

# OKARIANEWS

Okaria Oy:n asiakaslehti



Nro

2

2011 / Kesä

Betoniteollisuuden Ferrareita

Okarialle ruusuja  
asiakaskyselyssä

# Kesälehti

- 3 Pääkirjoitus

---

- 5 Näkökulmia

---

- 6 Esittelyssä: Suvi Vesanen

---

- 7 Okarialle ruusuja asiakaskyselyssä

---

- 8 Betoniteollisuuden Ferrareita

---

- 10 Zetanmallinen valtti

---




**Okaria News** on kaksi kertaa vuodessa ilmestyvä asiakaslehti

**Lähetä** meille palautetta ja juttuvinkkejä osoitteeseen [myynti@okaria.fi](mailto:myynti@okaria.fi)

**Päätoimittaja** Terhi Nyman

**Taitto** Mainostoimisto Revolver Oy / Mikko Laasola

**Painosmäärä** 2200kpl

28.6.2011

## Yhteensä 5515 toimitusta

**O**karian tilikausi päättyi 31.5.2011 ja kirjasimme uuden ennätysten mm. toimitusten lukumäärässä. Toimituksia vuositasona oli keskimäärin 25 kpl / työpäivä. Toisaalta, kun haluan taas kerran huomioida rakennusalan suhdannevaihtelut ja lasketaan toimitusten lukumäärää niinä kuukausina, kun ei ollut lunta maassa, niin päästään toimituksissa näinä kuukausina lukuun yli 30 toimitusta / työpäivä. Toimitusten koot Okariassa vaihtelevat parista säkistä / laatikosta täysiin rekkakuormiin.

Lisääntyneet toimitusmäärät samanaikaisesti kasvaneen tuotevalikoimamme kanssa saivat meidät jo viime vuoden lopulla miettimään, miten pystymme jatkossakin pitämään toimitusaikamme totutulla tasolla = ”Kaikki varastotuotteet aina lähtövalmiina 48h sisällä tilauksesta” ! Tämä lause mielessämme lähdimme ensin etsimään itsellemme uusia, isompia ja toimivampia tiloja nykyisten pieneksi jääneiden tilalle. Nopeasti kuitenkin syntyi ajatus ”Mitähän muuta voisimme muuttaa samalla kuin saada vain pelkästään uudet tilat ?” Tämän tiedostaen lähdimmekin kehittämään varasto- ja toimituskonseptiamme yhdessä nykyisen varastopalvelun tarjoajamme kanssa ja totesimme, että eihän meidän olekaan välttämätöntä löytää yhteisiä tiloja vaan ehkäpä meistä tulisi vieläkin tehokkaampia, kun molemmat toimimmekin omilla osoitteissamme. Tätä lehteä lukiessanne onkin koko varastomme jo siirretty uusiin, isompiin ja toimivampiin tiloihin ja varasto toimii jatkossa omalla kehityshaluisella ja ammattitaitoisella henkilökunnallaan vain parin kilometrin päässä Okarian myyntitiimistä Kaarinan Piispanristillä. Okarian myyntitiimi jatkaa vanhassa osoitteessa vielä toistaiseksi, mutta hakusessa ovat uudet tilat vielä tämän vuoden aikana.

Uudessa varastossa ovat jatkossa kaikki tuotteemme mm. varastoituina sisätiloissa ja Lounais-Suomessakin viime vuosina olleet kunnan lumitalvet eivät enää tuo omaa lisähaastetta toimivalle logistiikalle, kun varaston talviaamut eivät enää ala lumitöillä eri varastokatosten edestä ja sitten vasta on vuorossa tuotteiden pakkaaminen lähetyskuntoon, vaan toimitukset kerätään kaikki lämpimässä tilassa ja saman katon alla lähtövalmiiksi. Lisääntyneet tilaus- / toimitusmäärät ovat luonnollisesti myös haaste myyntitiimillemme, jonka toimintaa tulemme kehittämään lomien jälkeen niin, että asiakaspalvelussa on jatkossa joka päivä 2 henkilöä purkamassa myyntin sähköpostia, myynti@okaria.fi sekä vastaamassa asiakkaidemme puheluihin. Muu myyntitiimimme jalkautuu samaan aikaan entistä enemmän asiakaskenttään kuulemaan asiakaskuulumisia sekä ennakoimaan yhdessä asiakkaan kanssa tulevia tilaustarpeita. Näillä keinoilla meillä on jatkossakin mahdollisimman oikeat tuotteet oikeaan aikaan varastossamme ja pystymme pitämään toimitusvarmuutemme edelleen hyvällä tasolla. ●

