lähtevät siitä, että harrastuksien parissa aikaansa viettävä työntekijä on töissäkin tehokkaampi kuin se sohvalla makaava.



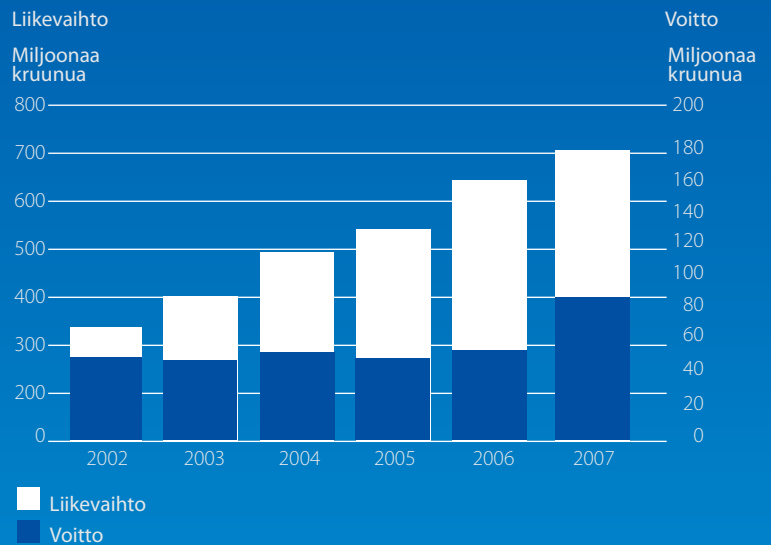


SATMATIC 20 VUOTTA

Satmatic juhlisti 20-vuotista taivaltaan noin 200 vieraan kanssa jazzin merkeissä. Toimitusjohtaja Simo Puustelli muisteli tilaisuuden aluksi menneiden vuosien keskeisiä tapahtumia. Päivä huipentui jazzkonserttiin Kirjurinluodossa.

Harju Elekter juhlii ja kasvaa

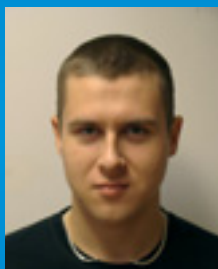
Satmaticin emoyhtiö Harju Elekter juhlii tänä vuonna 40 vuotta kestänyttä toimintaansa. Asiakkaat ovat palkinneet yhtiön tuotteet ja palvelut vuosien varrella lisääntyvillä tilauksilla.



UUSIA SATMATICLAISIA



Juhani Virtanen,
myynti-insinööri



Anssi Laitinen,
keskusasentaja



Tomi Lampinen,
keskusasentaja



Jari Henttonen,
automaatioasiantuntija



Vesa Löytölä,
varastohenkilö

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



SWITCH ON CO-OPERATION

Sammontie 9, 28400 ULVILA | Myllynummentie 4, 04250 KERAVA
Puh. 02 5379 800 | www.satmatic.fi, satmatic@satmatic.fi