

40 2015
1975


sk tuote oy



SK Tuotteen tarina

SIENIKIINNIKKEESTÄ
VILPE®-INNOVAATIOIHIN

SK TUOTE 40 VUOTTA

14 610 PÄIVÄÄ
350 640 TUNTIA
21 038 400 MINUUTTIA

Kauan sitten, kultaisella 70-luvulla, muovin käyttö rakentamisessa oli harvinaista. Ennakkoluuloista huolimatta SK Tuote aloitti ensimmäisenä Pohjoismaissa muovisten eristeiinnikkeiden tuotannon. Monien mielestä olimme hulluja, mutta aika on ollut puolellamme.

MEILLE AIKA ON AINA TARKOITTANUT JATKUVUUTTA.

SK Tuote on kasvanut kymmenen henkilön perheyrytyksestä kansainväliseksi toimijaksi. Oman tuotannon ja vilkkaan viennin ansiosta VILPE®-tuoteperhe tunnetaan tänään Euroopan laajimmasta ilmanvaihtotuotteiden ja kattotarvikkeiden valikoimasta. Olemme ylpeitä siitä, että sisin olemuksemme – innovatiivisuus – on pysynyt muuttumattomana matkan varrella.

USKOMME, ETTÄ AIKA MERKITSEE MAHDOLLISUUKSIA.

SK Tuote on aina pyrkinyt haastamaan vakiintuneita toimintamalleja. Haluamme tuoda markkinoille uusia ideoita ja ratkaisuja, jotka mahdollistavat turvallisen asumisen terveissä taloissa. Kohtaamme jokaisen rakentajan kohdalla ainutlaatuisen katon, erilaisen rakennusmenetelmän ja omanlaisensa materiaalivalikoiman. Siksi haluamme pitää asiakkaamme, työntekijämme ja yhteistyökumppanimme lähellä brändimme sydäntä. Teidän avullanne emme koskaan pääse tyytymään tavanomaiseen – emme koskaan lakkaa sopeutumasta.

ENSISIJAISESTI AIKA KOOSTUU KUITENKIN HETKISTÄ.

Aika on opettanut meidät valmistamaan ensiluokkaisia tuotteita, mutta olemme myös saaneet oivaltaa, että suurin voima piilee yhteistyössä. Olemme aidosti kiitollisia jokaiselle, jonka olemme tavanneet matkamme varrella. Teiltä saamamme palaute on ollut meille arvokasta, sillä olemme tulleet sen avulla paremmiksi.

Jokainen sekunti määrää seuraavan minuutin luonteen, joten käytä aikasi viisaasti – näe minuuttien sisällä piilevät hetket. Jonain päivänä huomaat, että ne pienet, arkiset asiat merkitsivätkin eniten. Näin me olemme pyrkineet toimimaan.

Odotamme innolla seuraavia 40 vuotta – katto ei tule olemaan niidenkään rajana.

40²⁰¹⁵
1975

SK TUOTE OY:N JUHLAJULKAISU

Julkaisija: SK Tuote Oy, Kauppatie 9, 65610 Mustasaari, puh. 020 123 3200, www.vilpe.com, etunimi.sukunimi@sktuote.fi

Päätoimittaja: Riikka Autio, riikka.autio@sktuote.fi

Toimittaja: Anneli Frantzén, Viestintätoimisto Impact

Toimitusneuvosto: Riikka Autio, Elina Primetta

Taitto: Tuula Koto, Muotoilutoimisto Into

Paino: Oy Fram Ab

Kansi: Eero (vasemmalla) ja Tuomas Saikkonen (Kuva: Mikko Lehtimäki)

Kuvat: Kimmo Karinen tai SK Tuote (ellei toisin mainita)

PÄÄKIRJOITUS

YRITTÄJYYS KANTAA SUOMEA



KUVA: JARKKO ÖVERSTI

Kun SK Tuote aloitti toimintansa 40 vuotta sitten, talouden toimintaympäristö ja yrittäjyyden arvostus poikkesivat suuresti nykyisestä. Neuvostoliiton bilateraali-kauppa ja siihen liittyen raskas teollisuus muodostivat Suomen talouden selkärangan. Yrittäjyyteen suhtauduttiin epäluuloisesti, jopa vihamielisesti. Yrittäjyyden merkitystä jo tuolloin osana suomalaista hyvinvointia ei tunnustettu.

Tänä päivänä tilanne on täysin toinen. Pieni Suomi on osa globaalia taloutta. Menestys nopeasti muuttuvilla markkinoilla perustuu ketterien yritysten ja yrittäjien luovuuteen ja innovaatioihin. Suuren yleisön arvostus yrittäjyyttä kohtaan alkoi kasvaa 90-luvun syvän laman jälkeen, kun alettiin havaita yrittäjäsektorin kykyä tarjota työtä ja työpaikkoja. 2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenellä Suomen kehitys nojasi vahvasti Nokiaan ja Nokian vetoavalla yrittäjävetöisen teknologiateollisuuden kasvuun. Samaan aikaan yrittäjyys vahvistui muutenkin maassamme; 10 vuodessa yritysten määrä on kasvanut runsaalla 40 000 yrityksellä eli lähes kolmanneksella. Lähes koko kasvu on tosin tullut itsensä työllistäjien, yksinyrittäjien, määrän kasvusta työnantajayrittäjien kasvun ollessa vain muutamia tuhansia. Yrittäjäsektorin vahvistuminen myös päättyneellä mitattuna on joka tapauksessa ollut vahvaa.

Selvimmän talouden rakennemuutos näkyy kuitenkin uusien työpaikkojen syntyminen. Noin 10 vuoden aikana maahan on syntynyt runsaat 100 000 uutta työpaikkaa, joista lähes kaikki ovat syntyneet pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Elinkeinoelämässä on tapahtunut monien muiden maiden tapaan muutos, jossa suuret organisaatiot keskittyvät entistä enemmän ydinosaamiseensa. Iso osa tuotannosta ja palvelutoiminnasta tilataan ulkopuolisilta yrityksiltä, käytännössä pk-yrityksiltä. Suuret yritykset ovat edelleen keskeisessä asemassa tilaajina ja päätöksentekijöinä siitä, missä tuotanto tehdään. Sitä vastoin se, tehdäänkö työtä Suomessa vai jossakin muualla, ratkeaa pitkälti pk-sektorin kilpailukykyyn mukaan.

Yrittäjyyden merkitys talouden veturina on korostunut matkapuhelinvalmistaja Nokian romahduksen jälkeen. Kun näköpiirissä ei ole uutta Nokiaa, Suomen tämän hetken ja tulevaisuuden menestys rakentuu suuresta määrästä vahvana virtaavia pieniä puroja, joista yhteensä syntyy suuri hyvinvoinnin lähde.

Tämä kehitys näkyy yrittäjyyden arvostuksessa. Elinkeinoelämän valtuuskunnan, EVAn, tuoreesta tutkimuksesta käykin ilmi, että 83 % väestöstä on sitä mieltä, että Suomella menisi nykyistä paremmin, jos yrittäjyyttä arvostettaisiin vielä enemmän. Yrittäjyys saa siis tänä päivänä väestön vahvan tuen. Se antaa pohjaa myös sille,

että yrittäjyyden ja yritystoiminnan olosuhteita saataisiin kehitettyä nopeammin ja vahvemmin kuin menneisyudessa.

Suomi on haastavassa tilanteessa. Olemme menettäneet kilpailukykyämme ja sen seurauksena osuuksia vientimarkkinoilla. Investoinnit ovat matalalla tasolla, ja työpaikkoja lähtee Suomesta. Maailmantalouden kysynnälle emme voi mitään, mutta omaan kilpailukykyymme voimme vaikuttaa. Näin ollen, maamme vakavasta tilanteesta huolimatta, tulevaisuuteen on syytä suhtautua toiveikkaasti: Suomen menestys tulevaisuudessa on siltikin hyvin pitkälti kansallisten päätösten varassa.

Tarvitaan muutoksia työmarkkinoilla, kuten lisää mahdollisuuksia paikalliseen sopimiseen ja yrittäjän työnantajariskin pienentämistä.

Tarvitaan julkisen sektorin supistamista, jotta nykyinen kireä verotus saataisiin kohtuullisemmaksi.

Tarvitaan vähemmän mutta parempaa sääntelyä, joka mahdollisimman vähän tukahduttaisi yrittäjyyttä ja työn tekemistä.

Yrittäjäliike vaikuttaa vahvasti siihen, että politiikan teossa vihdoinkin uskallettaisiin ryhtyä vaikuttaviin, yrittäjyyden avulla Suomen hyvinvoinnin turvaaviin toimenpiteisiin.

SK Tuotteen tarina kertoo yrittäjyyden luovuudesta ja voimasta. Vuosikymmenten kuluessa yhden tuotteen yrityksestä on kasvanut Pohjois-Euroopan johtaviin kattotuotteiden valmistajiin kuuluva yritys, joka koko Euroopankin mittakaavassa kuuluu alansa suurimpiin toimittajiin. Tällaisesta suorituksesta on syytä olla ylpeä ja sitä on syytä juhliä. Kehitys on tapahtunut yrittäjän ja yrittäjäperheen sitkeydellä ja peräänantamattomuudella yhdessä osaavien työntekijöiden kanssa.

Suomen Yrittäjien ja omasta puolestani minulla on ilo onnitella SK Tuote Oy:tä ansiokkaasta taipaleesta ja toivottaa yritykselle, sen omistajille ja työntekijöille menestystä myös tulevaisuudessa. Suomi tarvitsee Eero Saikkosen kaltaisia yrittäjiä ja SK Tuote Oy:n kaltaisia yrityksiä. Yrittäjyys kantaa Suomea!

Jussi Järventaus
Toimitusjohtaja
Suomen Yrittäjät ry

SIENIKIINNIIKKEISTÄ KATTOJEN ILMANVAIHTOTUOTTEISIIN

SK Tuotteen tarina alkoi 40 vuotta sitten yrityksen perustajan Eero Saikkosen ideoimasta sienikiinnikkeestä. Vuosikymmenten kuluessa toiminta on laajentunut ja yhden tuotteen yrityksestä on kasvanut Pohjois-Euroopan johtava kattotuotteiden valmistaja, joka koko Euroopankin mittakaavassa kuuluu alansa suurimpiin toimittajiin.

Kaikki alkoi kesällä 1973, kun Vaasan teknillisen oppilaitoksen opiskelija **Eero Saikkonen** työskenteli kattoasentajien työnjohtajana Kristiinankaupungin voimalaitostyömaalla. Kesä oli tuulinen ja asentajilla oli ongelmia saada bitumilla liimattu kattohuopa eristyksineen pysymään paikoillaan. Ongelmaa yritettiin ratkaista kiinnittämällä eristeet ruuveilla alustaansa. Tämä ratkaisu ei kuitenkaan toiminut, sillä ruuvien kannat tulivat huovasta läpi, kun katolla käveltiin. Saikkonen ryhtyi miettimään toisenlaista ratkaisua. Hän päätti kehittää ruuvien tilalle uudenlaisen, painoa myötäilevän kiinnikkeen. Tuote oli valmis aprillipäivänä 1974: sienen muotoinen muovikiinnike, joka painui alas, kun sen päälle astuttiin, ja nousi sitten itsestään ylös.

TUOTEIDEASTA YRITYKSEKSI

Sienikiinnikkeeksi nimetty tuote osoittautui toimivaksi ja niinpä se päätettiin kaupallistaa. 27.3.1975 kaupparekisteriin merkittiin kommandiittiyhtiö SK Tuote Ky. Yhtiömieheksi kirjattiin Eero Saikkonen ja eräs hänen silloisista työtovereistaan. Kumppanusten resurssit eivät vielä riittäneet oman tuotannon käynnistämiseen, joten valmistus päätettiin ulkoistaa. Saikkonen yhtiökumppaneineen jatkoi vielä kaksi vuotta silloisen työnantajansa, rakennusyhtiö Lemmin-käisen, palveluksessa. Yhteistyö oli luonnollista, sillä Lemminkäinen oli SK Tuotteen suurin asiakas ja käytti sienikiinnikettä kohteissaan myös ulkomailla. Vasta työsuhteen päätyttyä sienikiinnikettä ryhdyttiin myymään aktiivisesti muillekin asiakkaille.

– Tuohon aikaan ei puhuttu markkinoinnista, vaan tuotetta yksinkertaisesti myytiin. Alkuperäinen tuote oli myynnissä kolme vuotta ja sinä

aikana sitä valmistettiin kolme miljoonaa kappaletta. Sen jälkeen kehitimme ruuvilla kiinnitettävän version. Se sai heti hyvän vastaanoton, sillä se oli nopeampi asentaa ja ruuvikiinnitys oli muutenkin enemmän asentajien mieleen, Eero Saikkonen muistelee SK Tuotteen alkuvaiheita.

OMA TUOTANTO KÄYNNISTYY

Sienikiinnikkeen menestys rohkaisi omistajia laajentamaan yrityksensä tuotevalikoimaa. Vuonna 1977 myyntiin tulivat kattokaivot ja tiivistyslaipat tasakatoille. Kiinnikkeitäkin oli valikoimissa jo kuutta erilaista mallia ja eri kokoja. Toiminta jatkui tällä konseptilla vuoteen 1984, jolloin kiinnikkeitä valmistanut yhteistyökumppani päätti lopettaa sopimusvalmistuksen. Oli oikea hetki käynnistää oma tuotanto.

Tuotantoa varten tarvittiin tehdas ja sille tontti. Sellainen löytyi lopulta Mustasaaren Lintuvuorelta, samalta paikalta missä SK Tuotteen tehdas ja pääkonttori tänäkin päivänä sijaitsevat. Tehdas, pinta-alaltaan 1200 neliometriä, valmistui vuonna 1984. Tuotanto käynnistyi neljällä koneella, joista kaksi oli ostettu aiemmalta alihankkijalta ja kaksi hankittu uutena. Palkattua henkilökuntaa oli alkuvaiheessa kuusi, kaksi koneenhoitajaa ja neljä pakkaajaa. Tehdasta varten perustettiin erillinen yhtiö, SK Fastening Ltd Oy. Aiemmin perustetusta SK Tuote Ky:stä tuli myyntiyhtiö ja sen toiminta sijoitettiin Espooseen, minne oli perustettu myyntikonttori vuonna 1981.

TUOTEVALIKOIMA LAAJENE

Tuotannon käynnistymisen kanssa samoihin aikoihin otettiin myös nykyisen VILPE®-tuoteperheen alkuaskeleet. VILPE®-tuotenimi otettiin



KUVA: MIKKO LEHTIMÄKI

käyttöön vuonna 1987. Tuolloin syntyi ensimmäinen VILPE®-tuote, jolle saatiin patentti. Tälläkin kertaa idea lähti käytännön kokemuksista.