**Oikein aurinkoisia kesäpäiviä kaikille lukijoille toivottaa Terhi**



Terhi Nyman  
**Toimitusjohtaja Okaria Oy**



# OKARIA

Tulevaisuus rakentuu pienistä osista

Okaria Oy  
Autoilijankatu 20,  
20780 Kaarina  
www.okaria.fi

Puhelin +358 2 273 9450  
Telefax +358 2 273 9440  
E-mail myynti@okaria.fi



# VARASTOMME ON SIIRTYNUT UUSIIN, ISOMPIIN TILOIHIN

Lupaamme että tilatut varastotuotteet ovat lähtövalmiina 48-tunnin kuluessa tilauksesta. Muistathan tehdä tilauksen ajoissa sähköpostilla tai puhelimella.



**OKARIA MYYNTI** > **myynti@okaria.fi**  
**02 273 9450**

# Näkökulmia!



Kirjoittaja on Fininno Oy:n toimitusjohtaja ja Okarian hallituksen jäsen Lasse Happonen.

**FINNINNO**  
INNOVOIMAA • INNOPOWER

**O**dotin lentokentällä vierasta. Olimme tutustuneet modernin teknologian keinoin ja välinein. Kotivisut ja sähköpostit olivat tehneet meistä tuttuja. Kone oli jo laskeutunut ja odotin ilmoittamassani paikassa. Tulijoita tavaroineen saapui tuloaulaan. Aulassa seisoivat ainakin kolme ilmoittamani tuntomerkit täyttävää vastaanottajaa – red jacket and blue jeans. Ei siis ollenkaan hyvä vinkki. Puoli tuntia laskeutumisen jälkeen kaikki vastaanottajat saivat matkalaisen mukaansa, mutta vierastani ei näkynyt. Enää ei tuntomerkeillä ollut väliä. Puhelin piippaa: matkatavarat hukassa. Tulen kohta. Sieltä hän sitten saapui. Mies täynnä hymyä. Ei jälkeäkään 22 tunnin lennon aiheuttamasta räsityksestä. Ei merkkiäkään ärtymyksestä tärkeitten matkatavaroitten katoamisesta. Vain positiivisuutta ympärilleen säteilevä olemus. Kuuntelin hänen tarinaansa. Yritin muutamalla sanalla kertoa maastamme, rakentamisesta ja vähän itsestäni – kuka ja mikä oikein olen. Ajoimme kohti Lahtea. Ajon aikana käydyn vuolaan kerronnan aikana valkenivat syyt, miksi vieras oli kaukaiseen Suomeen saapunut.

Vieressäni istuva mies oli tutkinut kuusi vuotta elementtirakentamisen mahdollisuuksia, menetelmiä, toiminnan rahoittamista, teknologioita, materiaaleja, vaatimuksia, yhteistyökumppaneita siis kaikkea, mikä meille suomalaisille rakentajille on itsestään selvää, normitettua ja yhteiskunnassamme vuosikymmeniä

ollut toimintamalli. Nyt tämä Etelä-Afrikasta kotoisin oleva rakentaja oli tullut Suomeen tutustumaan elementtirakentamiseen ja suomalaiseseen huipputeknologiaan. Varsinainen kohde hänellä oli Element Academy, johon saapuu vieraita eripuolilta maailmaa oppimaan elementtirakentamisen ideologiaa.

Luovutin vieraan Lahdessa Peikko Groupin huostaan. Kello oli 19.00. Satoi kaatamalla. Kaksi innostunutta rakentajaa häipyivät kuuloetäisyydeltäni tehdaskierrokselle. Käsien laajat kaaret elävöittivät intensiivistä keskustelua. En tiedä keskustelun si-

