



VILPE®

1975
2020

45 *vuotis-*
juhlajulkaisu

Kattoliiton hallituksen puheenjohtajalta

VILPEN syntytarina on kuin suoraan yrittäjän käsikirjasta: havaitaan ongelma ja keksitään siihen ratkaisu. Tätä ratkaisua tarjotaan myös muille ja näin synnytetään uutta liiketoimintaa. Vähitellen valikoima kasvoi ja laajentui myös talotekniikan puolelle. Tämä kiinnikkeistä 45 vuotta aikaisemmin alkanut kehityskaari huipentui kesäkuussa 2021 esiteltyyn VILPE Sense -älykattojärjestelmään.

Älykatoista on puhuttu vuosien mittaan aiemminkin. Erilaista mittausdataa on kerätty ja kosteushälytyksiä saatu, mutta kerätyn tiedon hyödyntäminen ei ole aina ollut kovin onnistunutta. Usein kosteuden mittaus on perustunut erilaisiin liuska-antureihin, jotka reagoivat vasta sitten, kun ne kastuvat. Yläpohjarakenteesta riippuen niiden käyttökelpoisuus on hieman kyseenalaista. Kun anturi hälyttää, havaitaan myös aistinvaraisesti veden tippuvan katosta.

VILPE Sense tarjoaa ensimmäistä kertaa kiinteistön omistajalle valmiiksi mietityn ja räätälöidyn paketin, joka pitää sisällään kaikki tarvittavat komponentit ja automatiikan. Voin hyvin kuvitella, että VILPE Sense -järjestelmä tulee nopeasti näkymään uusien hankkeiden rakennesuunnitelmissa. Itse pidän tätä suurimpana harppauksena loivien kattojen tuotekehityksessä sitten kumibitumikermien.

Tämä kehitys sienikiinnikkeiden ja VILPE Sensen välillä osoittaa hyvin sen, mitä menestyvän liiketoiminnan kasvun ylläpitäminen vaatii. Yksi innovaatio ei vielä riitä. Jos tuotekehitystä ei tapahdu, kilpailijat ajavat vauhdilla ohitse ennen kuin huomaatkaan. Aina on osattava tunnistaa uusi ongelma ja kehitettävä siihen sellainen ratkaisu, jonka ympärille voidaan taas uudelleen synnyttää liiketoimintaa.

Erityisen hienoa VILPEN tarinassa on se, että yritys on edelleen yksityisessä omistuksessa. Tällä on suuri merkitys etenkin alueellisesti. Menestyvä yritys tuo vaurautta ympärilleen monella tavalla. Yrityksen menestyessä suurin voittaja on aina yhteiskunta.

Kuntien ja valtion tulisikin osaltaan huolehtia siitä, että menestyvien yritysten toiminnan tieltä poistetaan turhia esteitä. Teollisen tuotannon tulee olla kannattavaa myös kotimaassa. Tuotteet täytyy saada liikkeelle hyväkuntoista tie- ja raideverkkoa myöden. Myyntitiimin pitää päästä singahtamaan maailmalle maakunnan omalta lentokentältä. Informaation täytyy liikkua silmänräpäyksessä turvallisesti. Koulutettua henkilökuntaa tarvitaan. Työperäistä maahanmuuttoa olisi helpotettava pikaisesti.

VILPE on pitkäaikainen Kattoliiton jäsenyritys, joka on aktiivisesti osallistunut Kattoliiton toimintaan.

Tämä kertoo paljon yrityksen arvoista ja johdon tahtotilasta. VILPE on valmis käyttämään omia resurssejaan koko kattoalan kehittämiseen.

Tämä on todella arvokasta työtä ja vaatii sitoutumista ja uhrauksia niin yritykseltä kuin työntekijöiltä. Kaikki Kattoliitossa tehty ”vapaaehtoistyö” tehdään oman työn lisäksi. Ainoa palkkio on hyvä mieli valmistuneen projektin jälkeen, kun voidaan todeta taas kerran kattoalan ottaneen pienen askelen eteenpäin. Kiitokset VILPElle ja kaikille vilpeläisille osallistumisestanne Kattoliiton toimintaan.

Paljon onnea VILPE!

Mikko Törvi

Kattoliitto Ry:n hallituksen puheenjohtaja

“Erityisen hienoa VILPEN tarinassa on se, että yritys on edelleen yksityisessä omistuksessa. Tällä on suuri merkitys etenkin alueellisesti.”



Kuva: Mikko Törvi

VILPE Oy:n juhlaulkaisu

Julkaisija: VILPE Oy, Kauppatie 9, 65610 Mustasaari

Päätoimittaja: Essi Saarenpää

Toimittajat: Aino Tuohiluoma, Katarina Héllen, Suvi Tyni, Linda Yli-Mäenpää

Taitto: VILPE

Kansi: Eero Saikkonen (kuva Linus Lindholm)

Kuvat: VILPE (ellei toisin mainita): Linus Lindholm, Patrik Wargh, Sami Peltoniemi, Aino Tuohiluoma, Kirill Osipov, Anna Becher, Kimmo Karinen ja Linda Yli-Mäenpää

Maailma muuttuu, mutta katse on vahvasti tulevaisuudessa

VILPE:n toimitusjohtaja Tuomas Saikkonen aloitti uuden strategian työstämisen juuri ennen kuin koronapandemia iski Suomeen. Nopeista muutoksista huolimatta hän uskoo vahvasti tulevaisuuden kasvuun.

Etetään tammikuuta 2020. Edessä on VILPE:n 45-vuotisjuhluvuosi, joka alkaa sukupolvenvaihdoksella isältä pojalle. Tuore toimitusjohtaja **Tuomas Saikkonen** ryhtyy ensitöikseen työstämään yrityksen uutta strategiaa yhdessä hallituksen ja johtoryhmän kanssa. Paria kuukautta myöhemmin maailma kuitenkin muuttuu arvaamattomalla tavalla.

”Ei olisi voinut parempaa ajankohdtaa valita strategiatyölle. Pääsimme näkemään, kuinka radikaalia muutos voi aidosti olla”, Saikkonen kertoo.

Suuren muutoksen on kokenut myös itse strategiaprosessi. Aikaisemmin strategia laadittiin viideksi vuodeksi kerrallaan ja se pysyi melko muuttumattomana. Uutta mallia edustava strategia on rullaava: suuret raamit eivät muutu, mutta strategiaa tarkastellaan ja kehitetään jatkuvasti.

”Lähdimme miettimään liiketoimintaympäristön tulevaisuutta megatrendien kautta. Aika nopeasti syntyi käsitys esimerkiksi siitä, että yhä isompi osa rakennuskannasta tulee olemaan älykäästä”, Saikkonen taustoittaa strategian lähtökohtia.

Ensimmäiset strategian päätavoitteet ulottuvat vuoteen 2025. Siihen mennessä VILPE aikoo olla 30 miljooonan euron organisaatio sekä alansa ekologisin ja halutuin kumppani, joka on toteuttanut kasvuharppauksen uusilla innovaatioilla.

Muutoksen etulinjassa

VILPE:n innovaatioiden keskiössä ovat uudet IoT-ratkaisut. Tavoitteena vuodelle 2025 on, että IoT-tuoteseg-

mentti kattaa 10 prosenttia yrityksen liikevaihdosta. VILPE Sense on ensimmäinen harppaus kohti älymaailmaa, muttei suinkaan viimeinen.