– Ajatus kattotuotteiden kehittämisestä syntyi vuonna 1986. Talvi oli tuolloin erityisen runsasluminen ja keväällä lumien mukana taloni harjakatolta tulivat alas myös kaikki putket. Lähempi tarkastelu osoitti, että ongelmana oli materiaali. Lasikuidusta valmistetut putket ja läpiviennit eivät olleet kestäneet räsästä rikkoutumatta. Niinpä ryhdyimme miettimään vaihtoehtoisia tuotteita jyrkille katoille, Eero Saikkonen taustoittaa.

– Päätös siirtymisestä jyrkkien kattojen tuotteisiin osui juuri oikeaan ajankohtaan, sillä tasakattojen suosio pientaloissa oli laskussa ja romahti pian pysyvästi. Samalla asiakaskuntamme vaihtui ja yhteistyökumppaneiksi tulivat tukkukaupat. Nykyisin meillä on yhteistyösopimukset kaikkien suurten kotimaisten tukkuliikkeiden kanssa, Saikkonen kuvaa yrityksensä suunnanmuutosta.



Eero Saikkosen vuonna 1974 ideoima sienikiinnike edusti kokonaan uutta ajattelua kattoalalla.

RUUVITEHDAS VAASAN STRÖMBERG PARKIIN

Sienikiinnikkeiden kysyntä jatkui vilkkaana. Niissä käytettyjen ruuvien saanti nousi kuitenkin pian ongelmaksi, kun ruuvituotanto Suomessa loppui kokonaan. Päätettiin perustaa oma ruuvitehdas Vaasan Strömberg Parkiin. Tehdas käynnistyi vuonna 1987 ja ehti valmistaa noin sata miljoonaa ruuvia, kunnes 90-luvun alussa tuli lama. Rakentaminen Suomessa hiipui lähes olemattomiin ja sienikiinnikkeiden kysyntä romahti. Ruuvitehdas, joka oli SK Tuote Ky:n omistuksessa, ei kesännyt äkkipysähdyistä ja ajautui konkurssiin vuonna 1994 vieden mukanaan emoyhtiönsä SK Tuote Ky:n. Jäljelle jäi vain muovitehdas SK Fastening Ltd Oy. Samalla Eero Saikkosen ja hänen yhtiökumppaninsa tiet erosivat. Muovitehdas oli taannut sekä ruuvitehtaan että myyntiyhtiön lainoja ja joutui nyt maksamaan ne. Lainoista kuitenkin selvitettiin ja lopputuloksena oli täysin velaton ja elinvoimainen yritys, jonka toiminnassa katse suunnattiin tulevaisuuteen. Vuonna 2000 yrityksen nimi muutettiin SK Fastening Ltd Oy:stä SK Tuote Oy:ksi ja SK Fastening -nimestä tuli kiinnikeperheen tuotenimi.

– Vuonna 2000 olimme maksaneet pois kaikki takaus- ja muut lainat. Päätimme tuolloin, että yritys ei tule koskaan enää otta-
maan minkäänlaisia lainoja. Sittemmin olemme laajentaneet tehdasta kahdeksan kertaa, viimeksi vuonna 2014, ja kaikki investoinnit olemme rahoittaneet itse, Eero Saikkonen kertoo yrityksensä vaikeimpia vuosia.

VIENTITOIMINTA KÄYNNISTYY

Sienikiinnikettä oli käytetty jo vuonna 1975 suomalaisten rakennusyritysten kohteissa ulkomailla. Kiinnikkeitä ostivat etenkin teräshallirakentajat, joilla oli suuria projekteja silloisessa Neuvostoliitossa. Esimerkiksi vuonna 1976 teräsrakenteiden valmistaja Naaraharju Oy tilasi 136 000 kiinnikettä yhteen ainoaan rakennuskohteeseen. Epäsuora vienti Neuvostoliittoon jatkui aina maan hajoamiseen saakka eli vuoden 1991 loppuun.

Markkinoiden muutokset jylläsivät myös Ruotsissa, minne toimitukset oli aloitettu vuonna 1979. Tuotteiden myynti sikäläisillä markkinoilla perustui jälleenmyyntisopimukseen Tukholmassa ja Uddevallassa toimipaikkojaan pitävän AB ESSVE Produkterin kanssa. Toiminta kehittyi alkuvuosina lupaavasti, kunnes 80-luvun puolivälissä kilpailu kiristyi ja hinnat painuivat pohjalukemiin. Vienti Ruotsiin lopetettiin kannattamattomana.

SK Fastening Ltd Oy oli nyt uuden tilanteen edessä. Vientitoiminnan jatkaminen itänaapurissa edellytti aktiivista toimintaa paikan päällä. Ratkaiseva askel eteenpäin otettiin vuonna 1995, kun taloon palkattiin

Ella Osipova vastaamaan myynnistä ja mark-

kinoinnista Venäjällä. Toiminta käynnistettiin Pietarista ja vähitellen sitä laajennettiin Moskovaan. Vuonna 2009 Venäjälle perustettiin oma yritys, OOO SK Tuote Rus, jolla on Pietarin ja Moskovan lisäksi toimipisteet nykyään myös Jekaterinburgissa ja Krasnodarissa.

2000-luvulla läsnäoloa ryhdyttiin vahvistamaan myös muilla markkina-alueilla. Ruotsiin palkattiin vuonna 2011 paikallinen asiantuntija vastaamaan markkinoinnista ja asiakastuesta. Puolaan perustettiin vuonna 2012 oma toimipiste, SK Tuote Poland Sp. z o.o., tukemaan Keski-Euroopan myyntiä ja seuraavana vuonna Ukrainaan perustettiin myynti- ja jakeluyhtiö SK Tuote Ukraine Ltd.



Vuonna 1986 tuotevalikoimaan tulivat jyrkkien kattojen putket ja läpiviennit.

MENESTYKSEN PERUSTANA INNOVAATIOT

Sienikiinnikkeet ovat tänäkin päivänä tärkeä osa SK Tuotteen valikoimaa ja niitä valmistetaan nyt enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Kiinnikkeitä myös kehitetään jatkuvasti ja viimeisin niihin liittyvä patenttihakemus jätettiin syksyllä 2014. Jatkuva tuotekehitys ja innovaatiot ovat perustana myös VILPE®-kattotuotteiden menestykselle.

– Saimme ensimmäisen patenttimme vuonna 1995 ja tällä hetkellä meillä on 37 voimassa olevaa tuotepatenttia. Suomen lisäksi suojaukset koskevat kaikkia keskeisiä vientimaitamme, Eero Saikkonen kertoo. Patenttien suojaan ei hänen mukaansa kuitenkaan kannata tuudittautua.

– Paras tapa suojautua kopioinnilta ja säilyttää etumatka kilpailijoihin on tehokas tuotekehitys. Tuomme markkinoille koko ajan uusia tuotteita ja ratkaisuja. Meillä on nytkin työn alla monia mielenkiintoisia tuotteita ja tuotekehitystä nopeuttaa myös oma 3D-tulostin, jolla pystymme tekemään prototyytit nopeasti itse, Saikkonen kuvaa SK Tuotteen tuotekehitystoimintaa.

TEHDAS LAAJENEE 1984 – 2014

VAIHE I, V. 1984



- Kauppatie 9:n tuotantolaitos Mustasaaren Lintuvuorella valmistui vuonna 1984. Tehtaan pinta-ala oli 1 200 neliömetriä. Myymälä ja varasto sijaitsivat Vaasassa Varastokadulla ja toimisto Vaasan keskustassa Hovioikeudenpuistikolla.
- Alkuvuosina tehtaassa oli neljä sulkuvai-
maltaa 50 – 180 tonnin ruiskupuristuskonetta, joilla valmistettiin villakiinnikkeitä, kattokaivoja ja muita tasakattotuotteita. Raaka-aine tuli säkkitavarana, noin 18 lavaa kerran kuukaudessa. Tuotannossa työskenteli kaksi koneenhoitajaa ja neljä pakkaajaa
- Vuonna 1987 toimisto siirtyi Vaasasta tehtaan yhteyteen.

VAIHE II, 1989 – 1990



- Vuonna 1990 tehdasta laajennettiin 2 400 neliömetrillä ja nyt myös varasto ja pakkaamo siirtyivät tehtaan yhteyteen. Laajennuksesta 1 000 neliömetriä oli korkeaa varastotilaa ja muu osa rakennettiin kahteen kerrokseen niin, että alakertaan tuli 800 neliömetriä ja yläkertaan 400 neliömetriä pakkaamotilaa ja yläkertaan lisäksi 200 neliömetriä toimistotilaa.
- Alkuvuosina tehtaan suurin kone oli ollut sulkuvoimaltaan 180 tonnia. Vuoden 1990 laajennuksen yhteydessä hankittiin ensimmäinen järeämpi kone, sulkuvoimaltaan 350 tonnia.
- 1990-luvun lamavuosina konekanta pysyi ennallaan, kunnes vuosina 1996 – 1998 hankittiin neljä uutta konetta, sulkuvoimaltaan 110 - 275 tonnia.
- 1990-luvun puolivälin jälkeen tuotannon painopiste siirtyi kiinnikkeistä VILPE®-tuotteisiin.

VAIHE III, V. 2000

- Kymmenen vuoden tauon jälkeen toteutettu kolmas laajennus valmistui vuonna 2000 ja käsitti 1 350 neliömetrin konehallin. Vuodesta 2000 konekanta on kasvatettu keskimäärin yhdellä koneella vuodessa. Koneiden koko-
luokka on ollut pääosin 110 – 550 tonnia.

VAIHE IV, V. 2002 – 2003

- Vuonna 2003 valmistui 2 200 neliömetrin varastolaajennus. Tiloihin perustettiin korkeavarasto ja hankittiin kapeakäytävä-trukkeja. Varaston lavapaikkojen määrä kasvoi kolminkertaiseksi, 700 lavasta 2 200 lavaan. Varastolaajennuksen lisäksi myös pakkaamoa laajennettiin 1 000 neliömetrillä.

VAIHE V, V. 2005

- Vuonna 2005 konehallia laajennettiin 500 neliömetrillä ja tuotantoon hankittiin kaksi uutta 400 tonnin ruiskupuristuskonetta.

VAIHE VI, V. 2008

- Vuonna 2008 rakennettiin 6 500 neliömetrin laajennusosa, jossa on varastotiloja 3 500, tuotantotiloja 2 000 ja toimistotiloja 1 000 neliömetriä.
- Suuren laajennuksen taustalla oli monia syitä: Pitkän väännön jälkeen kunnilta saatiin lisää tonttimaata ja sille rakennusoikeutta. Rakentaminen oli lisäksi edullista. Rakennusluvan saamista helpotti se, että laajennussuunnitelma sisälsi toimisto- ja tuotantotiloja, jotka merkitsivät lisää uusia työpaikkoja kuntaan.



VAIHE VII, V. 2012

- Tehtaan seitsemäs laajennus valmistui vuonna 2012 ja käsitti 2 300 neliömetriä lisätilaa. Tästä 2 000 neliömetriä tuli varaston ja lähettämön käyttöön ja 300 neliömetriä oli toimistotiloja. Laajennuksen myötä lähettämö sai omat ajanmukaiset tilat ja neljä katettua lastauslaituria, joiden lastauskorkeus on säädettävissä liikkuvan lattian avulla. Johdon toimistohuoneet siirtyivät uusiin tiloihin.

VAIHE VIII, V. 2014



- Keväällä 2014 valmistui tehtaan viimeisin laajennusosa, 500 neliömetrin muottivarasto. Tänä päivänä tehtaan kaikki ruiskuvalumuotit säilytetään tässä erillisessä, paloturvallisessa tilassa.

VARASTOKAPASITEETIN KEHITYS

Varaston lavapaikkojen määrä on moninkertaistunut vuodesta 1990 tähän päivään. Myös tuotannon ja puolivalmiiden tuotteiden varastotiloja on laajennettu, joskaan ei yhtä merkittävästi.

VARASTON LAVAPAIKKOJEN MÄÄRÄN KEHITYS:

1990 > 1 400 lavapaikkaa
2003 > 4 200 lavapaikkaa
2008 > 8 400 lavapaikkaa
2012 > 12 600 lavapaikkaa

KEHITTYNEET RAKENNUSRATKAISUT SÄILYTTÄVÄT KIINTEISTÖN ARVON



Asunto Oy Helsingin Töölön Oscar (2009)

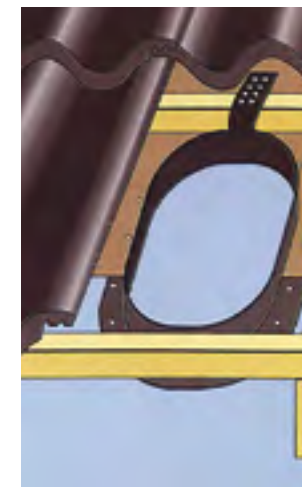
Jokaisella kiinteistöllä – julkisella rakennuksella, liikekiinteistöllä, omakotitalolla ja kerrostaloasunnolla – on omistaja, jolle omaisuuden arvon säilyminen on tärkeää. Tuskin kukaan haluaa, että sijoitetut rahat haihtuvat itiöinä ilmaan. Tänä päivänä talojen tiiviys- ja eristystaso, ilmanjäähdytyskapasiteetti ja energiatehokkuus ovat sitä luokkaa, että sisäilman liikuttaminen on ehdoton edellytys terveille sisäilmastolle ja rakenteiden säilymiselle. Tässä kehityksessä elää mukana myös SK Tuote, jonka VILPE®-ratkaisuilla varmistetaan rakenteiden pitkäikäisyys ja parannetaan asumisen ja elämisen tasoa.

ILMANVAIHTO LUO HYVÄN SISÄILMASTON

Sisätiloissa esiintyy monia epäpuhtauksia. Rakennusmateriaaleissa ja pinnoitteissa käytetään usein haitallisia aineita, ja puutteellisen rakennus- ja talotekniikan seurauksena pinnoille voi kehittyä home- ja mikrobikasvustoja. Hieman yllättäen ihminen altistuu ulkoilmankin epäpuhtauksille ensisijaisesti sisätiloissa, minne esimerkiksi liikenteen saasteet ja luonnon eloperäiset hiukkaset kulkeutuvat ilmanvaihtojärjestelmän ja ilmapuotojen kautta. Kaasu- ja hiukkasmaisten epäpuhtauksien poistamiseksi ja raikkaan hengitysilman johtamiseksi sisätiloihin tarvitaan toimivaa ja oikein mitoitettua ilmanvaihtoa.



SK Tuote lanseerasi 25 vuotta sitten kattorakentamisen mullistaneen Aluskaterenkaan (viereinen kuva) estämään lumen ja veden valumista vesikatolta kattorakenteisiin ja eristeisiin. Tänä vuonna esitelty innovaatio, uuden sukupolven Aluskatteen 2K-tiiviste (yllä), on edeltäjänsä verrattuna paranneltu versio: se estää rankkasateen ja tuiskulumen pääsyn rakenteisiin ja eristeisiin 100-prosenttisesti, rankimmallakin säällä. Aluskatteen 2K-tiiviste on patentoitu ratkaisu.