**”Tulevaisuus näyttää, syntyikö kaupallista menestystä. Varmaa on se, että into ja positiivisuus tarttuivat, eivätkä jättäneet ketään kylmäksi.”**

sältöjä. Tulevaisuus näyttää, syntyikö kaupallista menestystä. Varmaa on se, että into ja positiivisuus tarttuivat, eivätkä jättäneet ketään kylmäksi. Lähes samanlaista innostuneisuutta ja asioihin paneutumista on löytynyt – ehkäpä hieman yllättäen – rajamme itäpuolelta. Näkökulmani rakentamiseen muututtua reilu neljä vuotta sitten olen suunnannut työhön liittyvän tekemiseni ja toimintani pääasiassa Venäjälle. Elementin tekeminen on muuttunut elementin tekemisen opastamiseksi ja elementtien valmistusteknologian myymiseksi. Menneet vuodet saappaat kurassa ja kuilun partaalla eivät ole ainakaan haitanneet, kun on tallonut joskus loppumattoman tuntuisissa tehdassaleissa ylpeänä tuotantoaan esittelevän isäntäjoukon

mukana. Intoa ja asiaan paneutumista ehkäpä osittain neuvottelutaktiikkaakin osoittaa muuan kokemus Pietarissa. Istuimme eräänä talviseinä perjantaina neuvottelussa tulevan tilaajamme kanssa teknisiä detaljeja läpikäymässä klo 23 asti. Ei puhuttakaan väsymyksestä, saatikka sitten viikonlopun viettoon lähtemisen mukanaan tuomasta kiirehtimisen tunnusta.

Näkökulman muutos on myös ollut toimiminen OKARIAn hallituksen jäsenenä. Täälläkin innostunut, työstään, alastaan ja ennen kaikkea asiakkaistaan aidosti kiinnostunut henkilöstö tekee päivittäin työtään, jotta saisi olemassaolleen oikeutuksen ja pärjäisi kovassa kilpailussa.

Innostuminen, paneutuminen ja kiinnostus tekemisen ja toiminnan parantamisesta vievät ihmistä ja yrityksiä eteenpäin – lepoa unohtamatta. ●

**PS.**

ajoin Porvoon moottoritietä vierastani vastaan. Ennen laskin tyhjiä ja täysiä elementtirekkoja. Nyt huomasin, että tuollahan alkaa kohta suuret räjäytystyöt. Mitähän kaikkea OKARIAltä tuonne löytyykään? Siispä vinkisoitto Kaarinaan!



Teksti | **Kirsi Saivosalmi**

# Okarialle ruusuja asiakaskyselyssä

Peräti yli 90 prosenttia kyselyyn osallistuneista asiakkaista oli tyytyväisiä Okariaan.

**A**siakkaat osallistuivat Okarian teettämään sähköiseen kyselyyn innokkaasti, vaikka se osuikin kiireiseen toukokuuhun.

– Toisaalta on hyvä kartoittaa asiakkaiden tyytyväisyyttä juuri silloin, kun toiminta on kuumimmillaan, kehitysjohdaja **Suvi Vesanen** sanoo.

– Se että vastaajista 92 prosenttia oli tyytyväisiä tai erittäin tyytyväisiä toimintaamme vahvistaa uskoamme, että kehitymme koko ajan oikeaan suuntaan, Vesanen jatkaa iloisena kyselyn upeista tuloksista.

Myös tutkimuksen suorittaneen Innolink Research Oy:n toimitusjohtaja **Marko Kukkola** pitää kokonaisuutta onnistuneena.

– Okarian asiakastutkimus oli tiivis ja kattava paketti. Mukana oli kaikki pätevän asiakastutkimuksen ominaispiirteet. Siinä kartoitettiin tyytyväisyyttä yhteistyöhön Okarian kanssa, mitattiin asiakasuskollisuutta ja ennakoitiin tulevaa kehitys-

tä. Palautusprosentti oli todella hyvä. Asiakkaiden tyytyväisyys nousi erittäin selkeästi esiin.

## Myönteinen kierre jatkuu

Alan kehitysnäkymät asiakkaiden osalta näyttivät kaiken kaikkiaan myönteisiltä. Vesasen mukaan se vahvistaa käsitystä nousujohteisesta tulevaisuudesta.

Hieman petraamista pitää toki aina olla. Okaria on jo ottanut onkeensa asiakkaiden ehdotuksista. Tuotemateriaalit aiotaan jatkossa pitää entistä tiiviimmin ajan tasalla ja sisällöltään sellaisina, että ne palvelevat asiakasta parhaalla mahdollisella tavalla.