”Meillä on tuotekehityksessä älykyyteen liittyviä uusia tuoteavauksia, jotka perustuvat samaan ekosysteemiin kuin Sense. Tämä on ehdottomasti lähivuosien kärkikonseptimme”, Saikkonen sanoo.

Yksi VILPE:n yritystoiminnan perusedellytyksistä on ympäristöystävällisyys, jonka eteen on tehty merkittäviä investointeja vuosien varrella. Esimerkiksi tehtaan öljylämmitys on korvattu maalämmöllä, mikä vähentää vuosittaisia kiinteistön hiilidioksidipäästöjä 330 tonnia. Lisäksi tehtaassa käytetystä polypropeenista 93 prosenttia pystytään hyödyntämään suoraan lopputuotteissa, ja reilu 6 prosenttia kierrätetään tehtaan sisällä.

”Tulevaisuudessa meidän on pystyttävä esittämään myös yksittäisten tuotteidemme ympäristövaikutukset, ei pelkästään tehtaamme. Mikäli tämä puoli ei ole kunnossa, meillä ei ole asiaa eurooppalaisella tasolla kilpailla tasavertaisesti muiden valmistajien kanssa”, sanoo Saikkonen.

Hänen mukaansa ympäristöystävällisyys on asia, jonka eteen koko yritysmaailma tekee lähivuosina töitä hartiavoimin. Tässä VILPE aikoo olla muutoksen etulinjassa.

Ihmiset tekevät yrityksen

Tärkeä osa organisaatiota ovat ennen kaikkea ihmiset. Saikkosen mielestä on hienoa, että VILPE:llä näkee työuria, jotka ulottuvat lähes yrityksen alkuvuosiin saakka. Tärkeää on myös

uuden työvoiman saanti etenkin, kun yrityksen tuotteet vaativat tulevaisuudessa yhä monipuolisempaa osaamiskenttää.

”Vaasan seutu on tunnettu energiaklusterista, mikä tarkoittaa, että täällä on valtavan osaavaa porukkaa – ja kilpailu näistä osaajista on kovaa. Se haaste meidän täytyy taklata, jotta saamme parhaita tekijöitä organisaatioomme. Myös työntekijöidemme kehittäminen ja johtaminen on valtavan tärkeää”, Saikkonen sanoo.

Rakennusalan muuttuessa vahvaa osaamista tarvitaan entistä enemmän myös talon ulkopuolelta. VILPE:n tavoitteena on laajentaa yhteistyöverkostoja, joiden kanssa rakennusala voidaan viedä eteenpäin yhteisvoimin.

Yhteistyössä on voimaa

Yhteistyössä on ollut voimaa myös koronapandemian aikana. Saikkonen on kiitollinen, että henkilöstö on jaksanut puhalttaa yhteen hiileen, vaikka ajat eivät ole olleet helppoja.

Heilahteluista huolimatta toimitusjohtajan katse on vahvasti keskipitkän ja pitkän aikavälin tavoitteissa. Uskoa tulevaisuuden kasvuun löytyy. Saikkosen mukaan rakennusala on pysynyt pandemia-aikana jopa yllättävän vahvana.

”Meidän on mietittävä, mitkä olivatkaan ne megatrendit, sillä osa niistä vain vahvistuu tämän muutoksen aikana. Suomalaisessa rakennusteollisuudessa on puhuttu, että pandemia on aiheuttanut alalle viiden vuoden digiloikan. Tämä kuulostaa meidän korviimme aika hyvältä”, hän sanoo.

”Suomalaisessa rakennusteollisuudessa on puhuttu, että pandemia on aiheuttanut alalle viiden vuoden digiloikan. Tämä kuulostaa meidän korviimme aika hyvältä.”





”Tiimissämme on rakennusalan, sähköalan, LVI-puolen, teknisen tuotannon, muottivalmistuksen ja muovialan osaamista.”

Tuotekehityksessä monien alojen osaaminen yhdistyy

Yksi VILPE:n menestyksen kulmakivistä on innovatiivinen tuotekehitys, johon on panostettu yrityksen koko yli 45-vuotisen historian ajan. Tutkimus- ja kehitysjohtaja Veli-Pekka Lahti näkee, että tuotekehityksen tavoitteena on viedä rakennusalaan eteenpäin yhteistyössä asiakkaiden kanssa.

Veli-Pekka Lahtella on yli 10 vuoden kokemus VILPE:n tuotekehityksestä. Hän toteaa, että tuotekehitys on muuttunut vuosien varrella paljon, mutta edelleen ydintehtäminen on ideointia. Sen sijaan toiminnot ideoinnin ympärillä ovat muuttuneet.

”Tekemisestä on tullut järjestelmällisempää ja sitä on kehitetty jatkuvasti. On otettu käyttöön erilaisia järjestelmiä, kuten laatu- ja toiminnanohjausjärjestelmiä. Koko ajan puhutaan strategisemmin, ja muita osastoja on sitoutettu tiukemmin tuotekehityksen kylkeen. Olemme menneet mielestäni positiivisempaan suuntaan, ja tuki valmistakin on saatu”, Lahti kuvaa muutosta.

Tuotekehityshenki on näkynyt VILPE:n toiminnassa yrityksen perustamisvuodesta 1975 saakka. Tuotekehitys aloitettiin käytännön kokemusten perusteella olemassa olevista tuotteista, joiden tilalle haluttiin kehittää parempia ratkaisuja. Ensimmäisiä VILPE:n tuotteita olivat kiinnikkeet, tiivistyslaipat ja alipainetuulettimet tasakatoille.

Tiimissä 12 eri alan ammattilaista

Vuonna 1984 tuotekehitys sai lisää tuulta purjeisiin, kun yrityksen tehdas valmistui ja oma tuotanto käynnistyi. Vuosien varrella tuoterepertuaari on laajentunut tasakatoilta jyrkille katoille sekä seiniin.

Myös tiimi tuotekehityksen ympärillä on kasvanut. 90-luvun alusta 2000-luvun alkuun uusia ratkaisuja kehitettiin kahden ihmisen voimin. Nykyään tuotekehityksessä työskentelee täysipäiväisesti 12 monen eri alan ammattilaista.

”Haasteena on, kun toimimme rakennusosalalla, vedeneristysalalla, katto- ja seinärakenteissa sekä ilmanvaihtoalalla – kaikki nämä vaativat erityyppisiä tekijöitä. Myös tuotteillemme on hyvin vaihtelevia tavoitteita ja haasteita”, Lahti kertoo.

”Pyrimmekin löytämään mahdollisimman paljon tietotaitoa: Tiimissämme on rakennusalan, sähköalan, LVI-puolen, teknisen tuotannon, muottivalmistuksen ja muovialan osaamista. Olemme yksi harvoista yrityksistä, joka pystyy näitä kaikkia yhdistämään. Meillä on hyvä ja idearikas porukka”, hän luonnehtii.

Keskiössä asiakkaiden tarpeet

VILPE:n tuotekehitys perustuu ajatukseen, että jokin loppukäyttäjän haaste tai ongelma ratkaistaan uudella tuotteella. Siksi yhteistyö asiakkaiden kanssa on ensiarvoisen tärkeää, jotta tuotteet vastaavat sitä, mitä on pyydetty. Tuotekehityksessä tarvitaan laaja-alaisesti myös asiakkaiden osaamista.