MARKKINAKOHTAISIA RÄÄTÄLÖINTEJÄ

Ilmanvaihtotuotteille asetetut vaatimukset ja rakennustavat vaihtelevat maittain. Toiminnan laajentuessa SK Tuotteen aiempia tuotteita on mukautettu ja uusia tuotteita kehitetty vastaamaan kulloistenkin markkinoiden tarpeita.

Aluskatteen tiivisteiden uudistaminen on kuvaava esimerkki siitä, kuinka yksittäisen maan tarpeisiin kehitettyä tuotetta on myöhemmin muokattu parantamaan rakentamisen laatua myös muissa maissa. Yksittäisten markkinoiden tarpeisiin ja erityisvaatimuksiin suunniteltuja tuotteita ovat myös esimerkiksi Puolan ja Itä-Euroopan markkinoille kehitetyt tiilikattojen läpiviennit.

UUTUUS

ALUSKATTEEN 2K-TIIVISTE RIKKOO TOTUTUN RAJOJA

Aluskatteen tiivisteiden tehtävänä on tiivistää reikä, joka tehdään putkea varten aluskatteeseen ja katteeseen. Kate- ja aluskatemateriaalien kehittyessä myös tiivisteiden on kehitettävä. Tämän periaatteen mukaisesti SK Tuote on lanseerannut kaksikomponenttisen Aluskatteen 2K-tiiviste, jonka ruoteisiin kiinnitettävä muovinen aluskaterengas jatkuu saumattomasti taipuisana kumikauluksena aina läpiviennin yläreunaan saakka. Uusi ratkaisu peittää kokonaan aluskatteen ja katemateriaalin välisen raon estäen veden ja lumen pääsyn rakenteisiin ja eristeisiin.

Aluskatteen 2K-tiivisteiden laippa on valmistettu polypropeenista ja ylös nostettava kaulus taipuisasta elastomeerista. Kappale valmistetaan yhden ajokerran kaksikomponenttiruis-kuvalulla. SK Tuotteen aiempi, kovasta polypropeenimuovista valmistettu yksikomponenttitiiviste kuuluu myös edelleen tuotevalikoimaan ja on jatkossa nimeltään Aluskaterengas.

Aluskatteen tiiviste on aiemmin sisältynyt VILPE®-läpivientipakkauksiin muiden asennustarvikkeiden ohella. Uusi Aluskatteen 2K-tiiviste sisällytetään pakkauksiin siirtymäajalla siten, että uusiin läpivienteihin suunnitellaan jo valmiiksi tapit 2K-tiivisteiden asentamiseksi, kun taas olemassa oleviin läpivienteihin lisätään toistaiseksi erilliset kiinnityskappaleet.

UUTUUS

LÄPIVIENTI HARKKOPIIPULLE TÄYDENTÄÄ PIIPPU-PERHEEN

SK Tuotteen tavoitteena on tarjota kattavia ja helppoja ratkaisuja myös jälleenmyyjille. Niinpä jälleenmyyjillämme on mahdollisuus saada lähes kaikki LVI-järjestelmien päätelaitteet katolle ja seiniin tehokkaasti yhdestä osoitteesta. Ja se mitä ei vielä ole, sen voimme kehittää, jos kysyntä tunnistetaan.

Tänä vuonna olemme lanseeranneet läpivientikokonaisuuden suorakulmaisille harkkopiipuille. Tuote on kehitetty yhteistyössä johtavan valmiskiipputuotteen valmistajan Shiedel Savuhormistojen kanssa ja Schiedel vastaa myös tämän uutuustuotteen myynnistä Suomessa.

UUTUUS

HS HUOPA/SLATE ON ESIMERKKI ASENNETTAVUUDESTA JA MONIKÄYTTÖISYYDESTÄ

Yksi VILPE®-brändin perusarvoista on asentamisen helppous. Asennettavuuden parantamiseksi on myös kehitetty kokonaan uusia tuotteita. Tästä esimerkkinä on vuonna 2014 lanseerattu VILPE® HS Huopa/Slate -läpivienti. Sen idea lähti tarpeesta kehittää uudentyypinen läpivienti huopakatteelle. Tuotekehitysprosessin kuluessa saatiin vahvistus sille, että tuote soveltuisi myös eurooppalaisille kivilevykatteille, joille oli alun perin suunniteltu omaa läpivientä. Moneen käyttötarkoitukseen soveltuva tuote osoittautui optimaaliseksi niin valmistajan kuin asiakaidenkin kannalta, sillä se tuo logistisia ja varastointiin liittyviä etuja molemmille.

UUTUUS

VILPE® CLASSIC VINO 2K -LÄPIVIENTI KATTA LAAJEMMAN KALTEVUUSVÄLIN

Osa SK Tuotteen tuotekehittelystä on olemassa olevien ratkaisujen jatkojalostamista. VILPE® Classic on mitä perinteisin VILPE®-läpivienti rivipelti- ja huopakatteelle. Tästä tuotteesta on nyt kehitetty uusi, entistäkin edistyneempi ja toimivampi VILPE® Classic Vino 2K. VILPE® Classic Vino 2K:n kaulus on muotoiltu siten, että se mahdollistaa läpivientin asentamisen perinteistä VILPE® Classic -läpivienttiä jyrkemmälle katolle aina 57 asteen kattokaltevuuteen saakka. VILPE® Classic Vino 2K on muodoltaan edeltäjäänsä suorakulmaisempi, minkä ansiosta se on tyylikkäämpi suoralinjaisella rivipeltikatteella. Tuotteessa on valmiina piikit Aluskatteen 2K-tiivisteen kiinnittämistä varten ja sitä valmistetaan tutuissa VILPE®-vakioväreissä.

UUTUUS 2014

VILPE® UNIROOF -KATTOLUUKKU TIILI- JA PELTI- KATTEILLE

VILPE® Tiili -kattoluukusta saadun palautteen perusteella ryhdyttiin kehittämään uutta kattoluukkuja, joka soveltuisi sekä tiili- että peltikatteelle. Tämän kehitystyön tuloksena lanseerattiin vuonna 2014 VILPE® Uniroof -kattoluukkuratkaisun, joka soveltuu täydellisesti kaikille yleisimmille tiili- ja peltikatteille. Uniroof-kattoluukun luukkuosa ja aluskatteen tiiviste on suunniteltu tiiviiksi kokonaisuudeksi, mikä takaa vedenpitävän rakenteen kaikilla katoilla. Uniroof on myös helppoa asentaa, sillä tuotepakkaus sisältää selkeät ohjeet ja kaikki asennuksessa tarvittavat materiaalit.

MUITA UUTUUKSIA

VILPE® AALTO 2K -LÄPIVIENTI AALTOKAISILLE/ADAMANTELLE

VILPE® Aalto 2K -läpivientisarja soveltuu Ruukin Aaltokainen-tyyppiselle katteelle, joka on profiililtaan 55 mm korkea tiilikuvioinen muotokate. Suomen ulkopuolella Ruukin kate on nimeltään Adamante. VILPE® Aalto 2K soveltuu putkille, joiden sisähalkaisija on 75, 110, 125 tai 160 mm. Pakkaukseen sisältyy uuden sukupolven kaksikomponenttinen VILPE® Aluskatteen 2K -tiiviste, joka takaa täysin vedenpitävän lopputuloksen. Tuotetta valmistetaan tutuissa VILPE®-vakioväreissä.

VILPE® ARMOR 2K -LÄPIVIENTI ARMORIUMILLE

VILPE® Armor 2K on läpivienti Ruukin Armorium-katteelle tai mitoiltaan vastaavalle katteelle. Tuotteessa on valmiina piikit Aluskatteen 2K -tiivisteen kiinnittämistä varten. Tätäkin tuotetta valmistetaan tutuissa VILPE®-vakioväreissä.

CROCO-KIINNIKKEIDEN UUDET BETONIRUUVIT JA PORANTERÄT

VILPE® Croco A- ja Croco B -eristekiinnikkeisiin on nyt saatavana uudet, entistäkin vahvemmat betoniruuvit. Betoniruuveja käytetään Croco A- ja Croco B -kiinnikkeiden kanssa eristeiden ja bitumikermikatteiden kiinnittämiseksi tasakatoilla, joiden kantava rakenne on betonia. Niitä voidaan käyttää myös puu-, pelti- ja muille alustoille.

Ruuveja on saatavana kymmentä eri pituutta 35:stä 130 millimetriin. Ruuvien pituus valitaan eristepaksuuden ja kiinnikkeen pituuden mukaan siten, että asennussyvyys on vähintään 20 mm. Porakoko on Ø 5 mm. Valikoimistamme löytyvät nyt myös 28, 35 ja 55 mm pitkät porat ja jatkovarret.

Betoniruuvien ja Croco-kiinnikkeen kokonaisuus on VTT Expert Services Oy:n testaama ja se täyttää eurooppalaisen teknisen arvioinnin eli ETA:n vaatimukset. Lisätietoja osoitteesta vilpe.com.

VILPE® SCOOP -POISTO PITÄÄ SISÄILMAN RAIKKAANA

VILPE® Scoop on uusi huomaamaton poistoilma-venttiili, jonka avulla ilmanvaihrolaitteen tai keittiön liesituulettimen poistoilma voidaan johtaa ulos katon kautta. VILPE® Scoop -poisto soveltuu 150/160 mm:n putkille ja eri katemateriaaleille on omat mallinsa. Esimerkiksi yleisimmille tiilikatteille soveltuu VILPE® Scoop Universal. VILPE® Scoopin koppa on avattava ja tuote on helppo asentaa eri kattokaltevuuksille ja katteille.

SK TUOTTEEN PATENTIT, MALLISUOJAT JA HYÖDYLLISYYSMALLISUOJAT

Neljän vuosikymmenen aikana SK Tuote on hakenut ja saanut lukuisia patentteja, mallisuoja ja hyödyllisyyssuoja. Alla on lueteltu niistä 30. Vanhimmat patentit on jätetty pois luettelosta, koska niiden mukaisia tuotteita ei enää valmisteta. Lisäksi on patenttihakemuksia, joista ei vielä ole tehty päätöstä. Suluissa on kerrottu patentin voimassaoloalue sekä mainittu mahdollinen mallisuoja tai hyödyllisyyssmallisuoja.

1987	VILPE® Pelti-läpivienti, ensimmäinen VILPE®-patentti (Suomi)
1990	Beke-betonikennon betonilaattojen valuun (Suomi) VILPE® Huippumuri (Suomi)
1992	VILPE® Huopa -läpivienti (Suomi) VILPE® Naulauslevy (Suomi) VILPE® Aluskatteen tiiviste eli nykyinen Aluskaterengas (Suomi)
1993	VILPE® Universal -läpivienti tiilikatteille (Suomi)
1995	VILPE® Power -kierrekiinnike (Suomi, Saksa, Hollanti) VILPE® Eliitti -läpivienti peltikatteelle (Suomi)
1997	VILPE® Huopakaton tiivistyslaippa Felt-tiiviste (Suomi) SK Fastening Jousiprikka (Suomi)
2000	VILPE® Power pitkä kierrekiinnike (hyödyllisyyssmallisuoja, Suomi)
2002	VILPE® jälkiasennettava tiivistyslaippa R-Felt (Suomi) VILPE® Decra -läpivienti peltikatteelle (Suomi)
2004	VILPE® Huopakaton kolmiorima (Pohjoismaat)
2005	VILPE® Ross -tuuletuspaalu (Suomi)
2006	VILPE® Huopa-KTV/Harja -tuuletusventtiili (Eurooppa)
2008	VILPE® Taipuisa putki (Eurooppa) VILPE® Lattiakaivon ritilä ja suodatin (hyödyllisyyssmallisuoja, Suomi) VILPE® Muotokate -läpivienti peltikatteelle (Eurooppa, Venäjä, Ukraina, Kazakstan, Valko-Venäjä) VILPE® Harjapeltituuletin (Eurooppa, Venäjä, Ukraina, Kazakstan, Valko-Venäjä)
2009	VILPE® XL -läpiviennit (Eurooppa, Venäjä, Ukraina, Kazakstan, Valko-Venäjä)
2010	VILPE® Solar -läpivienti (Eurooppa, USA, Kanada, Venäjä, Ukraina) VILPE® Putken hatun vesivaaka (hyödyllisyyssmallisuoja, Eurooppa)
2011	VILPE® Tiilikaton hormiliitoslevy (Suomi)
2012	VILPE® HS Huopa/Slate -läpivienti (Eurooppa, Venäjä, Ukraina)
2013	VILPE® Aluskatteen 2K-tiiviste (Suomi) VILPE® Aluskatteen 2K-tiiviste (sisältäen edellisen, Eurooppa, Venäjä, Ukraina, USA, Kanada)
2015	VILPE® Scoop -poistoilmakupu (mallisuoja, Eurooppa) VILPE® Läpivienti sileälle peltikatteelle (hyödyllisyyssmallisuoja ja mallisuoja, lisäksi haettu Eurooppa-patentti)

PROSESSIEN KEHITTÄMINEN NOPEUTUU 2000-LUVULLA

Pakkaamon ja kokoonpanon osastovastaava **Kati Laiho** tiimeineen huolehtii siitä, että uunituoreiden VILPE®-tuotteiden matka jatkuu suunnitellusti ja sujuvasti kohti varastointia, keräilyä ja asiakkaita.

SK Tuotteen konekanta pysyi melko vakiona vuoteen 2000, jolloin sitä ryhdyttiin uusimaan keskimäärin yhden koneen vuosivauhtia.

Vuonna 2008 hankittiin ensimmäiset kaksikomponenttikoneet, yksi suurempi ja yksi pienempi. Koneilla ruiskupuristetaan samanaikaisesti kahta eri raaka-ainetta samaan kappaleeseen, esimerkiksi jäykempää polypropeenaa ja pehmeämpää elastomeeria.

Vuonna 2009 rakennettiin kaksi 85 kuutiometrin raaka-ainesiloa ja siirryttiin raaka-aineissa säkkitavarasta bulkkituotteisiin. Raaka-aine voitiin nyt lastata rekoista

suoraan siloihin. Samalla rakennettiin kuljetusjärjestelmä, jota pitkin raaka-aine siirtyy siloista välisilojen ja lisääineannostelijoiden kautta koneiden annostelulaitteisiin.

Vuosina 2011 – 2012 eristysosaston kapasiteettia parannettiin hankkimalla uusi, entistä automaattisempi PU-eristyskone. Kun esimerkiksi vuonna 1990 eristettiin 400 putkea kahdessa viikossa, vastaavan määrän eristämiseen kuluu nyt puoli päivää. Sekä tarve että tuotantonopeus ovat kasvaneet ja laatu on parantunut.

Vuoteen 1994 saakka VILPE®-tuotteissa käytettiin Alipai-sarjan putkia ja hattuja.