– Lisäksi tuoteosaamisen kanssa saamme vielä hiukan skarpata. Panostamme yhä voimakkaammin siihen, että osaamme tarjota valikoimistamme asiakkaille kaikkia niitä tuotteita, jotka asiakkaan toimintaan sopivat. Jatkossa koko valikoima on vahvasti asiakkaan tiedossa uutuuksineen, Vesanen kertoo.

## Tuotevalikoimaa uudistetaan jatkossakin ahkerasti

– Kehitämme jatkuvasti tuotteita asiakkaidemme kanssa ja aiomme laajentaa tuotevalikoimaa. Tämä on osa-alue, jonka kohdalla haluan erityisesti kiittää aktiivista asiakaskuntaamme!

## Toimitusaika kohdillaan

Myönteisenä kehityksenä Okariassa nähdään se, että lähes 90 prosenttia asiakkaista on tyytyväinen 48 tunnin toimitusaikaan perusvarastotoimitusten osalta. Okaria hyödyntääkin uutta ja upeaa varastotilaansa Kaarinassa parhaalla mahdollisella tavalla.

Tulevaisuus on entistä sähköisempi. Kyselyn mukaan tilaaminen sähköpostin tai muun sähköisen järjestelmän kautta on selvästi lisääntymässä.

– Otamme sen luonnollisesti huomioon kehittäessämme organisaatiota ja toimintatapoja edelleen, Vesanen vakuuttaa. ●

i

## Yhteistyö Innolinkin kanssa luisti



Tutkimuksen suorittamisesta vastasi Innolink Researchin Business-yksikkö, jolla on 15 vuoden kokemus teollisuuden b2b- ja avainsidosryhmätutkimuksista.

Toimitusjohtaja **Marko Kukkola** on tyytyväinen ensimmäiseen yhteiseen projektiin Okarian kanssa.

– Sekä organisaationa että yhteistyökumppanina Okaria on jämäpti ja aktiivinen. Yritys tarttui poikkeuksellisella tarmolla tutkimuksen tuloksiin ja pyrkii edelleen kehittämään niiden pohjalta, Kukkola kehuu.

### **Innolink Research Oy:n faktat**

- Liikevaihto 2010 5,5 milj. euroa (2003: 500 000€), liikevaihtotavoite 2013 20 milj. euroa
- 50 työntekijää
- 600 asiakasta; Suomen 100:sta suurimmasta yrityksestä 40 on Innolinkin asiakkaita
- toimipaikat Helsingissä, Tampereella ja Turussa.

>> [www.innolinkresearch.fi](http://www.innolinkresearch.fi)



**O**caria sai keväällä uuden taitavan tekijän, kun Suvi Vesanen nimitettiin kehitysjohtajaksi. Suvin vastuualueina on muun muassa logistiikan, toiminnanohjausjärjestelmän ja toimintaprosessien kehittäminen sekä laatu- ja ympäristöjärjestelmistä vastaaminen. Okaria News haastatteli uutta okarialaista.

### **Kerro hieman taustastasi.**

Olen paljasjalkainen turkulainen ja ylpeä siitä – tosin nykyään asun Kaarinassa. Perheeseeni kuuluvat mies, kaksi lasta ja viimeisenä muttei vähäisimpänä kissa. Koulutukseltani olen markkinointilinjan yo-merkonomi.

Pitkä työurani edellisessä työpaikassa alkoi vuonna 1990 vieden minut alkuvuosina välillä Baltiaan ja Venäjällekin. Tehtäväni ovat enimmäkseen liittyneet kokonaisprosessien tehokkuuteen ja toiminnan laadukkuuteen.

### **Miksi juuri Okaria?**

Aikaisemman työpaikan lopettaessa toimintansa Suomessa joulukuussa 2010 oli aika siirtyä uusien haasteiden pariin, ja mikä olikaan parempi paikka kuin Okaria! Olen tuntenut Nymanin Terhin aikaisemmasta työpaikastani, jossa teimme yhteistyötä. Näkemyksemme asioista ja niiden kehittämisestä olivat hyvin samanlaisia jo silloin. On varmasti osuvan ajoituksen ja parin muun asian onnellinen yhteensattuma, että minusta tuli okarialainen. Edellisen työnantajan tehtävissä vierähti 21 vuotta. Jos sama tyyli jatkuu, olen tullut Okariaan jäädäkseeni.

### **Paras kesäruoka?**

Kyllä sen on pakko olla salaatti ja kunnon grillattu lihavarras!