”Joskus tuotekehitys on sitä, että havaitsemme jonkin puutteen markkinoilla tai riskipaikan rakennuksessa.

Silloin kehitämme kokonaan uuden tuotteen. Tästä esimerkkinä on VILPE Sense, joka on ollut äärimmäisen mielenkiintoinen ja opettavainen projekti”, Lahti kertoo.

Vuosien varrella VILPE on tuonut markkinoille lukuisia uusia ratkaisuja, ja lisäksi olemassa oleviin tuotteisiin on tehty parannuksia. Lahden mieleen on jäänyt erityisesti VILPE FLOW, jonka myötä tuotannossa otettiin käyttöön uudenlaisia työkaluja ja valmistusmenetelmiä. Myös erilaiset asiakasprojektit ovat olleet hänen mielestään kiinnostavia: asiakasyhteistyön yksi tulos on esimerkiksi VILPE Scoop -ilmanvaihdon poisto, joka kehitettiin Keski-Euroopan markkinoille sopivaksi.

Lahden mukaan tuotekehitys on menossa yhä enemmän älykkäälle puolelle ja esimerkiksi seinätuotteisiin.

Tulevaisuuden painopisteenä on erityisesti tuotekehityksen kehittämisen. Lahti toivoo, että jatkossa haasteita ratkaistaan entistä tiiviimmin yhteistyössä asiakkaiden kanssa.

”Asiakasprojektit ovat äärimmäisen hienoita ja palkitsevia. Siinä hyötyvät kaikki, kun sekä asiakas että me saamme jotain. Näin pystymme yhdessä viemään alaa eteenpäin”, Lahti sanoo.

Monipuoliset ratkaisut

VILPE Sense

VILPE Sense mittaa rakenteiden suhteellista kosteutta ja lämpötilaa esimerkiksi kattorakenteissa tai alapohjassa, minkä ansiosta mahdolliset vauriot tai vuodot voidaan havaita niiden ilmaantuessa. Mitä nopeammin piilevät vauriot havaitaan, sitä helpompaa ja edullisempää niiden korjaus on.

Lisäksi järjestelmä reagoi kosteustason nousuun lisäämällä tuuletusta rakenteissa tai eristekerroksessa. Kun kosteutta aletaan poistaa rakenteista nopeasti, vältetään suurempien vaurioiden syntyminen.

Sense-järjestelmä koostuu EC-puhallintekniikkaa hyödyntävästä VILPE-huippuimurista, johon on yhdistetty ohjausyksikkö sekä kaksi tai useampi anturia.



VILPE Wive

VILPE Wive -korvausilmaventtiili tuo raikasta ilmaa kohteeseen. Korvausilmaventtiili kohdistaa ilmavirran huoneen yläosaan, missä se sekoittuu lämpimän huoneilman kanssa vähentäen vedon tunnetta. Huoneen sisäpuolella oleva kansi on varustettu kondenssisuojalla. Wiven kannen voi tapetoida tai maalata sisustuksen mukaan. Se asennetaan vanhan venttiilin tilalle tai kokonaan uudeksi korvausilman reitiksi seinään tai ikkunan tuuletusluukkuun.



VILPE FLOW 315–630S

Kanavakokojen 315–630 mm jäteilman ulospuhallushajottajissa on matala painehäviö. Niihin on myös saatavilla tehdasvalmisteinen VILPE-kattoläpivienti, mikä säästää sekä asennukseen käytettyä aikaa että kustannuksia. FLOW 315–630 -tuotteet on valmistettu polyeteenistä, joka on kevyttä ja samalla kestävä.



VILPE IO

VILPE IO:n ulospuhalluksen nopeutta voidaan helposti säätää mukana tulevalla supistusosalla, minkä ansiosta samaa tuotetta voidaan kätevästi käyttää eri ilmavirroille asunnon koosta riippuen. Tämän lisäksi myös IO:n kätisyyttä voidaan helposti vaihtaa, joten sama tuote mukautuu sekä vasemman- että oikeanpuolisiin puhallus- ja imusuuntiin.

VILPE IO täyttää uuden sisäilmasto- ja ilmanvaihto-asetuksen vaatimukset seinäpuhalluslaitteelle (SERT R072 -sertifikaatti). Tuotetta on kaksi mallia, toinen kanavakoolle 125 tai 160 mm, toinen 200 tai 250 mm.

Kattokaivot

Tuttujen polypropeenista valmistettujen kattokaivojen rinnalle on tuotu uudet, metalliset VILPE-kattokaivot. Valmistusmateriaali on haponkestävä teräs. Ne on suunniteltu ja testattu kattokaivostandardin SFS-EN 1253-2 mukaan.

Kattokaivojen putkikoot ovat Ø 75, 90, 110 tai 160 mm. Saatavilla on useita eri pituuksia alkaen 350 mm:stä. Metalliset kattokaivot sopivat kaikille loiville kermikatoille. Tuotteilla voidaan myös korvata vanhat kattokaivot, joten ne ovat oivallinen valinta saneerauskohteisiin.



Croco -kiinnikkeet

Vuodesta 2021 alkaen kaikkien vihreiden Croco-kiinnikkeiden kiinnittämiseen voidaan käyttää joko säädettävää ruuviosaa, vakiomallisia ruuveja tai betoninauloja.

Aikaisemmin vihreät Crocot eivät olleet säädettäviä, vaan valikoimaan kuului erillinen musta VILPE Croco-säädettävä kiinnike. Nyt kun vihreisiin Crocoihin on tuotesuunnittelussa tehty muutos, ei erillistä mustaa säädettävää kiinnikettä ollut enää tarpeen pitää valikoimassa.

Uudistuksen ansiosta VILPE:n Croco-valikoima on suppeampi, mutta käyttöalue on laajempi. Yksinkertaisempi valikoima helpottaa tuotevalintaa. Asentaja voi valita tilanteen mukaan sopivan kiinnitystavan.



Konkreettisilla teoilla kohti ympäristöystävällisempää rakentamista

Ympäristön hyväksi

Uskomme, että yrityksillä on vastuu luonnon monimuotoisuuden säilyttämisestä ja ilmastomuutoksen vastaisista toimista. Sen takia olemme nostaneet ympäristöystävällisyyden perusarvoksemme.

Kun aloitimme muutostyön kohti ympäristöystävällisempää toimintaa, emme vakuuttuneet hiilikompensaatioista ja muista ilmastokonsulttien sauhelinästä, vaan halusimme aidolla teoilla vähentää omaa ympäristökuormitustamme.

Siksi olemme investoineet merkittävästi korvaamalla tehtaalla öljyn maalämmöllä, mikä vähentää hiilidioksidipäästöjä 330 tonnia vuosittain.

Toinen konkreettinen teko on ollut aurinkopaneelien asentaminen katolle ja ne kattavat yli 10 % vuosittaisesta energiatuotannosta.

Kone- ja laiteinvestoinneissa sekä tuotteiden suunnittelussa energia- tehokkuus on avainsana.

Tavoittemme on myös lisätä muovin kierrätettävyyttä koko tuotteen elinkaaren aikana.

VILPE Oy:n johtamisjärjestelmä on sertifioitu ISO 9001:2015 -laatustandardin ja ISO 14001:2015 -ympäristöstandardin mukaan.