Ensimmäinen täysin VILPE®-osista koostuva imuri valmistettiin vuonna 1990. Siitä alkoi yrityksen tuotannon ja liikevaihdon kasvu. Kun vuonna 1990 VILPE®-huippuimureita myytiin 1200 kpl, määrä oli seuraavana vuonna jo 6 000 kappaletta ja sen jälkeen myyntimäärät ovat olleet noin 15 000 kappaletta vuodessa.

JÄRJESTELMÄT

Marraskuussa 2007 SK Tuotteen toiminnanohjausta kehitettiin ottamalla käyttöön järjestelmä, joka integroi yhteen tuotannon,

jakelun, varaston, laskutuksen ja kirjanpidon. Sen myötä tuotteiden valmistuksessa, kokoonpanossa ja logistiikassa siirryttiin seuraamaan materiaaleja, kokoonpanoa, muovituotantoa ja valmistumista viivakoodien avulla.

Vuoden 2007 lopussa myös varastotoiminnoissa tapahtui suuri muutos, kun käyttöön otettiin toiminnanohjausjärjestelmään perustuva paikkatieto-ohjaus. Uuden järjestelmän ansiosta varastoa voidaan täyttää tehokkaasti ja joustavasti siten, ettei tyhjiä lavapaikkoja jää väliin. Aiemmasta poiketen tavaroilla ei ole enää kiinteitä varastopaikkoja, vaan ne

voidaan sijoittaa tarpeen ja tuotantotilanteen mukaan eri varastopaikoille ja järjestelmä pystyy paikantamaan ne automaattisesti.

Varaston toiminnanohjausjärjestelmään tehtiin merkittävä uudistus myös vuonna 2012, jolloin siihen lisättiin keskusvarastotoiminnallisuus nopeuttamaan keräilyä ja tehostamaan varaston tilankäyttöä. Samalla järjestelmään liitettiin varaston optimointiohjelmisto, jolla seurataan varastomääriä, tilauspisteitä ja tuote-erien kokoja.

Vuonna 2015 on otettu käyttöön business intelligence ja visualisointiohjelmistoon perustuva QlickView-raportointijärjestelmä.

Uudesta järjestelmästä hyötyvät toiminnan kaikki osa-alueet. Sen ansiosta saadaan käyttöön uusia mittareita, jotka tehostavat prosessien seuraamista ja helpottavat ennakkointia ja suunnittelua. QlickView myös tukee päätöksentekoa, koska sen avulla faktat saadaan esiin aiempaa helpommin. Samoin viestintä saa tukea QlickView-järjestelmästä, kun tiedon visualisointi paranee.

LAATU JA YMPÄRISTÖ

SK Tuotteella aloitettiin järjestelmien systemaattinen kehittäminen yli kymmenen vuotta sitten (SGS 2002). Tällöin aloitettiin myös raaka-aineiden kulutuksen seuranta, kierrätys ja uusiokäyttö. Epäkuranttia tavaraa oli tosin murskattu ja granuloitu kierrätettäväksi jo 1990-luvun alusta lähtien. Tämä ei ollut taloudellisesti kannattavaa, mutta yrityksessä haluttiin olla ekologisia ja ennakoitiin, että kierrätys tulisi lisääntymään. 1990-luvun puolivälin jälkeen suurin osa muovijätteestä on mennyt uudelleengranuloitavaksi ja edelleen uusiokäyttöön toissijaisten tuotteiden, kuten sovitusrunkaiden, suojaputkien ja päätyrenkaiden valmistukseen. SK Tuotteen käyttämät muovilaadut ovat kauttaaltaan sellaisia, että ne kelpaavat kierrätykseen ja viime kädessä poltettavaksi jätteeksi.

Laatu- ja ympäristöjärjestelmien merkitys on korostunut ja asiakkaista monet edellyttävät kumppaneiltaan sertifioituja järjestelmiä. Sitoutuminen laatu- ja ympäristöasioihin on myös SK Tuotteen oma tahtotila, sillä se tuo lisäarvoa ja parantaa laatua. Merkittävä askel kohti ISO-sertifiointeja oli laatuosaston perustaminen vuonna 2011.

Laatuosasto ei yksin vastaa laadusta, vaan se on koko organisaation yhteinen asia. Laatu edellyttää johdon sitoutumista ja kaikkien prosessien jatkuvaa parantamista. Laatu- ja ympäristöjärjestelmien mukainen toiminta on sisäistetty hyvin, mistä osoituksena on ISO 9001 ja ISO 14001 -sertifikaattien myöntäjän SGS Fimkon positiivinen palaute. Strategia ja siihen liittyvät toimenpiteet on palautteen mukaan kuvattu hyvin havainnollisesti ja sisäinen auditointikäytäntö on tehokas ja kattava. Kehuja tulee myös laatu- ja ympäristöjärjestelmien ylläpidosta ja soveltamisesta käytäntöön. Ympäristömittareita on seurattu ja dokumentoitu vuodesta 2008 ja ympäristövaikutusten arviointi on palautteen mukaan kattavaa.

Laatu- ja ympäristöohjelmat on palautteessa kuvattu toteuttamiskelpoisiksi.

Laatu- ja ympäristöjärjestelmähankkeissa haasteena on ollut prosessien rajapintojen yhteensovittaminen tuotekehityksestä myyntiin ja markkinointiin. SK Tuotteen kaltaisen yrityksen prosessit ovat sinällään melko stabiileja, mutta uusien tuotteiden tuominen markkinoille edellyttää asiakastarpeiden, markkinoiden ja lainsäädännön jatkuvaa seurantaa. Jatkossa laatu- ja ympäristöosaston tavoitteisiin kuuluu yrityksen työturvallisuusjärjestelmän sertifiointi.

Laadun- ja ympäristöhallintajärjestelmien standardit on uudistettu syksyllä 2015. Muutosten siirtymäkausi on vuoteen 2018 saakka. Uudistuksen yhteydessä standardien määrittelyjä on tarkennettu ja niiden rakennetta ja terminologiaa on yhtenäistetty. Standardien sisältöä on nykyaikaistettu vastaamaan paremmin yritysten monimutkaista toimintaympäristöä ja alan uusimpia trendejä ja konsepteja. Niissä esille otetaan myös tulevaisuuden riskit ja haasteet, johdon vastuu, ympäristönsuojelun tason mittaaminen, sidosryhmäviestintä sekä elinkaariarvio ja arvoketju. Mukaan on tullut myös velvoite kartoittaa riskejä etukäteen. Tämä edellyttää ennakoimista, mikä puolestaan edesauttaa liiketoimintariskien hallintaa. Standardien ja toiminnan tärkein painopiste on kuitenkin jatkossakin asiakas.



Tuotantopäällikkö
Timo Anttila

LAATU



Osto-, logistiikka ja laatu-päällikkö
Harri Joensuu



Laatuinsinööri
Mikko Palenius

TUOTANTO



Tuotannon vastaava esimies
Harri Heiskanen



Varastopäällikkö
Tapani Björlin

TUOTEKUVAT: KIMMO KARINEN

LAATUPOLITIikka

Laatu- ja ympäristöjärjestelmämme päätavoitteena on saada aikaan asiakkaiden tarpeet tyydyttävää toimintaa ja tuotteiden laatua. Laatu- ja ympäristöjärjestelmän avulla tehostamme toimintaamme kaikilla tasoilla minimoimalla virheet ja työskentelemällä kerralla valmiiksi -periaatteen mukaisesti. Jokainen työntekijä vastaa oman työnsä laadusta, ja yrityksen johto on sitoutunut antamaan resurssit laadun tuottamiseen.

Laatua mittaamme seuraamalla

- Reklamaatioiden määrää
- Toimitusvarmuutta
- Sisäistä laatua
- Yrityksen taloudellista tulosta

YMPÄRISTÖPOLITIikka

SK Tuote valmistaa korkealuokkaisia rakennusteollisuuden muovituotteita, joiden tavoitteena on ohjata asiakkaitamme energiatehokkaaseen, taloudellisesti kannattavaan ja ympäristöystävälliseen toimintaan.

Jatkuva toiminnan parantaminen sekä tuotteiden ja menetelmien kehittäminen ovat SK Tuotteen ja sen työntekijöiden yhteinen tavoite. Tällä tavalla ennakoimme asiakkaidemme odotuksia, parannamme ympäristön hyvinvointia ja sitoudumme ympäristön pilaantumisen ehkäisemiseen.

SK Tuotteen ympäristöjärjestelmä on ISO 14001-standardin mukainen. Noudatamme ympäristömääräyksiä ja -velvoitteita sekä muita yhteiskunnan asettamia lakeja ja määräyksiä. Keskustelemme ja tiedotamme avoimesti ympäristöasioista sekä yrityksen sisällä että yrityksestä ulospäin.

SK Tuotteen ympäristötavoitteena on energiatehokkaiden tuotteiden suunnittelu, tehtaamme energiankäytön tehostaminen ja jätteiden määrän vähentäminen sekä muovien kierrätettävyyden lisääminen tuotteiden koko elinkaaren aikana.



Vastaava asentaja
Ari Kuusinen, konehalli

OPASTETUT TEHDASKIERROKSET



Juhlapäivä alkoi opastetuilla tehdaskierroksilla Mustasaarella. Punainen matto johdatti vieraat sisälle VILPE®:n mielenkiintoiseen tarinaan, jossa kertojina olivat SK Tuotteen työntekijät. Tarina perehdytti tuotekehityksen, ruiskupuristuksen, jatkojalostuksen, pakkaamon, varaston ja lähettämön arkeen eli VILPE®:n liikkeisiin suunnittelupöydältä asiakkaalle.



Juhlavuoden kunniaksi SK Tuote Oy lahjoitti Vaasan yliopistolle 30 000 euroa. Lahjoituksen ottivat vastaan SK Tuotteella VILPE® Showroomissa Vaasan Yliopiston yhteyspäällikkö Mika Palosaari ja professori Pirjo Laaksonen. SK Tuote on lahjoittanut yliopistolle jo aiemmin 25 000 euroa.

Vieraat saivat muistoksi SK Tuote 40 vuotta -juhlalahjan, johon kiteytyy hienosti yrityksen tarina. Mahtika Eero Saikkonen kertoo Talotekniikka-lehden päätoimittaja Heikki Heikkoselle tavastamme kehittää innovaatioita terveemmän asumisen hyväksi vai keskustelivatko he kenties jokaisen sekunnin merkityksestä ja hetkiin tarttumisen tärkeydestä?

Tuotannossa esiteltiin konekantaa ja sen kehitystä sekä ruiskuvalutekniikkaa. Työnjohtaja Harri Heiskanen kertoo ja T-Emballagen (Ruotsi) ostopäällikkö Maria Pettersson, saman yrityksen tuotepäällikkö Mari Wirebrand ja Renson Ventilation & Sunprotectionin (Belgia) tuotepäällikkö Rien Laverge kuuntelevat kiinnostuneina.



Juhlapäivä onnistui sitoutuneen henkilökuntamme yhteistyöllä. Jokainen antoi panoksensa kokonaisuuden onnistumiseksi. Paikat pantiin tarmolla juhlakuntoon, patsattiin ja puunattiin, valmisteltiin kulkureitit ja autettiin työkavereita. Tehdaskierroksen esittelijät laittoivat itsensä liioon ja esiintyivät rohkeasti kertoen oman toimintonsa roolista kokonaisuudessa.



Juhlallisuuksiin osallistuivat myös First Ladyt Elisa ja Seidi Saikkonen.



COCKTAIL-TILAISUUS JA ILTAJUHLA VAASAN KAUPUNGINTALOSSA



Iltajuhla järjestettiin Vaasan upeassa kaupungintalossa. Ennen illallisia yhteistyökumppanit esittivät viralliset tervehdyksensä 40-vuotiaalle SK Tuotteelle kaupungintalon Peilisalissa.

Kattoliitto ry. myönsi SK Tuotteen perustajalle ja toimitusjohtajalle Eero Saikkoselle Kattomestari numero 37 -arvonimen kunnianosoituksena pitkäjänteisestä ja innovatiivisesta työstä kattoalalla. Kunniaatun ojsivat Kattoliiton toimitusjohtaja Mikko Ahtola (kuvassa vasemmalla) ja hallituksen puheenjohtaja Jari Suuronen.



Oman tervehdyksensä esitti myös SK Tuote Poland edustajinaan toimitusjohtaja Lena Viskari ja kehitysjohtaja Andrei Janusz.

COCKTAIL-TILAISUUS JA ILTAJUHLA VAASAN KAUPUNGINTALOSSA



Iltajuhlan juonsi vaasalaisten hyvin tuntema Hippi Hovi, joka vei ohjelmaa eteenpäin rennon ammattimaisin ottein.

Iltajuhlissa small talk porisi keveästi ja kutsu juhlasaliin kävi ehkä jopa hieman varkain. Juhla aloitettiin kuitenkin täsmällisesti ajallaan, kuten SK Tuotteen toimintatapoihin kuuluu.



Ensimmäisen puheenvuoron käytti itseoikeutetusti SK Tuotteen perustaja ja toimitusjohtaja Eero Saikkonen, joka kertasi puheessaan yrittäjyyden haasteita vuosikymmenten saatossa. Yritys perustettiin 70-luvulla vastaamaan selkeään asiakastarpeeseen. 80-luku oli Suomessa vauhdikkaan kasvun aikaa ja valuuttaluotot loivat monille yrityksille mahdollisuuksien kuplan. 90-luvulla Suomea riepotteli syvä lama, jonka myötä moni rakennusalan yritys ajautui konkurssiin. SK Tuote selvisi kovalla työllä ja oikeilla päätöksillä.



Iltajuhlan pääpuhujana oli Pohjanmaan kaupakamarin toimitusjohtaja Juha Häkkinen, joka painotti neljää kilpailukyvyyn kannalta keskeistä asiaa: yrittäjyyttä, kasvua, kansainvälistymistä ja tuotekehitystä.

“Suomen talous saadaan kuntoon yrittäjyydellä ja hallituksen päätöksillä. SK Tuotteen kehittyminen ei olisi ollut mahdollista ilman Eero Saikkosen ja hänen perheensä panosta. Kasvu ja kansainvälistyminen kulkevat käsi kädessä ja ovat välttämättömyys suomalaisille yrityksille, myös SK tuotteelle, joka on onnistunut niissä menestyksekkäästi. Tuotekehityksessä ei riitä enää suomenmestaruus, vaan pärjätäkseen kansainvälisessä kilpailussa yritysten on SK Tuotteen tavoin innovoitava maailmanluokan ratkaisuja”, Häkkinen totesi puheensa.



Tuomas Saikkonen piti juhlassa koskettavan puheen, jossa hän kiitti perhettään siitä, että on saanut päättää vapaasti itse, mitä elämäntään haluaa. Hän korosti myös työhönsä palavalla innolla suhtautuvien ihmisten merkitystä yrityksen menestykselle. Tuomas aloitti kesäkuussa yrityksen vientipäällikkönä. Seuraava sukupolvi on nyt toden teolla mukana luomassa huomisen menestystä.