### **Miten vietät kesäsi?**

Viikon verran vietämme ulkomailla, muutoin matkailemme kotimaassa Linnanmäkeä unohtamatta. Kesän uutuuksilaitteeseen ei minua tosin saa, vaikka nuoruudessa tuli benjihyppykin uskallettua.

Haluan toivottaa kaikille asiakkaille ja yhteistyökumppaneillemme erittäin aurinkoista ja menestyksestä kesää! ●

# Betoniteollisuuden Ferrareita



Okarian myyntijohtaja **Vesa Takomo** pääsi toukokuussa kurkistamaan Hollannin ja Belgian elementtiteollisuuden. Hyvin järjestetty ekskursion tarjosi kattavan kuvan alan toimijoista sekä loistotilaisuuden viettää samalla aikaa Okarian asiakkaiden kanssa.

**K**eväisenä ja aurinkoisena aamuna varttia yli seitsemän 49 elementtiteollisuuden ammattilaista kokoontui Helsinki-Vantaan transithalliin. Itselleni **Betoniteollisuus ry:n** järjestämä ekskursion oli ensimmäinen. Olin jo odottanutkin, että näkisin vihdoon myös niitä asiakkaitamme, joiden kanssa olin asioinut tähän asti vain puhelimitse.

## Hollannin suuret siltaprojektit

Laskeuduimme Schipholin kentälle kymmenen aikoihin ja nousimme reissubussiimme. Ekskursiion ensimmäinen kohde oli **Spanbetonin** tehdas Koudekerkissä Hollannissa. Yritys kuuluu **Consolis -ryhmään** ja valmistaa runkoelementtejä, ratapölkkyjä, paaluseiniä ja isoja siltaelementtejä. Tuotannossa oli muun muassa 60-metrisiä jännitetyjä palkkeja Amsterdamin Weststrandwegin siltaprojektia varten.

Päivän toinen kohde oli **Strukton Prefab Beton** Maarssenissa Utrechtin lähellä. Tehdas valmistaa erilaisia elementtejä ratojen ja muun infran rakentamiseen, mukaan lukien pylväät ja pylväsjalat,

meluseinät, liikenteen jakajat, tukimuuri- ja laiturielementit ja perustukset. Talonrakentamiseen tehdään mm. parveke- ja väliseinäelementtejä. Valmistuksessa käytetään korkealujuusbetonia. Tehdas kuuluu isoon **Strukton -konserniin**, jossa on 6200 työntekijää ja jonka liikevaihto on noin 1,4 miljardia euroa.

Parin tunnin tutustumiskierroksen jälkeen lähdimme kohti ensimmäistä yöpymispaikkaamme Eindhovenissa. Pikasuihkun ja vaatteiden vaihdon jälkeen saimme illallisen äärellä kuulla 3D-mallinnuksesta Benelux-maissa.

Koska jokaisen herätyskello oli pysynyt kunnossa yön yli, koko ryhmä siirtyi aamulla bussiin toisen päivän ensimmäistä tehdasvierailua varten. **Hurks Beton** Veldhovenissa tarjosi meille esitelmän tehtaasta ja sen tuotteista. Makkaraleipiä nauttiessamme kuulimme, että tehdas valmistaa muun muassa julkisivu- ja runkoelementtejä, tuulimyllyn jalustoja sekä pysäköintitaloja. Hurks Beton käyttää itsetiivistävää betonia.





seurueissa sekä myös tietenkin maistella paikallista olutta. Tyytyväisinä ja kylläisinä siirryimme bussilla takaisin majapaikkaamme.

Keskiviikon ohjelman aloitimme **Structon** Kluisbergenin elementtitehtaalla. Yritys kuuluu **PST Holding** -yritysr ryhmään ja valmistaa teollisuusrakennusten seinä- ja runkoelementtejä varsin automatisoidusti.

### Korkealuokkaiset julkisivut Belgiasta

Viimeisimpänä muttei vähäisimpänä tutustuimme **Decomon** seinäelementtitehtaaseen. Tehdas toimittaa korkealuokkaisia julkisivuja eri Euroopan maihin. Isäntämme mainitsikin Belgian tehtaan olevan **Decomo -konsernissa** kuin Ferrari Fiat -konsernissa. Kuulimme myös esitelmän Gentissä rakenteilla olevasta täyselementtitornitista.