Sosiaalinen vastuu

Lahjoitamme 0,3 prosenttia liikevaihdosta yhteisöjen hyvinvointiin – oli yrityksen tulos mikä tahansa. Vuosittain se tarkoittaa yli 55 000 euron lahjoitusta. Urheilujoukkueista ja -seuroista tukeamme saavat Wasa Unique, Wasa Royals, Vaasan Sport sekä e-urheilun Kanaliiga.

Wasa Uniquen harjoitustilat parantavat yhteisöllisyyttä

Vaasalaisen voimisteluseura Wasa Uniquen pitkäaikainen tarve paremmin lajia tukevista harjoitteluolosuhteista täyttyi, kun seura vuokrasi vuonna 2020 entisen Swingelingin tilat Mustasaassa erityisesti joukkuevoimistelun kilparyhmien käyttöön. Harjoitustilojen vuokraus onnistui, kun VILPE lähti seuran pääsponsoriksi.

”Ilman VILPE:n tukea emme olisi saaneet sopivia harjoitustiloja näin nopeasti, vaan siihen olisi voinut mennä useampi vuosi. Kolmen vuoden merkittävä sopimus tarkoitti, että

uskalsimme sitoutua ja saimme perheiden maksuosuuden kohtuulliseksi. Lisäksi saimme olosuhteet, joita laji tarvitsee”, Wasa Uniquen puheenjohtaja **Sari Saarikoski** kertoo.

Harjoitteluolosuhteita on parantanut etenkin lattialle asennettu kanveesi, joka pehmentää laskeutumista ja siten ehkäisee mahdollisia vammoja.

Saarikosken mukaan parempien olosuhteiden myötä joukkueet ovat saaneet selvästi parempia tuloksia kilpailuissa. Joukkueet ovat voineet harjoitella VILPE-areenalla myös

korona-aikana.

Harjoittelutilat ovat lisänneet yhteisöllisyyttä niin seuran kesken kuin sen ulkopuolellekin. Kesällä 2021 Wasa Unique järjesti historiansa ensimmäiset kesäleirit, joihin osallistui SM-tason sekä kansainvälisen tason valmentajia ympäri Suomea.

Saarikosken mukaan tärkeää on ollut myös tasavertaisuuden parantaminen omien tilojen myötä.

”On hienoa, että tyttöjen ja naisten laji nostetaan muiden lajien tasolle”, hän iloitsee.



Wasa Unique. Kuva: Emma Dubb

Wasa Royals saa tukea myös naisten ja nuorten urheiluun

VILPE on ollut Wasa Royalsin miesten pääyhteistyökumppani jo vuodesta 2019. Vuoden 2021 alussa sponsorointia laajennettiin Royalsin junioritoimintaan sekä naisten joukkueeseen.



Wasa Royals. Kuva: Samppa Toivonen

Junioritoiminnassa tukea saa 10 lasta, jotka eivät muuten pystyisi harrastamaan amerikkalaista jalkapalloa kausimaksujen takia. Tuki ohjataan näille perheille Hope Ry:n kautta. Lisäksi VILPE on Royalsin U20-joukkueen pääsponsor.

”Vähävaraisten lasten kausimaksujen korvaaminen on todella hieno idea VILPEiltä. Sen ansiosta lapset pystyvät harrastamaan sitä, mistä pitävät. U20-joukkue on puolestaan tärkeä etappi ennen siirtymistä edustusjoukkueeseen. Royalsin U20-joukkuehan on

sarjansa hallitseva Suomen mestari”, Wasa Royalsin puheenjohtaja **Martti Kass** sanoo.

Pääsponsorin saaminen on tärkeää, sillä rahaa kuluu muun muassa pelireissuihin ja treenivuoroihin. Sponsorisopimuksilla on suuri merkitys myös naisten joukkueelle, sillä vuonna 2020 perustettu joukkue tarvitsee tukea muun muassa peliasujen ja varusteiden hankintaan.

”Aluksiin pyysin VILPEä mukaan sponsoriksi pienemmällä summalla. Yllätyin positiivisesti, kun he halusivatkin ryhtyä pääsponsoriksi kuten miesten joukkueessa”, Royalsin naisten sponsoriryhmän jäsen **Janica Nyman** kertoo.

Eero Saikkosesta rakennusneuvos

Tasavallan presidentti myönsi kesäkuussa 2021 VILPEN perustajalle, rakennusmestari Eero Saikkoselle rakennusneuvoksen arvonimen. Vuonna 2021 myönnettiin 50 arvonimeä, joista rakennusneuvoksia oli kaksi. Vuodesta 1943 asti nimettyjä rakennusneuvoksia on Suomessa alle 200.

Rakennusneuvoksen arvonimen saanut **Eero Saikkonen** arvostaa suuresti elettä Suomen valtiolta ja Sauli Niinistöltä.

”Tämä oli tosi iso yllätys. En olisi koskaan uskonut, että tällainen huomionosoitus toteutuu”, hän sanoo.

Myönnetty arvonimi perustuu Saikkosen tekemään elämäntyöhön suomalaisen rakennusalan hyväksi. Hän on vaikuttanut suomalaiseen kattorakentamiseen kehittämällä tuoteinnovaatiolla.

Saikkosen poika Tuomas on ylpeä isänsä elämäntyöstä.

”Eero on onnistunut luomaan Suomeen yrityksen, joka on menestynyt 45 vuotta ja ollut pitkään Mustasaaren seudulla merkittävä työnantaja”, **Tuomas Saikkonen** sanoo.

56 vuoden elämäntyö rakennusalalla

Eero Saikkonen on toiminut rakennusalalla 56 vuotta. Hän jatkaa edelleen pääosin VILPEN tuotekehityksen parissa ja vaikuttaa alan kehitykseen suhdeverkostonsa kautta.

”Jos terveys kestää, aion olla töissä 75-vuotiaaksi asti”, 71-vuotias Saikkonen sanoo.

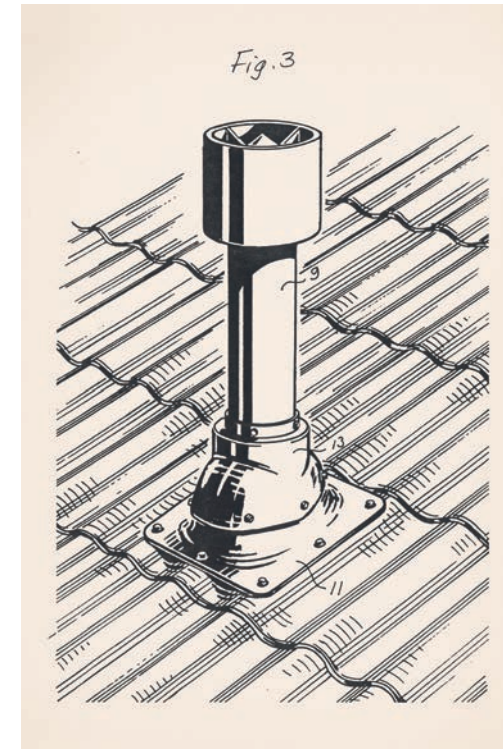
Hän on ollut toimitusjohtajan työnsä ohella vastaava mestari kymmenessä tehtaan laajennusprojektissa. Vuonna 2021 VILPEllä tehdään 2,5 miljoonan euron investointia tehdas- ja toimistotilojen laajentamiseksi, minkä myötä uutta tilaa tulee 1881 m². Saikkonen toimii myös tämän laajennusprojektin vastaavana mestarina.