COCKTAIL-TILAISUUS JA ILTAJUHLA VAASAN KAUPUNGINTALOSSA



Iltajuhlissa palkittiin pitkän työuran tehneitä SK Tuote Oy:n työntekijöitä.

15 vuotta

Mervi Koskela
Ella Osipova
Pasi Puikkonen
Thor-Leif Hennum
Markku Pesonen
Mikko Nähls
Tanja Stenroos
Tero Finne
Krassimir Naydenov
Ari Kuusinen
Matti Koivuniemi
Kari Savola

25 vuotta

Timo Anttila
Tapani Björlin
Pertti Kristo
Sirpa Nurmela
Ilari Seppälä
Jyrki Ritola

40 vuotta

Eero Saikkonen



SK Tuote Oy:n hallituksen puheenjohtaja Jari Lehtimäki luovutti 40-vuotisjuhlamerkin Eero Saikkoselle. Puheessaan hän korosti kaikkien niiden ihmisten merkitystä, jotka ovat vuosikymmenten varrella vieneet yritystä eteenpäin. “Tärkein mies SK Tuotteen takana on kuitenkin Eero Saikkonen, jonka yrittäjähenkisyys ja ainutlaatuinen kyky kehittää uusia tuotteita ja rakentaa tulevaa ovat vieneet yrityksen läpi hyvien ja huonojen aikojen”, Lehtimäki totesi. Kukat ojensi juhlapäivän järjestelyistä vastannut Riikka Autio.



Illan ruokalista vei kielen mennessään ja ohjelma houkutteli tanssilattialle. Musiikilliseen kattaukseen osallistui vastasivat Dennis Rönngård duo ja illan kruunasi hurmaava Laura Voutilainen, joka lauloi itsensä jokaisen juhlavieraan sydämeen.



Neljän vuosikymmenen aikana olemme tiedostaneet vahvasti hyvien kumppanuuksien ja työhönsä palolla suhtautuvien ihmisten merkityksen menestystekijöinä. Kasvumme taustalla on monta toisiinsa liittyvää tekijää: Onnistuneet tuoteratkaisut ovat syntyneet asiakkaidemme, henkilökuntamme ja sidosryhmiemme tiiviin vuorovaikutuksen tuloksena. Oikeiden valintojen ja päätösten ansiosta olemme onnistuneet kehittämään ja kasvamaan, vaikka olosuhteet ovat haastaneet meitä ajoittain rajustikin. Tie ei ole ollut helppo, mutta haasteet ovat opettaneet meitä olemaan nöyriä ja tarvittaessa myös rohkeita. Haasteet ovat myös mahdollisuuksia.

SK TUOTTEEN MYYNNIN KEHITYS SUOMESSA JA VIENTIMARKKINOILLA

Myyntijohtaja Jonas Lindeman,
Markkinointipäällikkö Riikka Autio

SK Tuote on kasvanut neljässä vuosikymmenessä perustajien ideasta kansainväliseksi toimijaksi. Kehitystä on tänä aikana leimannut yksi asia: halu ja pyrkimys olla alansa edelläkävijä innovatiivisten ja laadukkaiden ratkaisujen toimittajana. Toiminnan perustana on ollut vahva yhteistyö katto- ja ilmastointialan johtavien toimijoiden kanssa. Moni näistä kumppanuuksista syntyi jo yrityksen alkuvuosina.

VILPE® on tänä päivänä tunnettu ja arvostettu tuotemerkki, mutta tunnettuuden kasvattaminen ja aseman vakiinnuttaminen kansainvälisillä kentillä jatkuu edelleen. SK Tuotteen tavoitteena on kasvaa yhä vahvemmaksi kansainväliseksi toimijaksi ja tämän eteen haetaan jatkuvasti uusia yhteistyökumppaneita. Yrityksellä on omat myyntiyhtiöt Venäjällä, Ukrainassa, Puolassa ja Ruotsissa ja viennin parissa työskentelee tänä päivänä jo 30 henkilöä. Logistisesti keskeisiin kohteisiin sijoitetut toimipisteet pystyvät lähimarkkinoidensa lisäksi palvelemaan tehokkaasti myös lähialueitaan.

KASVUA HAETAAN UUSISTA TUOTTEISTA

Talous ja rakentaminen osoittavat jo elpymisen merkkejä monessa Euroopan maassa. Suomessa tilanne on kuitenkin edelleen haastava ja uudisrakentaminen on suorastaan kriisissä. Mitään nopeaa käännettä tilanteeseen ei ole nähtävissä. Laskusuhdanteen aikana uudisrakentamisen määrä yleensä vähenee ja korjausrakentamisen volyymit kasvavat. Kattoremonttien määrä on lisääntynyt viime vuosina Suomessa, mikä on omalta osaltaan korvannut uudisrakentamisen vähäisyyttä ja lieventänyt laman vaikutuksia toimintaan.

SK Tuote katsoo edelleen luottavaisesti tulevaisuuteen. Kestävää kasvua haetaan tiiviissä yhteistyössä asiakkaiden ja kumppanien kanssa vahvan tuotekehityksen ja laadukkaiden tuotteiden siivittämänä. Vientimarkkinoilla tuotteita mukautetaan kohdemarkkinoihin sopiviksi ja uuttakin on tulossa. Uusia, entistäkin asennusystävällisempiä tuotteita on jo tuotekehittäjien piirustuspöydillä.

1980-luvun puolessa välissä VILPE®-ilmanvaihtotuotteet alkoivat muuttaa suomalaisten lähiöiden kattoilmettä. Lähitulevaisuudessa ilme tulee muuttumaan edelleen.

KOTIMAA ON KIVIJALKA, VIENTI AVAA UUSIA MAHDOLLISUUKSIA

1980-luvun puoliväliin saakka SK Tuotteen tuotevalikoima koostui eristeiden ja katemateriaalien kiinnittämiseen kehitetyistä kiinnikkeistä. Yrityksen toiminta-alue muodostui vastaavasti maista, joiden ilmasto-olosuhteet edellyttivät lämpöeristyksen käyttöä rakennuksissa. Markkina-alue oli siten melko pieni. Kapean tuotesektorin seurauksena myös asiakaskunta oli suppea. Tällaisella tuote- ja asiakaspohjalla liiketoiminta oli riippuvainen rakentamisen sesongeista ja suhdanteista. Ratkaisuna nähtiin markkina-alueiden kasvattaminen viennin avulla. SK Tuotteen vientitoiminta käynnistyi vuonna 1985.

Yrityksen organisaatiota on vuosien varrella kehitetty vastaamaan markkina-alueiden ja toiminnan muutoksiin. Myyntiä ja markkinointia johtaa tänä päivänä myyntijohtaja **Jonas Lindeman**, joka aloitti tehtävässään marraskuussa 2012. Myyntiorganisaatio on jaettu myyntialueittain neljään tiimiin:

- 1) Suomi, 2) Pohjoismaat ja Länsi-Eurooppa, 3) Itä-Eurooppa sekä 4) Venäjä ja IVY-maat.

Suuri muutos emoyhtiön organisaatiossa tapahtui keväällä 2015, kun SK Tuote Oy muutettiin konserniksi. Samalla Ruotsiin perustettiin tytäryhtiö VILPE Sverige AB ja Puolan-yrityksestä tehtiin tytäryhtiö. Myös muut sisäryitykset muutetaan tytäryhtiöiksi lähitulevaisuudessa.

Myyntiorganisaation tiiviinä tukena toimii markkinointitiimi, johon kuuluu markkinoinnin asiantuntijoita SK Tuote Oy:stä ja paikallisyrityksistä. Asiakkaiden näkemykset ja markkinoiden tarpeet kanavoituvat myynnin kautta, paitsi tuotekehitykselle, myös markkinoinnille ja tuloksena syntyy brändiä tukevaa ja vahvistavaa materiaalia, viestintää ja toimintatapoja.

Myyntin ja markkinoinnin haasteina ovat tänä päivänä Euroopan markkinoiden pirstaleisuus, harmonisoitujen eurooppalaisten rakentamisstandardien puuttuminen, energiatehokkuus- ja tiiveysvaatimusten tiukentuminen sekä markkinoinnin digitalisoituminen. Innovatiivisten tuoteratkaisujen lisäksi haluamme olla alallamme suunnannäyttäjä myös järjestelmien ja markkinoinnin kehittämisessä ja parantaa asiakaspalveluamme edistyksellisten konseptien avulla.

Seuraavilla sivuilla on yhteenvedo eri markkina-alueiden organisaatiosta, ominaispiirteistä ja kehityksestä.



Myyntijohtaja
Jonas Lindeman

Kokkolan Asuntomessut 2011



Kokkolan Asuntomessut 2011



SUOMI

SK Tuotteen Suomen-myyntiorganisaation saavutukset ovat vertaansa vailla. Neljän vuosikymmenen aikana syntyneet kumppanuussuhteet perustuvat vankkaan luottamukseen ja osapuolten keskinäiseen kunnioitukseen.

”Toiminnan kansainvälistyessä on hyvä muistaa, että kaiken perustana on ollut ja on edelleenkin kotimaan myynnistä vastaava organisaatiomme. Tuotebrändimme laaja tunnettuus ja saavuttamamme markkinaosuus eivät ole syntyneet tyhjästä, vaan niiden taustalla on pitkiä päiviä ja vuosia ja vuosikymmeniä kovaa uurastusta. Nykyinen asemamme on tulosta koko organisaation sitoutumisesta. Meillä tuotekehitys, tuotanto, myynti ja markkinointi sekä logistiikka ovat kehittyneet käsi kädessä palvelemaan suomalaista asiakaskuntaamme kattavasti ja laadukkaasti, asiakasta kuunnellen. Sopeutuminen maailman muutoksiin vaatii tänään suurempia ponnisteluja kuin koskaan aikaisemmin, mutta olemme siihen valmiita”, toimitusjohtaja **Eero Saikkonen** kiteyttää.

SK Tuotteen palveluksessa vuodesta 1988 työskennellyt ja Suomen myyntipäällikön tehtävää vuodesta 2000 hoitanut **Ilari Seppälä** jäi tänä syksynä eläkkeelle. Hän raivasi tiimeineen lähes 30 vuoden ajan VILPE®:n tietä suomalaisten tukkuliikkeiden, katemateriaalivalmistajien, kattourakoitsijoiden, LVI-suunnittelijoiden ja -asentajien sekä muiden katto- ja LVI-rakentamisen parissa toimivien tietoisuuteen. Hänen työnsä tuloksena VILPE®-tuotteet saatiin suomalaisen LVI-tukkukauppojen valikoimiin. Ilari Seppälä on aina ollut henkeen ja vereen VILPE®-mies ja kaikkien toimijoiden tuntema ja arvostama asiantuntija. Hänen seuraajansa **Nina Tyni** on nyt ottanut vetovastuun ja johtaa kotimaan myyntiä nykyisessä haasteellisessa markkinatilanteessa. SK Tuotteen koko henkilökunta toivottaa Ilarille loistavia eläkepäiviä ja Ninalle ja hänen tiimilleen onnea ja menestystä!



Myyntipäällikkö
Nina Tyni

ORGANISAATIO

Myyntipäällikkö Nina Tyni
Aluemyyntipäällikkö Kim Björnin (Varsinais- ja Keski-Suomi)
Aluemyyntipäällikkö Pekka Laitila (Etelä-Suomi ja Viro)
Myyntineuvottelija Mika Järvinen (Pohjanmaa ja Pohjois-Suomi)
Myyntineuvottelija Outi Heikkilä
Myyntiasistentti Tiina Häggblom
Myyjä Markku Pesonen (VILPE® Express Store Espoo)
Varastomyyjä Thor-Leif Hennum (VILPE® Express Store Espoo)

VENÄJÄ JA UKRAINA

Vientipäällikkö Ella Osipova

VENÄJÄ

SK Tuote Oy:n vienti Venäjälle alkoi jo 1970-luvun lopussa, kun yrityksen kattokiinnikkeitä toimitettiin Siperian vesivoimaloihin osana kansallisia puitesopimuksia. Jo tuolloin tuotekehittelijöiltä vaadittiin innovatiivisuutta, sillä alavien jokiseutujen ankarat talvet kovine pakkasineen ja tuulikuormineen asettivat erityisvaatimuksia muovikiinnikkeille. Taito löytää perinteisistä poikkeavia ratkaisuja auttoi SK Tuotetta tuolloin ja auttaa tänäkin päivänä säilyttämään johtoaseman Venäjän monitahoisilla ja mielenkiintoisilla markkinoilla. 1990-luvulla aloitettiin VILPE®-tuotteiden suorat toimitukset Venäjälle. Tukkuportaan puuttuessa toimitukset menivät suoraan rakennusliikkeille ja järjestelmä mahdollisti suoran keskusteluyhteyden kuluttajien kanssa. Tämä ansiosta asiakkaille pystyttiin esittelemään uusia rakentamistapoja ja levittämään tehokkaasti tietoa ilmanvaihdon merkityksestä terveydelle.

Samaa viestiä levittämään perustettiin vuonna 2009 myyntiyhtiö SK Tuote Rus, jolla on tänä päivänä varastot ja toimistot Pietarissa, Moskovassa, Jekaterinburgissa ja Krasnodarissa. Vaikka suurin osa tuotteista toimitetaan nykyisin tukkukanavien kautta, yhteys kuluttajiin on säilytetty järjestämällä koulutuksia ja ohjaamalla markkinoiden toimijat aktiivisesti konsulttitiemme puoleen. Kanssakäyminen kumppanienne kanssa on erittäin avointa ja ajamme ensisijaisesti heidän etuaan, jopa niin, että omat intressimme jäävät toisinaan taka-alalle.

SK Tuote Rusin peruspääomana on vahvasti yhteen hitsautunut ja VILPE®-teemaan sitoutunut tiimi. Sen ansiosta yritys jatkaa voittokulkuaan myös näinä haastavina aikoina ja voi pelottomasti investoida kehitykseen. Työyhteisön hedelmällisissä aivoriihissä syntyy valtavasti uusia ideoita, joiden toteuttamiseen ei aina riitä henkilöresursseja, mutta joiden ansiosta ja joiden täytäntöönpanoa varten organisaatiomme kasvaa.