Hieman ennen iltakuutta bussi purki iloisen joukkomme Brysselin lentokentälle odottamaan kotimatkaa.

Omalta osaltani haluan kiittää kaikkia osallistujia mukavasta ja ammattimaisesta matkaseurasta. Noviiisille löytyi paljon kiinnostavaa nähtävää ja kuultavaa. Eritoten huomioni herätti se, että Hollannissa ja Belgiassa olivat erittäin laajassa käytössä elementtien säilytykseen tarkoitettut muoviset elementtien varastointilevyt sekä elementtien kuljetuksissa käytettävät muoviset kulmasuojat. Molemmat tuotteet löytyvät Suomessa Okarian myyntivalikoimasta, mutta molempien tuotteiden tunnettuutta on varmasti paikallaan lisätä kotimaisissa elementtitehtaissa ja tätä kautta ottaa niitä entistä enemmän käyttöön myös Suomessa. Aivan kaikki kasvot eivät vielä tällä kerralla löytäneet nimeä eli seuraavaa ekskursion odotellessa erikoiskiitos tehokkaalle matkanjohtajallemme, **Arto Suikalle** Betoniteollisuus ry:stä, ja lämmintä sekä tuloksekasta kesää koko seurueelle! ●

**Betoniteollisuus ry:n järjestämä ekskursion Hollantiin ja Belgiaan 9.-11.5.2011**

### Suurin ja kaunein

Seuraavaa etappia varten siirryimme Belgian puolelle. Vuorossa oli **Echon** ontelolaattatehdas Zutendaalissa Genkissä. Uutuuttaan kiiltävä tehdas valmistaa 60 cm leveitä ontelolaattoja. Tehtaasta löytyy myös betonin massiivisuutta hyödyntävä integroitu välipohja lämmitykseen ja jäähdytykseen. Echo on Belgian suurin ontelolaattavalmistaja ja maailman suurin liukuvalukoneiden toimittaja.

Höyryävän keittolounaan nautimme auringonpaisteisessa Abdiehoove Kelchterhoefissa Houthalenissa. Lounaan jälkeen ekskursion suuntautui samassa kaupungissa sijaitsevaan **Prefacon** elementtitehtaaseen. Nykyaikainen tehdas valmistaa laatta-, seinä-, porras- ja tukielementtejä sekä pilareita ja palkkeja. Prefaco kuuluu **CRH -konserniin**.

Parin tunnin bussimatkan jälkeen saavuimme majapaikkaamme, josta meidät kuljetettiin ravintola Patyntjeen. Ruokatarjoilu sujui jälleen jo totutun tehokkaasti eli eri ruokalajien välille jäi mukavasti aikaa jutustella niin omassa kuin muissakin pöytä-



# Zetanmallinen valtti

Teksti | **Kirsi Saivosalmi**

**Okarian zettvälike on vakuuttanut YIT:n nuoremman polven työnjohtajat näppäryydellään. Aikaa ja rahaa säästävä ratkaisu on osoittanut toimivuutensa muun muassa kolmessa pääkaupunkiseudun kerros-talokohteessa.**

## Konepaja-alueesta kodeiksi



Työnjohtaja **Petri Pyhäjärvi** on luotsannut mielenkiintoista **YIT-kohdetta** Pasilassa, vanhalla VR:n Konepajan alueella. Asunto Oy Helsingin Tubizeen valmistuu 41

asuntoa. Konepajan alue yhdistää hienolla tavalla historian ja nykyhetken sekä vanhan ja uuden arkkitehtuurin.

Okarian zettvälike on osoittautunut loistoratkaisuksi.

– Sitä on käytetty kylpyhuoneiden lattiavaluisa teräsverkon kannattimena. Kylpyhuoneiden kohdalla teräsverkko täytyy saada noin 100 mm ylös kolotun ontelolaatan pinnasta, jolloin ta-

vanomaiset välikkeet eivät ole riittävän korkeita, Pyhäjärvi kertoo.

Yhteensä puolisentoista vuotta YIT:llä työskennellyt työnjohtaja vannoo zettvälkkeen nimeen.

– Se on nopea asentaa, kevyt taivutettava ja keveydestään huolimatta tukeva. Zettvälkkeestä ei jäänyt käytännössä yhtään hukkaan, koska lyhimmänkin palan saattoi vääntää helposti kaarelle ja laittaa ahtaaseen nurkkaan kannattelemaan verkon kulmaa.