Rakennusneuvos Eero Saikkonen toimii vastaavana mestarina VILPEN tehdas- ja toimistotilojen laajennusprojektissa vuonna 2021.

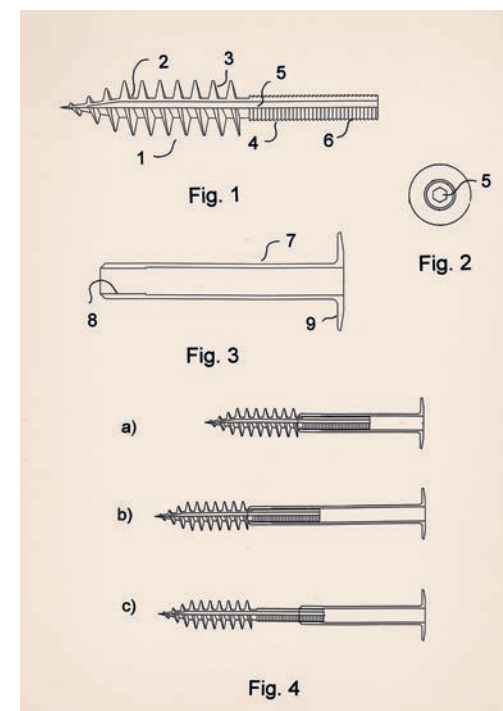


45 vuotta innovaatioita

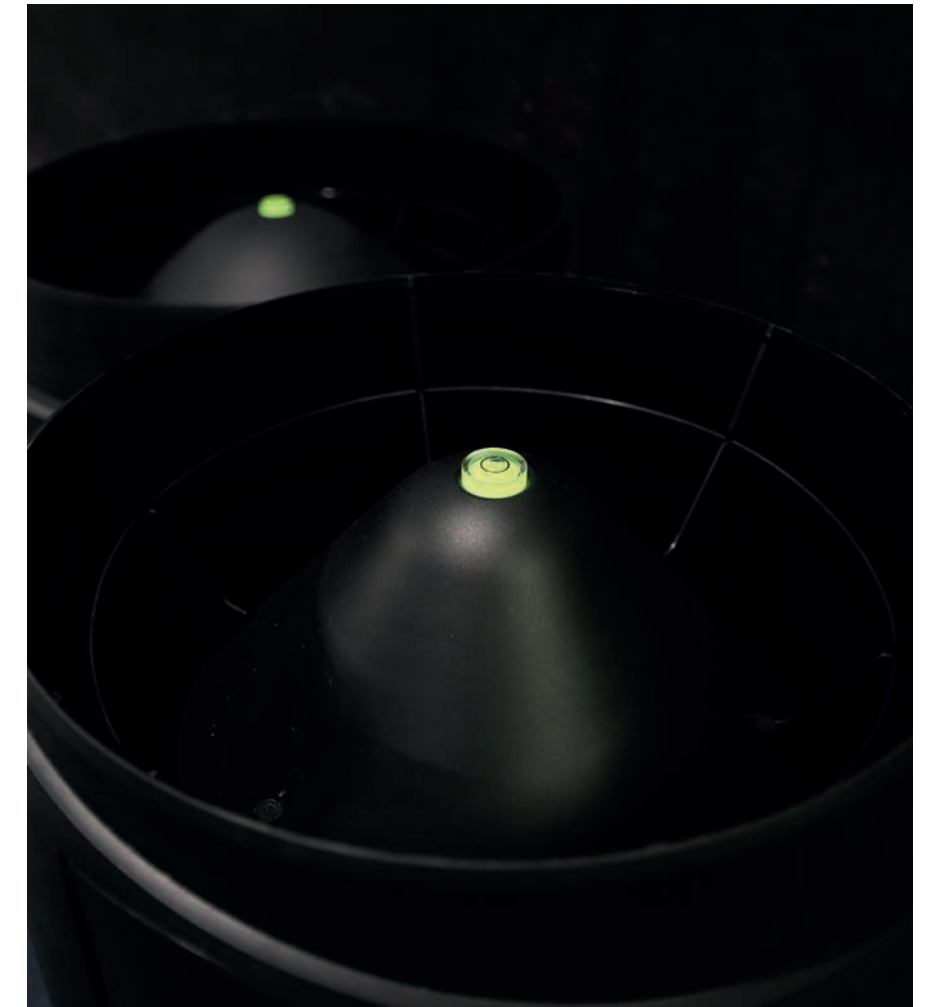
Innovatiivisuus on kantanut VILPEä vuodesta 1975 saakka. Yrityksen perustaja Eero Saikkonen on pitkän linjan innovaattori, ja kovan työn tuloksena hän on saanut ratkaisuilleen 40 patenttia.



Eero Saikkosen piirros ensimmäisestä VILPE -viemärin poistoputkesta (Ø 110 mm) vuodelta 1988. Nimi VILPE sai alkunsa tästä tuotteesta.



Piirros Power-kiinnikkeistä vuodelta 1995.



Vesivaaka hatussa helpottaa VILPEN poistoputkien ja huippuimureiden asentamista

Eero Saikkonen sai idean vesivaakanuppiin noin 10 vuotta sitten. Pyörälenkillä ollessaan hän huomasi useiden poistoputkien olevan katoilla vinossa, jolloin hän sai idean hattujen päällä olevasta vesivaakanupista. Vesivaaka-ominaisuus auttaa asentamaan putket suoraan.

VILPE-tuotteiden vesivaakanupille on myönnetty eurooppapatentti, joka kattaa 38 Euroopan maan lisäksi myös Venäjän ja Ukrainan markkinat. Vesivaakanupin voi löytää VILPE FLOW 125-, 160- ja XL-koon poistoputkista sekä FLOW-huippuimureista.

Uniikit tuotteet tarvitsevat uniikkeja tuotannon ratkaisuja

VILPE:n automaatoratkaisut mahdollistavat tehokkaan tuotannon sekä paremman työergonomian. Tuotantopäällikkö Harri Heiskanen mukaan automaatioasteen nostamiseen panostetaan tulevaisuudessa, ja myös tekoälyn rooli tulee kasvamaan. Yhtenä keskeisenä tavoitteena tuotannossa ja varastossa on kehittää läpinäkyvyyttä eri osapuolten välillä.



VILPE:n tuotannossa ahertavat erilaiset robotit, kuten muovikoneisiin integroidut lineaarirobotit, käsivarsirobotit sekä kokoonpanorobotit. Varastossa työtä puolestaan helpottavat esimerkiksi automaattiset kelmutuskoneet.

Uusia koneita on hankittu tiiviiseen tahtiin 2000-luvun alusta asti. Ensimmäinen robotti hankittiin vuonna 2002, ja se on edelleen käytössä.

”Kehitämme paljon omia laitteistoja. Tuotekehitys suunnittelee uniikkeja tuotteita, joten monesti tarvitaan uniikkeja ratkaisuja myös tuotannossa”, tuotantopäällikkö **Harri Heiskanen** kertoo.

Laitteisto vaatii myös aktiivista valvontaa ja huoltoa. Heiskanen mukaan tulevaisuudessa huoltoon panostetaan entistä enemmän, sillä hyvin suunniteltu huolto vähentää työläisiä korjauksia.