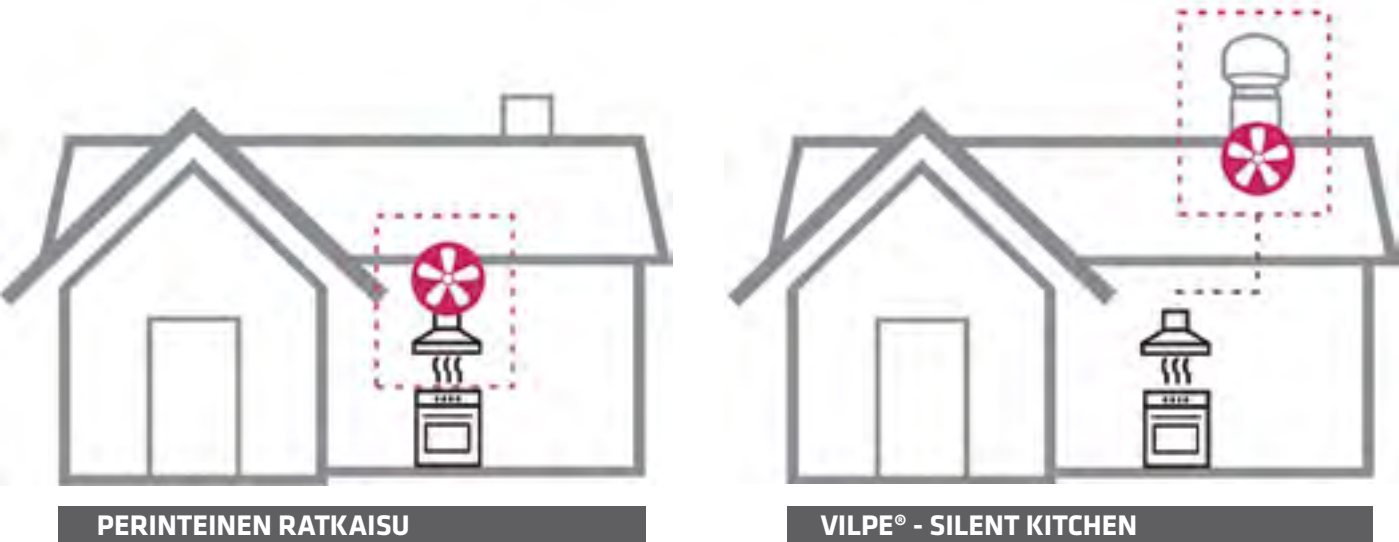
UKRAINA

Jos markkinoita verrataan ihmisiin, Ukrainan rakennusmarkkinoita voisi kutsua hyvin uteliaiksi. Utelaisuus ja tiedonhalu tekee tästä markkina-alueesta myös kiinnostavan ja auttaa sitä vaikeassa taloustilanteessa. Ukrainassa sekä myyjät että kuluttajat ovat tiedonjanoisia. Ihmisillä on valmius perehtyä uusiin teknologioihin ja ottaa vastaan suosituksia. Tämä näkyy myönteisesti VILPE®-tuotteiden myynnissä ja siten myös talojen varustuksessa. Suuri merkitys menestykselle ja tuloksekkaalle työlle on tietenkin SK Tuote Ukrainan henkilökunnan osaamisella ja sitoutumisella. Rakentamisen vaivuttua aallonpohjaan he ovat olleet kaukaa viisaita ja käyttäneet vähäiset resurssinsa, paitsi toimintansa tukemiseen, myös sen kehittämiseen. Tämän ansiosta Ukrainan markkinoilla myytävä VILPE®-valikoima on laajempi kuin monilla taloudellisesti suotuisammin kehittyneillä markkinoilla.



ORGANISAATIO

Vientipäällikkö Ella Osipova
Vientiassistentti Larissa Okhotnikova
Vientiassistentti Enna Moshnikova
OOO SK Tuote Rus Venäjällä
OOO SK Tuote Ukraina Ukrainassa



PERINTEINEN RATKAISU

Liesituuletin, jossa on integroituna moottori, aiheuttaa melua keittiötilaan.

VILPE® - SILENT KITCHEN

Silent Kitchen -kokonaisuudessa moottori sijaitsee katolle asennetussa VILPE®-huippumurissa ja keittiön äänitaso pysyy matalana.

ITÄ-EUROOPPA

Vientipäällikkö Lena Viskari

SK Tuote on harjoittanut vientiä Itä-Eurooppaan aina vuodesta 1995. Alueella nähdään markkinapotentiaalia ja sen kehitykseen panostetaan. Merkittävin kehitysskaskel tähän saakka on ollut SK Tuote Poland Sp. z o.o.:n perustaminen Puolan Wrocławiin, Euroopan logistiseen keskiöön, mistä käsin yritys voi toimittaa VILPE®-tuotteita sekä Länsi- että Itä-Eurooppaan nopeasti ja tehokkaasti.

SK Tuote Poland avasi ovensa virallisesti huhtikuussa 2012, jolloin ensimmäinen rekka-autollinen VILPE®-tuotteita saapui Mustasaaresta Wrocławin lähellä sijaitsevaan Pietrzykowiceen. Tänä vuonna SK Tuote Poland Sp. z o.o.:sta on tullut myös SK Tuote Oy:n tytäryhtiö.

Kolmen vuoden aikana viidestä nuoresta ja innokkaasta myyntihenkilöstä koostuva tiimi on taistellut VILPE®-tuotteille yhä vankemman jalansijan Itä-Euroopan markkinoilla. VILPE®:n myyntivaltteja ovat tuotteiden innovatiivisuus, korkea laatu, pitkäikäisyys ja

20 vuoden takuu. Puolan markkinoilla yhdeksi innovatiivisimmista ja kiinnostavimmista konsepteista on noussut VILPE® Silent Kitchen, jossa yhdistyvät moottoriton liesikupu ja VILPE®-huippumuri. Järjestelmä on teknisesti yksinkertainen, mutta äänenvaimennuksen osalta huippuluokkaa. Tästä syystä konseptin suosio ja samalla Puolan-tiimimme asiakasmäärä ovat kasvussa.

Puolan markkinat ovat haastavat: markkinoilla on aiempaa enemmän kilpailijoita ja halpoja tuotteita ja rakentaminen maassa kehittyy melko hitaasti. Tällaisena aikana meidän on toimittava nopeasti ja oltava luotettava ja mukautuva kumppani. Meidän on etsittävä jatkuvasti uusia mahdollisuuksia ja uusia markkinoita ja ammennettava voimaa vahvasta tiimihengestä. Emo- ja tytäryhtiöiden yhteistyöllä kehitymme entistäkin vahvemmaksi toimijaksi Euroopassa.



ORGANISAATIO

Vientipäällikkö Lena Viskari
Vientiassistentti Carina Lagerström
SK Tuote Poland Sp.z o.o. Puolassa



Katso video
Silent Kitchenistä



POHJOISMAAT JA LÄNSI-EUROOPPA

Vientipäällikkö Tuomas Saikkonen

POHJOISMAAT

SK Tuote Oy on toiminut Pohjoismaissa perustamisestaan lähtien, mutta kehityksen kannalta vuosi 2015 on ollut yrityksen tähänastisen historian mielenkiintoisin. **Leif Fredrikssonin** johdolla SK Tuote on pystynyt kasvamaan vahvasti Ruotsissa etenkin vuosina 2014–2015 ja tämän kehityksen jatkamiseksi Ruotsiin perustettiin kesällä uusi tytäryhtiö, VILPE Sverige AB. Samassa yhteydessä Ruotsiin rekrytoitiin myyjäksi **Nisse Hedberg** ja tällä hetkellä organisaatioon etsitään jo kolmatta henkilöä. Ruotsin lisäksi SK Tuotteen toiminta on kasvanut myös Norjassa ja Tanskassa. Jatkossa tavoitteena on kasvattaa VILPE Sverige AB:n roolia edelleen niin, että yritys jo lähitulevaisuudessa toimii pohjoismaisten yhteistyökumppanimme vahvana tukena ja kasvun vauhdittajana.

LÄNSI-EUROOPPA

Länsi-Euroopassa markkinat ovat muuttuneet huomattavasti viimeisen vuosikymmenen aikana ja ilmanvaihdon merkitys rakennusten ja asukkaiden hyvinvoinnille on viimein tunnistettu. Samalla olemme uudistaneet omia toimintamalljamme. Olemme kehittäneet vahvuuksiamme ja korjanneet heikkouksiamme. Joitakin vuosia sitten kasvumahdollisuuksiimme Länsi-Euroopassa olisi voinut suhtautua epäillen, mutta tänään emme epäri. Viimeisen vuoden aikana olemme syventäneet yhteistyötämme ja tuotekehitystämme belgialaisen Rensonin kanssa ja aloittaneet yhteistyön Vaessen Industries -konserniin kuuluvan Vascon kanssa. Lisäksi käymme keskustelua usean Benelux-alueella toimivan organisaation kanssa ja kehitämme yhteistyötämme isojen eurooppalaisten toimijoiden, kuten Ubbinkin ja Monierin kanssa.

Vuoden 2016 aikana tehostamme toimintaamme Länsi-Euroopan markkinoilla entisestään. Keväällä osallistumme useille Euroopan suurista rakennusalan messuista ja tapaamme nykyisiä ja uusia potentiaalisia yhteistyökumppaneita. Kehitämme myös logistiikkaamme yhteistyössä SK Tuote Poland Sp. z o.o.:n kanssa. Vuodesta 2016 tulee mielenkiintoisen kasvun vuosi Länsi-Euroopan markkinoilla.



Vientipäällikkö
Tuomas Saikkonen

ORGANISAATIO

Vientipäällikkö Tuomas Saikkonen
Vientiassistentti Elina Primetta
Vientiassistentti Carina Lagerström
VILPE Sverige AB Ruotsissa

VILPE®-tuotteet ovat saavuttaneet vahvan jalansijan Ruotsissa. Myynnin ja teknisen tuen parantamiseksi Pohjoismaissa Ruotsiin perustettiin kesällä 2015 VILPE Sverige AB.

ASIAKASCASE

RENSON – ALANSA EDELLÄKÄVIJÄ LÄNSI-EUROOPASSA

Vientipäällikkö Tuomas Saikkonen

Renson on vuonna 1909 perustettu belgialainen, laadukkaiden rakennus- ja ilmanvaihtotuotteiden valmistamiseen erikoistunut perheyrius. Renson on vahva kasvuyritys, joka on kasvanut etenkin viimeisen kymmenen vuoden aikana useilla osa-alueilla ja markkinoilla. Esimerkiksi vuonna 2014 yritys rekrytoi organisaatioonsa yli 80 uutta työntekijää.

SK Tuote aloitti yhteistyön Rensonin kanssa vuonna 2013. Ensimmäiset keskustelut käytiin Frankfurtissa maaliskuussa 2013 pidetyillä ISH-messuilla, missä molemmilla yrityksillä oli oma osastonsa. Voidaan sanoa, että se oli "rakkautta ensi silmäyksellä". Sekä SK Tuote että Renson panostavat vahvasti tuotekehitykseen ja tarjoamiensa ratkaisujen laadukkuuteen, ja yhteinen sävel löytyi nopeasti. Ensimmäiset yhteistyönä kehitetyt tuotekonseptit lanseerattiin Benelux-alueella vuonna 2014 ja kuluneen vuoden aikana kumppanuus on syventynyt entisestään uusien tuotekehitysprojektien muodossa.

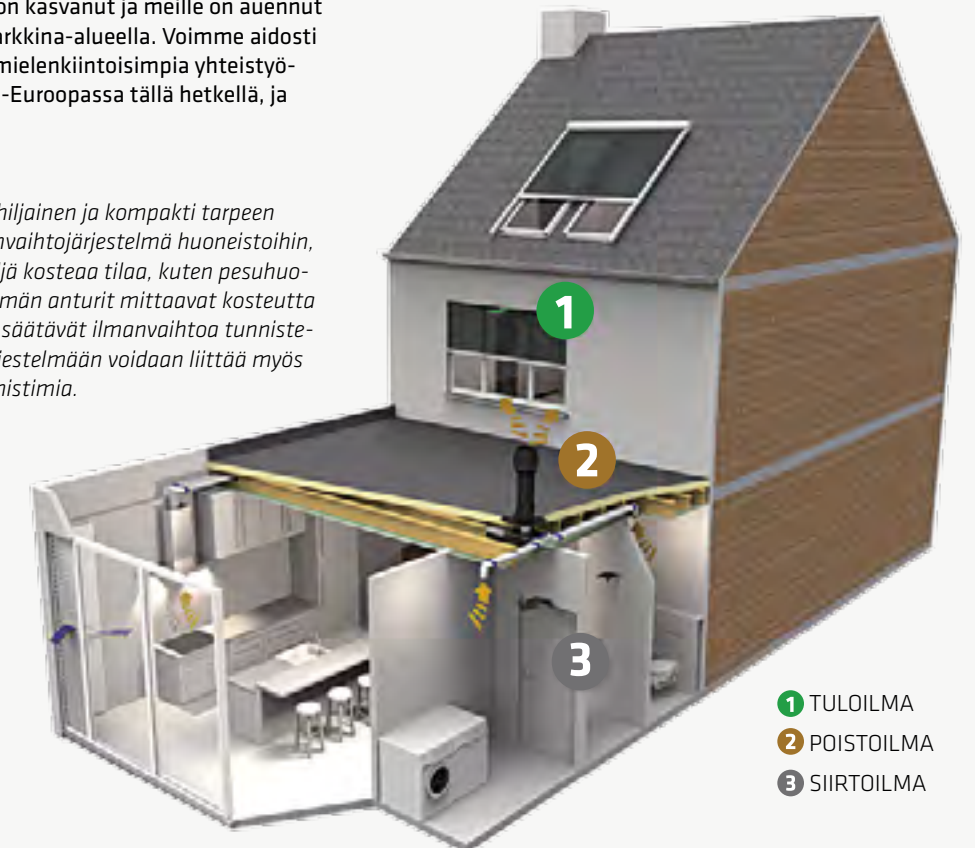
Yhteistyö on tarjonnut SK Tuotteelle myös mahdollisuuden ohjata omaa tuotekehitystään yhä asiakaslähteisempään suuntaan. Samalla tietämyksemme Länsi-Euroopan markkinoista on kasvanut ja meille on auennut myös uusia ovia tällä markkina-alueella. Voimme aidosti todeta, että Renson on mielenkiintoisimpia yhteistyökumppaneitamme Länsi-Euroopassa tällä hetkellä, ja

uskomme, että yhteistyön positiivisista vaikutuksista hyötyvät vähitellen myös muut kumppanimme eri maissa. Konkreettinen esimerkki todellisesta kumppanuudesta on ensi keväänä Puolassa lanseerattava ilmanvaihtokonsepti, joka on kehitetty SK Tuote Polandin ja Rensonin yhteistyönä.

RENSON
Creating healthy spaces

Liikevaihto: n. 130 M€
Henkilöstömäärä: yli 500
Päämarkkinat: Benelux, Ranska,
Iso-Britannia, Saksa, Italia, Puola

RenoC+ube® on erittäin hiljainen ja kompakti tarpeen mukaan ohjautuva ilmanvaihtojärjestelmä huoneistoihin, joissa on korkeintaan neljä kosteaa tilaa, kuten pesuhuonetta tai WC:tä. Järjestelmän anturit mittaavat kosteutta huoneiston eri tiloissa ja säättävät ilmanvaihtoa tunnistetun tarpeen mukaan. Järjestelmään voidaan liittää myös CO₂-antureita ja liiketunnistimia.