Aikaisemmat ratkaisut eivät zettvälkkeelle pärjää. Välikkeet on ennen väännetty harjateräksestä. Tubizen kaltaiseen kerrostalohankkeeseen harjateräksestä väännettyjä välikkeitä kuluisi useita satoja kappaleita.

– Zettvälkkeen ansiosta säästettiin paljon aikaa ja rahaa. Lopputuloksena saatiin entistä tukevampi alusta teräsverkolle, Pyhäjärvi kehuu.

## Mukavaa asumista Espoonlahden rannoilla

Espoon Tyrskyvuoren rantamaisemiin on nousemassa hyvin varustettuja YIT-koteja. Asunto Oy Espoon Aurinkopurjeeseen kuuluu 59 asuntoa kahdessa eri rakennuksessa ja maanalaiset autohallit.



Työnjohtaja **Risto Melart** kertoo, että Okarian zettvälilike on lunastanut paikkansa kaatolattiavalujen raudoitevälilikeenä. Venäjälläkin työskennelleelle Melartille Tyrskyvuori oli ensimmäinen kohde, jossa hän törmäsi zettvälilikkeeseen – mutta ei suinkaan viimeinen.

– Näin kätevän ratkaisun käyttö leviää varmasti edelleen, Melart uskoo.

– Sillä on pelkästään hyviä puolia. Se nopeuttaa työtä helpottamalla valun aikaista toimintaa. Kaiken lisäksi Okarian zettvälilikkeet ovat edullisia. On myös hyvä, että niitä saa erikorkuisina, joten kuopan syvyydestä riippumatta aina löytyy sopiva zettvälilike.



## Tuliteriä koteja luonnonläheisessä Viikissä



Helsingin Viikkiin juuri valmistuneessa Asunto Oy Favoritassa on kolme kolmekerroksista kerrostaloa ja yhteensä 53 asuntoa. Työnjohtaja **Miikka Huhtamäki**

on tyytyväinen moderniin ja hyvin varustettuun kohteeseen. Okarian zettvälilikeen työnjohtaja totesi sen verran näppäräksi, että vinkkasi siitä muillekin YIT:n omassa niksiturkassa. Kuten kahdessa muussakin kohteessa, zettvälilikettä käytettiin kylpyhuoneiden lattiavalussa.

– Aiemmin on käytetty kaikenlaisia viritelmiä: betonivalutötsiä, hakasrautoja tai muovivälilikeitä. Zettvälilike on kaikkein nopein ratkaisu, etenkin jos kyseessä on paksummat laatat, Huhtamäki kertoo.

Työmaiden arjessa zettvälilike on muutenkin vaioton. Nippu on juuri sopivan kevyt kantaa käsivoimin kerrostalojen kerroksiin. Nostureille ei ole tarvetta.

Kuten kollegansa, myös Huhtamäki kehuu Okarian zettvälilikeen ohella YIT:n joukkuehenkeä ja avointa ilmapiiriä. Työntekijät saavat ehdottaa uusia ratkaisuja ja johtoporras kuuntelee. Kätevä ja kustannustehokkaaksi havaittu ratkaisu, kuten Okarian zettvälilike, pääsee leviämään nopeasti muidenkin käyttöön. ●

i

### Okarian zettvälilike säästää aikaa ja rahaa

- Nopea asentaa
- Tukeva muoto pitää teräsverkon hyvin paikoillaan
- Kevyt, siirreltävässä käsivoimin
- Helppo taivuttaa
- Ei hukkapaloja, sillä kaiken voi hyödyntää
- Edullinen
- Saa erikorkuisina, joten sopii monenlaisille alustoille
- Korvaa aikaa vievät, monimutkaisemmat ratkaisut

Kesäaikana myyntimme palvelee normaalisti ja tuotteet toimitamme suoraan **varastostamme.**



+358 2 273 9450  
myynti@okaria.fi

## Varoite

Varoitetta käytetään vapaina "törröttävien" raudanpäiden varoitusmerkinä työmaiden työturvallisuutta lisäämässä. Näin estetään mm. suojapeitteiden sekä työvaatteiden repeytymisiä.

- Helposti havaittava oranssi hälytysväri
- 8 – 40 mm:n raudoille
- Rautojen suojana myös elementtien varastoinnissa ja kuljetuksissa.