Tehokasta tuotantoa työturvallisuus edellä

Tuotannossa pyritään panostamaan henkilöstön osaamiseen sekä kustannustehokkaaseen ja vähäpäästöiseen valmistamiseen. Tuotannon ja varaston prosesseja seurataan ja parannetaan erilaisten mittareiden avulla. Yhtenä keskeisenä tekijänä on lisätä läpinäkyvyyttä tuotantoon ja varastoon.

”Huomioimme myös työntekijöiden fyysisiä ja henkisiä kuormitustekijöitä. Suunnittelemme työtä siten, että se on työturvallista. Apuna on esimerkiksi korkeakeräily- ja pinoamistrukkeja, erilaisia kuljetusvälineitä sekä nostopureita”, Heiskanen kertoo.

VILPE:n alkutaipaleella, 1980-90-luvuilla työskentely on ollut nykyistä fyysisempää. Käytössä on ollut lähinnä pumppukärryjä, ja tavaraa on kannettu käsin. Tietotekniikkaa ei tuolloin ollut.

Heiskanen iloitsee, että yrityksen kasvu on mahdollistanut vuosien saatossa panostukset teknologiaratkaisuihin ja varastointiin. Vuonna 2012 VILPE laajensi varastoaan ja otti käyttöön niin kutsutun keskusvarastotoiminnallisuuden, joka on tehostanut varaston toimintaa. Tuotantotilat ovat nekin laajentuneet moneen suuntaan – ja laajentuvat edelleen.

”Rajapintojen läpinäkyvyys on avainasemassa”

Tulevaisuudessa automaatioastetta nostetaan entisestään, ja työn luonne muuttuu enemmän valvovaksi työksi. Heiskanen mukaan näköpiirissä ovat esimerkiksi automaattitrukit. Automaattivarasto edellyttää kuitenkin ohjelmistojen kehittymistä, jotta saadaan luotettavaa dataa, jonka avulla eri järjestelmiä voidaan ohjata automatisoidusti. Etenkin toimittajaketjuissa luotettavan ja läpinäkyvän tiedon merkitys korostuu.

”Nytkin on jo niin, että yritykset eivät varsinaisesti kilpaile pelkästään yrityksiä vastaan, vaan kilpaillaan toimittajaketjuja vastaan. Se, kenellä on paras ketju, saavuttaa merkittävän aseman markkinoilla. Eri rajapintojen läpinäkyvyys on tässä avainasemassa”, Heiskanen sanoo.

Heiskanen väilyttää, että yksi tulevaisuuden ratkaisuista on tekoälyn perustuva neuroverkko-tekniologia, jonka avulla voidaan esimerkiksi suunnitella paremmin reitityksiä sekä sisäisessä logistiikassa, varaston keräilytoiminnoissa että lähtevässä ja saapuvassa logistiikassa. Datalla pystytään ennakoimaan paremmin tulevaa ja parantamaan esimerkiksi myynnin ennustetta.

”Toivon, että maailma on siinä vaiheessa mukana teknologian suhteen. Pelkkä odottaminen ei auta – jos vaikuttaa siltä, että asiat eivät tapahdu, niin meidän on lähdeittävä tekemään myös itse”, Heiskanen toteaa päättäväisesti viitaten jatkuvan parantamisen filosofiaan.



Väritakuu perustuu raaka-aineen, väriaineen ja uv-stabilaattorin omaan reseptiin

Pohjoismaiden vaihtelevat sääolosuhteet asettavat kovat vaatimukset katoille ja seinille asennettavien tuotteiden kestävyydelle. Kun tuotteet ovat jatkuvasti alttiina auringonvalolle tai vesi- ja lumisateelle, niiden ominaisuuksien pitää olla huippuluokkaa esimerkiksi värinkeston suhteen.

VILPE-tuotteiden väritakuu perustuu raaka-aineen, väriaineen ja uv-suoja-aineen omaan reseptiin. Tuotteemme ovat läpivärjättyjä, ja tätä sekoitussuhdetta ylläpidämme koneellisesti.

Värimittauksen teemme kuitenkin pääväreille kahden viikon välein sekä erikoisväreille jokaisen tuote-erän kohdalla, jotta väri säilyy väritoimittajien antamien standardien mukaisesti. Ilman uv-suojaainetta tuotteet haalistuisivat auringossa ja erottuisivat katteen väriytyksestä.

VILPE-tuotteet on valmistettu kierrätettäväksi kelpaavasta polypropeenista, joka on kemiallisesti neutraalia ja ympäristölle haitatonta. VILPE-tuotteiden materiaali on tästä syystä sään- ja iskunkestävää. Se on vuosien kehitys- ja tutkimustyön tulosta.

Värinkesto testataan sääkaapissa

Jokainen tuote, joka sijoitetaan ulko-olosuhteisiin, on sää- ja uv-testattu niin talon sisäisestikin kuin myös kolmannella osapuolella tulosten varmistamiseksi. Testit on tehty sää/uv-kaapilla, jossa tuotteet ovat olleet useita tuhansia tunteja noudattaen muun muassa SFS EN ISO 4892-3:2016 -sertifiointia.

Sääkaappi testaa lämmön, kosteuden ja veden kestävyyttä. Ulkopuolisten testien lisäksi puolet muovituotannon työntekijöistä toimii myös laadun tarkkailijoina.

Tarjoamme tuotteille 20 vuoden teknisen takuun, 10 vuoden väritakuun ja 2 vuoden takuun sähköosille.

10 vuoden
väritakuu
20 vuoden
tekninen takuu



NÄIN KOULUN
KATTORAKENTEISTA
POISTETTIIN
**KYMMENIÄ
LITROJA
KOSTEUTTA**



Uusi valmis jäteilman ulospuhalluskokonaisuus:

VILPE® 315-630S FLOW ilmanvaihdon poistot

VILPEN kokonaisuus helpottaa rakennustyömaan arkea

- Säästää aikaa työmaalla.
- Hattu, kattoläpivienni ja pellitykset samalta valmistajalta.
- Läpiviennin sisäänrakennettu äänenvaimennin ja eriste.
- Umpinaisen pohjalevyn ansiosta mukautuu useimpiin kohteisiin.



VILPE®
Innovative and Easy

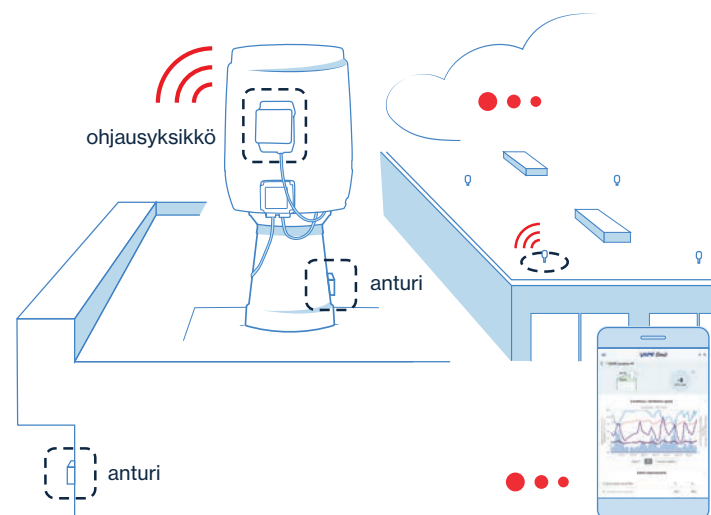
> [VILPE.COM/FLOW](https://vilpe.com/flow)



ÄLYKATTO EHKÄISEE KOSTEUSVAURIOITA

- Havaitsee kosteutta ja mahdollisia vuotoja rakenteissa
- Kuivattaa rakenteita automaattisesti ja tarpeen mukaan

> [VILPE.COM/FI/SENSE](https://vilpe.com/fi/sense)



Mikä on VILPE Sense ja miten se toimii?