- 1 TULOILMA
- 2 POISTOILMA
- 3 SIIRTOILMA

VILPE® INNOVATIVE AND EASY - EDELLÄKÄVIJÄBRÄNDIN TARINA

Markkinointipäällikkö Riikka Autio

SK Tuotteen ja VILPE®:n tarina alkaa Eero Saikkosen ja kumppaneiden innovaationa vuonna 1974 syntyneestä sienikiinnikkeestä. Sienen muotoinen kiinnike antoi nimensä seuraavana vuonna perustetulle SK Tuote Ky:lle ja myös yrityksen uudet nimet SK Fastening Oy (1984) ja nykyinen SK Tuote Oy (2000) viittaavat sienikiinnikkeeseen. Tuotteiden markkinointinimet ovat muuttuneet vuosikymmenten saatossa ja tänä päivänä jäljellä on ainoastaan VILPE®.

1988

KOLME TUOTEMERKKIÄ - VILPE VENT, SK ROOFPARTS JA SK FASTENING

SK-tuoteryhmä syntyi vuonna 1984, jolloin perustettiin ensimmäinen ruiskuvalutehdas ja SK Fastening -niminen yritys. SK-ryhmään kuuluivat kiinnikkeet eri kiinnitysalustoille. Vilpe Vent -brändi syntyi vuonna 1988, jolloin aloitettiin kattoläpivientien valmistus peltikatteille, huopakatteille ja lopulta tiilikatteille. Vilpe Vent -tuoteryhmään kuuluivat läpiviennit, poistoputket ja huippumurit jyrkille katoille. Tasakattotuotteet eriytettiin omaksi tuoteryhmäkseen, joka sai nimekseen SK Roofparts ja käsitti alipainetuulettimet, poistoputket, huippumurit, kattokaivot ja tiivistyslaipat loiville katoille.

2008

VILPE VENT JA SK ROOFPARTS VILPE-KOKONAISUUDEKSI

Keväällä 2008 toteutettiin brändiuudistus. Sen myötä jyrkkien kattojen Vilpe Vent ja loivien kattojen SK Roofparts yhdistettiin yhdeksi brändiksi, joka sai nimekseen VILPE. Tarkoituksena oli, että VILPE-tuotteet jäsentyivät asiakkaan mielessä selkeäksi poistoilmanvaihtotuotteiden ja kattotarvikkeiden kokonaisuudeksi. SK Fastening pysyi VILPE:n rinnalla erillisenä kiinnikkeiden tuotemerkkinä.

Uudistuksen yhteydessä kirjattiin ensi kertaa VILPE-brändin arvot ja peruslupaus sekä laadittiin graafinen ohjeisto, joka säätelee tuotemerkkin, värien, typografian ja kuvien käyttöä sekä linjaa yrityksen sisäisten materiaalien ja mainonnan ilmeen.

Vuonna 2008 VILPE®-brändin arvoiksi kirjattiin korkealaatuiset tuotteet, osaaminen ja terve talo. ”Ostaessaan VILPE-tuotteen asiakkaalle lisäarvoa tuottavat erittäin korkealaatuiset tuotteet, joita valmistetaan osaamisella ja ammattitaidolla. VILPE-brändi puhuu terveen talon ja sen arvon säilymisen sekä ihmisten terveyden puolesta.”

Samalla määriteltiin peruslupaukseksi ”Innovative and Easy”. Se viestii suurella ammattitaidolla kehitetyistä ja valmistetuista tuotteista,

SK TUOTE - BRÄNDIN ARVOT

SK Tuote takaa huippulaatuiset, ympäristöystävälliset ja innovatiiviset tuotteet sekä avoimen ja luotettavan kanssakäymisen kumppaneidensa kanssa.

SK TUOTE - BRÄNDIPERSOONA

SK Tuote on kunnioitettava, vakaa ja määrätietoinen kumppani.

VILPE®- BRÄNDIN ARVOT

Valitessaan VILPE®-ratkaisun asiakas saa innovatiivisen, korkealaatuisen, vastuullisesti suunnitellun ja vastuullisesti valmistetun tuotteen, joka täyttää hänen tarpeensa.

VILPE®- BRÄNDIPERSOONA

VILPE® on luotettava, oivaltava ja ammattimainen suunnannäyttävä. Liiketoiminnan alusta lähtien SK Tuotteen tavoitteena on ollut toimia alansa edelläkävijänä ja auktoriteettina, jonka kattavasta valikoimasta löytyvät kaikki tarvittavat tuotteet, ja jonka tuotteet ovat korkealaatuisia innovatiivisia ratkaisuja kulloiseenkin tarpeeseen.



Messut ovat kautta vuosien olleet SK Tuotteella markkinoinnin keskeinen työkalu, mutta digitalisaation myötä niiden painoarvo on vähentynyt. Frankfurtissa maaliskuussa järjestetty ISH oli vuoden 2015 tärkein messutapahtuma, joka auttoi osaltaan kasvattamaan VILPE®-tuotemerkin tunnettua Länsi-Euroopassa. Osaston ilmava, raikas ja pirteä ilme oli uuden brändiohjeistuksen ja juhluvositeeman mukainen. Messuosasto oli suunniteltu ja toteutettu yhteistyössä pitkäaikaisen kumppanin Factor Novan kanssa.

jotka tarjoavat niin laadullisesti, toiminnallisesti kuin ulkonäöllisestikin parhaita ratkaisuja rakentamisen tarpeisiin. Peruslupaus kuvaa myös tuotteiden viimeisteltyä asennettavuutta ja sitä, että lisäarvotekijänä kaikki asennukseen tarvittavat osat sisältyvät tuotepakkaukseen.

2015

YRITYSBRÄNDI JA TUOTEBRÄNDI TARKENTUVAT

Viimeisin brändihanke on toteutettu 2014 – 2015 ja tämän juhluvuoden alussa julkaistiin sen tuloksena uusi brändimanuaali. Projektin aloitettiin kesällä 2014 selkeästä brändilinjauksesta: jatkossa VILPE®:n rinnalla käsitellään erikseen SK Tuote -brändiä. Hanke sisälsi paljon työtä brändipersonien ja arvojen määrittelemiseksi. Linjauksista ja sisällöstä vastasi SK Tuotteen oma markkinointiosasto: myyntijohtaja **Jonas Lindeman**, markkinointipäällikkö **Riikka Autio**, markkinointisuunnittelijat **Tuomas Saikkonen**, **Ville Hellström** ja **Leo Osipov** sekä markkinointiassistentti **Elina Primetta**. Ajatukset puki graafiseen muotoon pitkäaikainen yhteistyökumppanimme C2 Advertising, jonka kanssa yhteistyössä toteutettiin myös edellinen brändihanke vuonna 2008.

Vuoden 2015 aikana myös kiinniket tuotteiden oma tuotemerkki SK Fastening sulautettiin kokonaisuudessaan VILPE®:en, joka on siis nykyisin ainoa tuotemerkkimme käsittäen koko valikoiman: ilmanvaihdon päätelaitteet niin jyrkille kuin loiville katoille sekä

laajan kirjon kiinnikkeitä eristeiden asentamiseksi erilaisille alustoille.

Tuote- ja yritysbrändin eriyttäminen ja linjaaminen oli välttämätöntä monestakin syystä: Markkinointiosasto viestii sekä yrityksestä että tuotteista ja oli tarpeen määrittää, missä raja kulkee. Toiminnan painopiste on myös siirtynyt yhä voimakkaammin vientimarkkinoille, missä on tärkeintä vahvistaa yleisesti tuotebrändimme tunnettua. Toisaalta samaan aikaan tarvitsemme selkeän kuvan SK Tuotteesta yrityksenä, jotta voimme viestiä siitä vahvasti muun muassa neuvotellessamme uusista yhteistyökumppanuuksista Euroopassa.

SK Tuotteen menestymisen Suomen markkinoilla ovat mahdollistaneet pitkäaikaiset kumppanuudet ja vuosikausien määrätietoinen työ eri aloja edustavien toimijoiden kanssa. Kun osapuolet puhuvat samaa kieltä oman toimintansa jalostamiseksi, tuloksena on enemmän kuin yksi plus yksi. Kumppanuus perustuu molempien puoliseen kunnioitukseen ja luottamukseen, joka täytyy aidosti ansaita.

”Meissä asuu pohjalainen suoraselkäisyys – viestimme vain asiaa ja olemme tekemisissämme sanojemme mittaisia.”





VAHVUDET TEKEVÄT VILPE®:STÄ HALUTUN

VILPE®-tuotteet ovat laadukkaita ja luotettavia ja siksi haluttuja. Ne tunnetaan markkinoilla tinkimättömästä laadusta, asennettavuudesta ja toimivuudesta. Niiden positiivista imagoa tukevat myös SK Tuotteen erinomainen asiakaspalvelu, kattava organisaatio ja sujuva logistiikka, joiden ansiosta VILPE®:n toimitusvarmuus on erittäin hyvä (tänä vuonna 99,3 %, 2013 – 2015 keskiarvo noin 90 %). Venäjällä ja muissakin maissa VILPE® on niin arvostettu brändi, että asiakkaat haluavat sen kilvan valikoimiinsa. Haluttavuuteen vaikuttavat laadun ohella VILPE®-edustukseen sisältyvä ammattimainen tekninen tuki tuotevalinta- ja ilmanvaihtokysymyksissä sekä kumppaniverkoston edun huomioon ottaminen markkinatilanteiden muutoksissa.

Vahvaksi ja huippulaatuiseksi mielletyn brändin rasitteena on usein hyväksikäyttö ja kopioiminen. SK Tuotteen tavoitteena on tarjota ennen kokemattomia ratkaisuja ja näyttää suuntaa alan kehitykselle.

SK Tuotteella ei jäljitellä muita, vaan investoidaan tuotekehitykseen huomattavia summia, jotta asiakkaat saisivat yhä parempia tuotteita palvelemaan rakentamisen tarpeita ja parantamaan asumisen laatua.

VAHVA VILPE® MATKAA MAAILMALLE

SK Tuote -nimi on tunnettu Suomen markkinoilla jo vuosikymmeniä. Viime vuosina VILPE® on kuitenkin vahvistunut ja peitonnut tunnettuudessa yritysbrändin, mikä käy ilmi tänä vuonna toteutetusta tunnettuuskyselystä. Tuotebrändin vahvistuminen on osittain tietoisien työn tulosta, sillä markkinointiviestintä on Suomessakin painottunut VILPE®:en. Vuonna 2014 uudistettujen kotisivujen osoitekin on vilpe.com, kun se ennen oli sktuote.fi.

Resurssien kannalta on tehokkaampaa keskittää voimat yhden tuotebrändin vahvistamiseen. VILPE® on jo saanut tukevan jalansijan Pohjoismaissa, Baltiassa ja Venäjällä ja sen tunnettuus on vahvaa myös muilla Euroopan vientimarkkinoilla. Niinpä Ruotsiin tänä vuonna perustetun tytäryhtiönmekin nimi on VILPE Sverige AB.

VILPE-tuotenimi on lyhenne suomen sanoista viemärin, ilmanvaihdon, liesituulettimen, poistoputken elementti. Nimen taustojen tunteminen ei kuitenkaan ole välttämätöntä, niin tunnettu tämä tuotenimi on sellaisenaan monilla markkinoilla. VILPE®-tuotteet ovat todistetusti laadukkaita, mistä kertovat sekä käyttäjien että sertifiointilaitosten lausunnot vuosikymmenten ajalta. Innovatiivisuus ja asentamisen helppous –Innovative and easy – ovat nyt ja myös jatkossa ne keskeiset ominaisuudet, jotka mahdollistavat VILPE®-tuotteille ainutlaatuisen pitkät takuut ja jotka nousevat esiin keskusteltaessa uusista markkinoista ja kumppanuuksista.



Markkinointipäällikkö
Riikka Autio

ORGANISAATIO

Markkinointipäällikkö Riikka Autio
Markkinointisuunnittelija Kirill Osipov
Myynti- ja markkinointiasistentti Elina Primetta

KATSAUS TULEVAISUUTEEN

HENKILÖSTÖ JA KUMPPANIVERKOSTO OVAT MENESTYVÄN YRITYKSEN TÄRKEIN PÄÄOMA

Hallituksen jäsen, vientipäällikkö Tuomas Saikkonen

Elämme monien muutosten aikakautta. Euroopassa on viimein herätty siihen tosiasiaan, että terveellinen sisäilma edellyttää riittävää ilmanvaihtoa, etenkin kun rakennuksia eristetään yhä paremmin energiatehokkuuden lisäämiseksi. Viime vuonna julkaistussa WHO:n raportissa arvioitiin, että vuonna 2012 Euroopassa jopa 117 200 kuolemaa liittyi huonoon sisäilmaan. Lisäksi lukematon määrä ihmisiä kärsii heikentyneestä elämänlaadusta huonon sisäilman seurauksena. Eurooppalaisilla on siis edessään suuri urakka sisäilman parantamiseksi. Positiivista on kuitenkin se, että ongelmaan on havahduttu. Myös meillä Suomessa on vielä paljon tehtävää terveellisen ilmanlaadun takaamiseksi, mutta monissa asioissa näyttäisimme kuitenkin olevan muuta Eurooppaa edellä. Pohjoismaisia ilmanvaihtoa ja ilmastoinnin tuotteita arvostetaan suuresti monissa maissa, koska täällä on noudatettu jo pitkään tarkkoja ja tiukkoja kriteerejä ja standardeja. Nyt nämä energiatehokkuuden ja sisäilman laadun kannalta oleelliset vaatimukset muokkaavat keskustelua myös muualla Euroopassa ja luovat samalla uudenlaista kysyntää tuotteillemme.

Meille yrityksenä on hienoa, että eurooppalaisilla markkinoilla puhutaan viimein sitä samaa kieltä, jota me olemme puhuneet jo kauan. Tämä kehitys johtaa kuitenkin myös lisääntyvään kilpailuun. Ilmanvaihtolalle on ilmaantunut uusia toimijoita, lobbaus EU-tasolla on kiihtynyt ja perinteisesti hajautuneilla rakennustarvikemarkkinoilla on nähtävissä uudenlaisia keskittymiä. Tämä haastaa myös meitä kehittymään organisaationa, sillä haluamme tulevaisuudessakin pysyä oman toimialamme huipulla niin Suomessa kuin muuallakin Euroopassa.

Tänä päivänä on vielä tavallista, että yritysesittely alkaa uusien tuotantolaitteiden, toimitilojen tai ohjelmistojen esittelyllä. Tämä on hieman nurinkurista, sillä nykymaailmassa muutokset tapahtuvat yhä nopeammin ja tuotantolaitteet, toimitilat ja ohjelmistot pysyvät ajanmukaisina yhä lyhyemmän hetken. Menestyviä organisaatioita yhdistää kuitenkin yksi tekijä, jolla ei ole parasta ennen -päivämäärää: osaava ja motivoitunut henkilöstö. Tästä pääomasta yritysten pitäisi olla ylpeämpiä kuin hienoista tiloista tai laitteista ja tähän osa-alueeseen kannattaa myös panostaa, sillä tulevaisuuden yrityksissä menestys on ennen kaikkea kiinni henkilöstön motivaatiosta ja taidoista. Meillä jokaisella tulee olla valmiudet kehittyä, mutta organisaation vastuulla on tuoda meistä esiin suurimmat vahvuutemme ja tukea niiden hyödyntämistä joka päivä.

Sama motivoimisen ja yhteistyön periaate pätee myös koko yrityskenttään. Yritysten tulee olla valmiita kehittämään ja hyödyntämään uusia teknologioita, ideoita ja

ajatuksia, mutta yksikään organisaatio ei pärjää ilman muita. Tarvitaan vahva organisaatioiden verkosto, jossa jokainen yritys voi keskittyä omiin vahvuuksiinsa ja hyödyntää ja tukea muiden organisaatioiden toimintaa. Meidän vahvuutemme on valmistaa laadukkaita ilmanvaihtoa ja katon tuotteita, joilla on rajallinen, mutta osaava käyttäjäkunta. Missiomme toteuttamiseen tarvitsemme kuitenkin vahvoja kumppaneita. Uskomme myös, että vahvana toimijana meillä on vastavaroisesti paljon tarjottavaa yhteistyökumppaneillemme.

Tulevaisuutemme Euroopassa näyttää erittäin valoisalta. Vanha ajatusmaailma yksin selviämisestä nopeasti muuttuvassa toimiympäristössä ja yksittäisten kauppojen jahtaaminen voidaan ansaitusti heittää romukoppaan. Tulevaisuudessa menestyvät parhaiten ne organisaatiot, jotka kykenevät sopeutumaan muutoksiin nopeasti vahvojen verkostojensa kautta.



Yritysl logo vuodesta 1975



Yritysl logo vuodesta 1984



Yritysl logo vuodesta 2000



SK Tuotteen markkinointipäällikkö Riikka Autio luovutti lahjashekin saattohoito-osaston ylilääkäri Kaj Lahdelle.

40-VUOTISLAHJOITUKSET LUOVUTETTIIN VAASAN KAUPUNGINSAIRAALAN SAATTOHOITO-OSASTOLLE

SK Tuote Oy järjesti toukokuussa pidettyjen 40-vuotisjuhliensa yhteydessä hyväntekeväisyyskeräyksen, jonka tuotot lahjoitettiin Vaasan kaupunginsairaalassa lähiaikoina toimintansa aloittavalle uudentyyppiselle saattohoito-osastolle. Lahjashekin vastaanotti osaston ylilääkäri **Kaj Lahti** yhdessä muun hoitohenkilökunnan kanssa.

Lahjoitusvarat käytetään saattohoitoyksikön viihtyisyyden ja kodinomaisuuden parantamiseen. Uusi osasto tarjoaa potilaille ja omaisille kodikkaan, turvallisen ja vähemmän sairaalamaisen ympäristön. Aikaisemmin saattohoitoa varten ei ole ollut erillistä osastoa, vaan saattohoitopotilaita on hoidettu eri osastoilla muun toiminnan keskellä.

Vaasan kaupunginsairaalassa uudella saattohoito-osastolla potilaat pystytään huomioimaan yksilöllisesti. Mallia ja vaikutteita uudelle toiminnalle on haettu muun muassa Tampereelta ja Ruotsista. Osaava hoitohenkilökunta tekee yhteistyötä monien tahojen, kuten syöpäyhdistyksen ja seurakunnan vapaaehtoisten kanssa, ja osasto tarjoaa myös harjoittelumahdollisuuksia hoitoalan opiskelijoille.

SK Tuote Oy kiittää lämpimästi keräykseen osallistuneita yhteistyökumppaneitaan.

YHTEISTYÖ VAASAN YLIOPISTON KANSSA JATKUU

SK Tuotteen ja Vaasan yliopiston yhteistyö sai jatkoa myös vuonna 2015, kun kansainväliset opiskelijat pääsivät pohtimaan käytännön kysymyksiä yrityksen vientistrategian suunnittelussa. Vientimarkkinoinnin kurssin harjoitustyönä opiskelijat keräsivät markkinatietoa ja ja laativat sen pohjalta SK Tuotteelle vientistrategioita ennalta määritellyille markkinoille.

Opiskelijoiden paneutuminen aiheeseen ja kurssitöiden taso oli erittäin hyvä. Ryhmätöiden tuloksena löytyi muun muassa uusi potentiaalinen asiakas ja syntyi mainosvideo. SK Tuote on tehnyt yhteistyötä ja ollut kurssilla case-kohteena myös vuosina 2013 ja 2014.

SK Tuotteen 40-vuotisjuhlavuosi on myös näkynyt yliopisto-yhteistyössä, sillä SK Tuote on tehnyt yliopistolle 30 000 euron rahalahjoituksen. Aikaisemmin SK Tuote on tukenut yliopiston peruspääomaa 25 000 euron lahjoituksella vuonna 2010, jolloin yksi luentosaleista nimettiin yrityksen mukaan.

VILPE SVERIGE AB PALVELEE POHJOISMAISSA

Ruotsissa on aloittanut toimintansa SK Tuotteen tytäryhtiö VILPE Sverige AB. Yritys on perustettu palvelemaan jälleenmyyjiä sekä vahvistamaan VILPE®-tuotteiden myyntiä ja teknistä tukea Ruotsissa, Tanskassa ja Norjassa. Yrityksen asiantuntijat vastaavat kaikkiin tuotteita koskeviin kysymyksiin ja tarjoavat myös tuotekoulutusta. Logistiikan osalta yhtiö toimii tiiviissä yhteistyössä valmistajan kanssa ja tuotteet toimitetaan jatkossakin suoraan tehtaalta Mustasaaresta.

VILPE Sverige AB:n toimipiste sijaitsee Tukholman Sollentunassa. Yhtiön toimitusjohtajaksi on nimitetty **Tuomas Saikkonen** ja myyntitiimiä johtaa **Leif Fredriksson**, joka on toiminut VILPE®-tuotteiden myyntipäällikkönä Ruotsissa vuodesta 2010. Uutena asiantuntijana yhtiössä on aloittanut **Nisse Hedberg**, jolla on vahva kontaktipinta asiakkaisiin. Myyntitiimiä on tarkoitus kasvattaa lähiaikoina entisestään.

VILPE Sverige AB vahvistaa VILPE®-tuotteiden ennestäänkin vankkaa jalansijaa Pohjoismaissa. Myyjien ja teknisten asiantuntijoiden tiivistyvä yhteistyö mahdollistaa entistäkin tehokkaamman tuen VILPE®-jälleenmyyjille. Samalla tieto uusista tuotteista ja innovaatioista siirtyy nopeasti asiakkaille ja VILPE®:n tuotekehitys saa vastavuoroisesti ajantasaista tietoa pohjoismaisten markkinoiden tarpeista.



Myyntipäällikkö
Leif Fredriksson
(vasemmalla) ja
myyjä Nisse Hedberg

Nisse Hedberg
+46 (0)70 511 2020
nisse.hedberg@vilpe.se

TUOMAS SAIKKONEN VIENTIPÄÄLLIKÖKSI

Tuomas Saikkonen on nimitetty SK Tuote Oy:n vientipäälliköksi vastaamaan VILPE®-tuotteiden myynnistä Pohjoismaissa ja Länsi-Euroopassa. Saikkosen toimipaikkana on Mustasaari ja esimiehenä myyntijohtaja **Jonas Lindeman**.

Saikkonen on SK Tuote Oy:n hallituksen jäsen ja VILPE Sverige AB:n toimitusjohtaja. Hän on ollut mukana yrityksen toiminnassa jo pitkään mm. myynnin ja markkinoinnin tehtävissä. Hän valmistuu kauppatieteiden maisteriksi Vaasan yliopistosta keväällä 2016.

ILMANVAIHTOLAITTEILLE ENERGIALUOKKAMERKINNÄT

Tammikuussa 2016 astuu voimaan ekosuunnitteluasetus, joka koskee myös ilmanvaihtolaitteiden suunnittelua. Samoin vuoden alusta tulee voimaan energiamerkintäasetus, joka edellyttää energiatehokkuusluokkien merkitsemistä kotitalouksien ilmanvaihtolaitteistoihin. Vastaaventyypinen kirjaimin osoitettava energialuokitus on jo käytössä monissa kodinkoneissa. Uusiin asetusten myötä VILPE®-huippuimureihin lisätään jatkossa energialuokkamerkinnot. SK Tuote tiedottaa aiheesta tarkemmin vuoden 2016 alkupuolella.

VILPE®-TUOTTEET JA NIIDEN KÄYTTÖALUEET

Kattoläpiviennit

VILPE®-tuotepölyn putki- ja antenniläpivientejä käytetään erilaisien putkien, antennien, mastojen ja kaapeleiden saattamiseksi katolle. Putki- ja antenniläpivienneillä voidaan halkaisijaltaan 12 - 250 mm:n putket tai kaapelit tuoda kattorakenteiden läpi ilman- tai vedenpitävyyden kärsimättä. Uusi Aluskatteen 2K-tiiviste takaa täydellisen vedenpitävyyden.



Monitoimi-ulkosäleiköt

VILPE® Monitoimi -ulkosäleiköt soveltuvat erilaisiin ilmanvaihdon tarpeisiin. Säleikkö toimii sekä tulo- että poistoilmaventtiilinä. Se soveltuu erinomaisesti käytettäväksi myös mekaanisen ilmanvaihtolaitteiston kanssa. Aerodynaamisen muotoilun ansiosta Monitoimi-ulkosäleikön painehäviö on markkinoiden alhaisimpia.



Kattorakenteiden ja ullakkotilojen tuuletus

KTV-kattoventtiilit, tuuletusputket ja harjatuuletin soveltuvat erinomaisesti muun muassa välikatton, kattorakenteiden sekä ullakkotilojen tuuletukseen ja kosteuden poistoon.



Kellarin ja alapohjan tuuletus

Alapohjan ja kellarin tuuletukseen soveltuvat ROSS-tuuletuspaalut ehkäisevät kosteusvaurioita ja terveydelle vaarallisen radonkaasun kertymistä rakennukseen. Tuuletuspaalua voidaan käyttää myös kellaritilojen, saunan, takan ja ilmanvaihdon ilmanottoventtiilillä.



Solar-läpiviennit

VILPE® Solar -läpiviennit soveltuvat esimerkiksi aurinkopaneelien putkien sekä muiden pienten putkien ja johtojen saattamiseen katolle. Solar-läpiviennin asentaminen ja huoltaminen on helppoa, sillä kansiosa kääntyy vaakasuunnassa 90 astetta ja se kiinnitetään runkoon ruuveilla.



Piippu-läpiviennit

VILPE® Piippu -läpiviennit on tarkoitettu pyöreiden eristettyjen metallisavupiippujen asennukseen. Uutuus: VILPE® Vesikaton läpivienti harkkopiipulle on tarkoitettu neliskulmaisten 32 x 32...37 x 37 cm savupiippujen läpivientiin. Sopii kaikille katemateriaaleille.



Asuintilojen ilmanvaihto

VILPE®-huippuimurilla voidaan huolehtia koko asunnon ilmanvaihdesta tai erillis-tilojen, kuten keittiön tai kylpyhuoneen kohdepoistosta. Huippuimurilla likainen ilma, hajut ja kosteus poistetaan sisätiloista tehokkaasti ja hiljaisesti. VILPE®-huippuimuri takaa ensiluokkaisen sisäilman koko asuntoon.



Keittiötilojen ilmanvaihto

Keittiötilojen kohdepoisto suositellaan toteutettavaksi erillisellä, liesikuvun ja huippuimurin muodostamalla ilmanvaihtojärjestelmällä. Siten poistettava likainen ja rasvainen ilma ei leviä koko talon ilmanvaihdonkanaviin ja likaa hankalasti puhdistettavia kanavia. VILPE®-huippuimurit soveltuvat pienen energiankulutuksensa ansiosta mainiosti yksityisasuntojen keittiötilojen ilmanvaihtoon.



Varaston ja autotallin ilmanvaihto

Autotallin ja varaston asianmukainen tuuletus varmistaa tiloissa säilytettävän omaisuuden pysymisen kunnossa. Pienempitehoiset E120-huippuimurit soveltuvat hyvin esimerkiksi autotallin katolle poistamaan sisältä kosteutta ja epämieluisia hajuja.



Viemärin tuuletus

VILPE®-mallistoon kuuluvat sekä eristetyt että eristämättömät poistoputket viemärin tuuletukseen. Poistoputki asennetaan katolle siten, että sen yläreuna ylittää harjan tason. Näin ilma pääsee virtaamaan vapaasti ja välttyään hajuhaiteilta.



Keskuspölynimurin ilmanpoisto

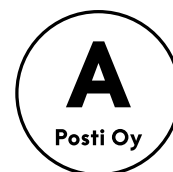
Keskuspölynimurin poistoputken avulla likainen ilma johdetaan katon kautta ulos. Pöly ja melu katoavat ulkoilmaan eikä pöly likaa rakennuksen seinä.



Kattoluukut

VILPE®-kattoluukkuja käytetään esimerkiksi ullakkotilan palo- ja huolto-luukkuina. Luukkuja käytetään yleisesti myös ullakon ja katon välisenä kulureittinä. Uutuus: VILPE® UNIROOF on kaikille pelti- ja tiilikatteille sopiva universaali kattoluukku-ratkaisu.





Posti Green



• **SUOMI**

SK TUOTE OY

Mustasaari ja Espoo
puh. 020 123 3200

**MYynti JA
TEKNINEN TUKI**

puh. 020 123 3233
myynti@sktuote.fi

VILPE® Express Store

Espoo
puh. 020 123 3250

• **RUOTSI**

VILPE SVERIGE AB

Tukholma
Nisse Hedberg
puh. +46 (0)70 511 2020
nisse.hedberg@vilpe.se

• **VENÄJÄ**

000 SK TUOTE RUS

Pietari
puh. +7 812 449 4743
info@sktuote.ru

Moskova
puh. +7 925 504 7823,
+7 903 260 7134

Jekaterinburg
puh. +7 343 216 3864
Krasnodar
puh. +7 861 211 1364

• **PUOLA**

SK TUOTE POLAND SP. Z O.O.

Wrocław
puh. +48 717 402 623
biuro@vilpepoland.pl

• **UKRAINA**

TOV SK TUOTE UKRAINE

Kiova
puh. +38 044 464 4801
veronika-vilpe@ukr.net

ASIAKKUUDET Alankomaat, Belgia, Espanja, Iso-Britannia, Israel, Itävalta, Latvia, Liettua, Luxemburg, Moldova, Norja, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Suomi, Tanska, Tsekki, Ukraina, Unkari, Valko-Venäjä, Venäjä, Viro

› **VILPE.COM**