VILPE Sense -järjestelmä poistaa kosteutta ylä- tai alapohjan rakenteista tarpeen mukaan ja ehkäisee kosteusvaurioita. Katolle asennetut anturit havaitsevat, kun kosteustaso nousee. Tämä informaatio välittyy langattomasti huippumuriin, jonka toiminta tehostuu. Kun rakenteet ovat kuivuneet, huippumurin toiminta palautuu normaalksi. Katon rakenteet säilyvät ehjinä, sillä järjestelmän voi asentaa katon alipainetuulettimiin.

Kahdeksankertainen ero entiseen

Kruunupyssä sijaitsevassa koulurakennuksessa ei tiedetty olevan kosteusvaurioita eikä Sensekään havainnut niitä. Siitä huolimatta kesäkuussa 2021 Sense poisti yli 40 litraa kosteutta – kahdeksan kertaa enemmän kuin alipainetuuletus.

Näin suuri kosteusmäärä ei johdu piilevistä kattovuodoista tai -vaurioista, vaan Sengen tehokkuudesta. Sense poistaa kosteutta vain silloin, kun olosuhteet ovat sopivat (sää on kuiva). Alipainetuuletuksessa ilmavirta taas on jatkuva: ilma kiertää rakenteissa tasaisesti, satoi tai paistoi. Tarpeenmukainen kosteudenpoisto sen sijaan huolehtii, että esimerkiksi sadesäällä ilmavirta minimoidaan. Näin rakenteisiin ei viedä tarpeettomasti kosteaa ilmaa.

Keväällä 2020 asennettu Sense-järjestelmä on joka kuukausi poistanut enemmän kosteutta kuin alipaineinen ilmankierto. Tulokset on laskettu keskimääräisellä paine-erolla.

Yhteistyössä:



VILPE®
Sense

Yhteenkuuluvuuden tunne on vilpeläisten voimavara

VILPEllä työskentelee iso joukko ammattitaitoisia osaajia. Neljä pitkän työuran tehnyttä vilpeläistä kertoo, millaista yrityksessämme on olla töissä ja mitkä asiat ovat vuosien saatossa muuttuneet.



Ella Osipova
*Vientipäällikkö,
Venäjä ja IVY-maat*

Täällä VILPEllä on demokraattinen ja tasavertainen työympäristö sekä erittäin mukava porukka. Olen vuosien saatossa nähnyt, kuinka pieni yritys on kasvanut näin isoksi. Aika ei kuitenkaan tunnu pitkältä, sillä joka päivä tulee uusia haasteita.

Se, mistä aloitin tällä alalla vuonna 1996, on täysin erilaista kuin nyt. Ensimmäiset 15 vuotta tehtiin vain suoravientiä asiakkaille, missä oli omat haasteensa. Sitten kun perustimme omat tytäryhtiöt, tehtävät ja haasteet muuttuivat. Ennen ei myöskään ollut nettiä, joten kontaktit piti etsiä puhelinluetteloista. Rento ja luova ilmapiiri ovat kuitenkin asioita, jotka ovat pysyneet koko ajan samoina.

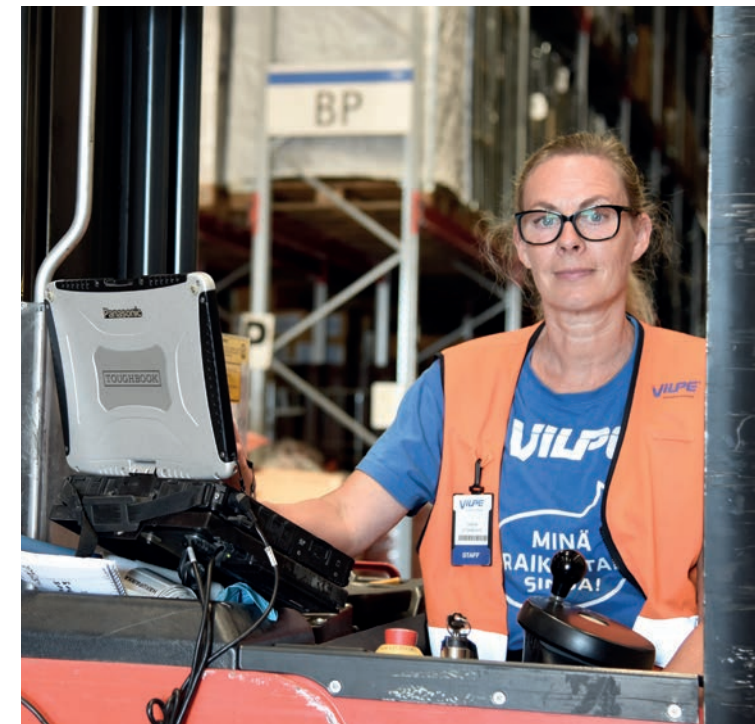


Pertti Kristo
Tekninen asiantuntija

Olemme täällä kuin yhtä suurta perhettä. Kaikilla on yhteiset tavoitteet. Parasta työssä on itsenäisyys – ketään ei käskytetä, mutta totta kai ohjataan. Työntekijöihin luotetaan.

Aloitin työt yrityksen silloisessa ruuvitehtaassa vuonna 1989, ja pian sen jälkeen koimme 90-luvun laman, josta kuitenkin yhdessä selvitettiin. On ollut hienoa ja opettavaista nähdä sekä ne hyvät että huonot hetket. Vuosien varrella talo on kasvanut, ihmisiä on tullut lisää ja enemmän koneita on otettu käyttöön. Täällä en kylästy, koska työ ja haasteet muuttuvat koko ajan.

Odotan innolla tulevaisuutta, sillä koko ajan tuntuu siltä, että nurkan takana on jotain vielä mahtavampaa. Luulen, että kun tulen eläkeikään, en malta lähteä täältä pois.



Tanja Stenroos
Varastotyöntekijä

Työkaverit ja työyhteisö tekevät yrityksen – siksi täällä viihtyy. Kun aloitin työt VILPEllä vuonna 1997, työntekijöitä oli vähän yli 10. Tänä päivänä varastossa työskentelee monipuolisesti eri-ikäisiä naisia ja miehiä. Vuosien varrella laajennuksia on tehty tiheään tahtiin sekä atk-järjestelmät ja tuotantotavat ovat muuttuneet. Työtä tehdään edelleen paljon käsin, mutta apuvälineitä on enemmän käytössä.

Työnantajana VILPE on reilu: työntekijöitä esimerkiksi kannustetaan palkan päälle maksettavilla bonuksilla. On myös tärkeää, että yritys vaalii työntekijöidensä jaksamista kiireenkin keskellä. Välillä vietämme vapaa-aikaa yhdessä esimerkiksi yrityksen järjestämien kesä- ja joulujuhlien merkeissä. Niihin VILPE on panostanut aina paljon.



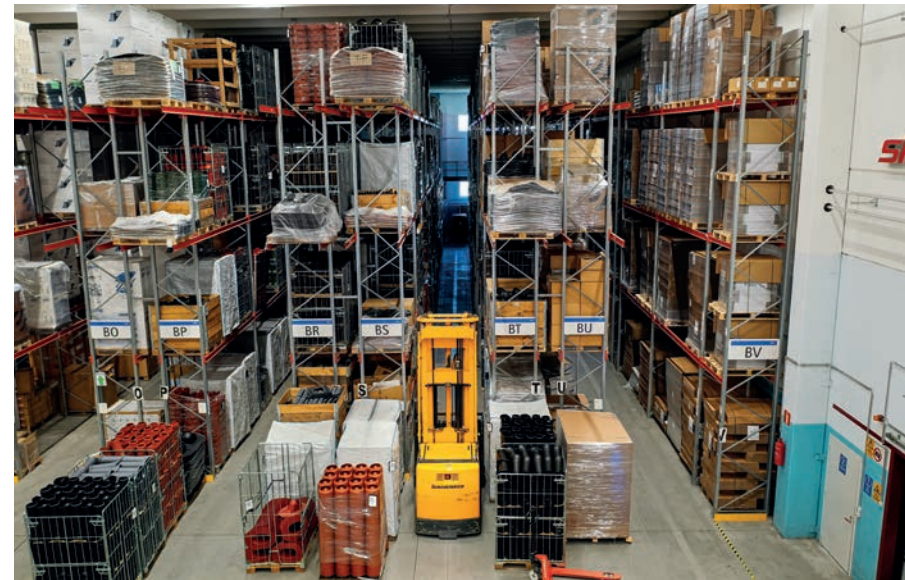
Mika Järvinen
Tekninen myyjä, kotimaa

VILPEllä on mielenkiintoinen työympäristö. Työhyvinvointi- ynnä muut asiat ovat kunnossa. Henkilökunnan pieni vaihtuvuus on hitsannut porukan yhdeksi muurahaiskeoksi, jossa kaikilla on oma tärkeä tehtävänsä. Täällä oppii tuntemaan työkaverit ja on mukava huomata, kuinka erilaiset ihmiset toimivat yhteisen päämäärän viitoittamana samaan suuntaan.

Vuosien mittaan on saanut nähdä muutoksen useiden laajennushankkeiden myötä. Seinää on siirtynyt niin itään kuin länteenkin. Vaikka perustyö omalla kohdalla on pysynyt samana, on ajan mittaan mukaan tullut erilaisia myynnin järjestelmien ylläpitoon liittyviä tehtäviä. Tuotteiden teknistyminen tuo mukanaan uusia haasteita. Suhteellisen pitkä työura antaa myös perspektiiviä hyviin asiakassuhteisiin.

Tuotannon, varaston ja pakkaamon elämää

Miten VILPE-tuotteet oikein valmistuvat? Kurkista kulissien taakse Mustasaaren tehtaallamme.





”Koen, että kenttämyynti on tuntosarvemme. Myyjät ovat lähellä asiakkaita, ja he osaavat huomata muutokset ja mielipiteet nopeasti.”

”Kumppanuus meidän ja kolmen tukkuliikkeen kanssa on avioliitto, josta ei haluta eroa”

Myyntipäällikkö Nina Tyni on panostanut kenttämyyntiin ja asiakassuhteisiin. Tulevaisuudessa uudet älylaitteet tarjoavat monia mahdollisuuksia, mutta niiden omaksuminen haastaa koko LVI-alan teknistä osaamista.

Nina Tyni on ollut vastuussa Suomen markkinoista vuodesta 2014 lähtien. Hän on panostanut alusta asti vahvaan kenttämyyntiin ja rekrytointiin.

”Meillä pitää olla myyjä, jotka ovat lähellä asiakkaita eivätkä pelkkiä tilausten hoitajia. Uusia tuotteita tulee koko ajan, ja niiden onnistunut lanseeraus vaatii hyvää asiakaskontaktia”, Tyni kertoo.

Toinen merkittävä asia on sopeutuminen lisääntyvään kilpailuun. Tässäkin asiassa ratkaisuna oli kenttämyyntiin panostaminen.

”Koen, että kenttämyynti on tuntosarvemme. Myyjät ovat lähellä asiakkaita, ja he osaavat huomata muutokset ja mielipiteet nopeasti. Näin reagoimme asioihin ajoissa”.

”Kun asiakkaat voivat hyvin, se näkyy myös meillä”

Kun juttu kirjoitettiin kesäkuussa 2021, huolenaiheena olivat raaka-aineiden huono saatavuus ja hinnankorotukset. Ne ovat aiheuttaneet toimitusongelmia ja epävarmuutta tulevaisuudesta.

”VILPE toimii hyvin suhdanneherkällä alalla. Kun asiakkaat voivat hyvin, se näkyy myös meillä. Suomessa meillä on erittäin hyviä ja tunnettuja kumppaneita, joiden kanssa tehdään yhteistyötä. LVI-alan tukkuliikkeet ovat mukana kehittämässä valikoimaa. Tukkuiliikkeiden tehokas logistiikka varmistaa, että loppuasiakas saa haluamansa tuotteet nopeasti ja juuri oikeaan aikaan. Tämä kumppanuus meidän ja kolmen ison tukkuliikkeen kanssa on avioliitto, josta ei haluta eroa”, Tyni sanoo.

LVI-alan kehittäminen on yhteinen haaste

Raaka-aineiden saatavuuden vaikeuksista ja hinnankorotuksista huolimatta Tyni näkee alan tulevaisuuden Suomessa hyvänä.

”Uskon VILPE:n menestykseen niin perinteisten tuotteiden kuin uusien innovaatioiden osalta. Uusien tuotteiden lanseeraus perinteisellä alalla on kuitenkin hidasta ja pitkäjänteistä työtä. Siksi tarvitsemme kumppaneita, joiden kanssa kehittää yhteistyötä.

Haluan jatkossa tuoda asiakkaita vielä tiiviimmin mukaan tuotekehitystyöhön”, Tyni sanoo.

Nina Tyni näkee älytuotteet ja niiden tuomat mahdollisuudet erityisen kiinnostavina, mutta toteaa samalla, että niitä tunnetaan vielä huonosti.

”Uskon älytuotteiden tulevaisuuteen. Ne asettavat samalla kuitenkin vaatimuksia ei ainoastaan myyjien, vaan koko ketjun osaamiselle ja tekniselle ymmärrykselle. Koko LVI-alan kehittäminen on mielestäni yhteinen haaste”, hän toteaa.

Kiitokset työnantajalle

Tynille on annettu vapaat kädet kehittää myyntiä ja olla mukana vaikuttamassa tuotekehitykseen. Hän myös kehuu VILPE:n yhteishenkeä ja tasa-vertaisuutta.

”Meillä on matalan kynnyksen organisaatio. Voin mennä milloin vain juttelemaan kenen tahansa kanssa, eikä suurempia hierarkioita ole. Kaikilla työntekijöillä on myös vahva auttamisen halu”, Tyni kuvailee.

VILPE:n tytäryhtiöt

VILPE on kasvanut kymmenen henkilön perheytyksestä kansainväliseksi toimijaksi. Venäjän liiketoiminta aloitettiin 90-luvulla, ja tänä päivänä Venäjä on VILPE:n parhaiten menestyvä vientimarkkina. Tällä hetkellä toimipisteitä on Venäjällä 6. VILPEllä on tytäryhtiöt myös Ruotsissa, Puolassa, Ukrainassa ja Baltiassa. Yli puolet liikevaihdostamme tulee vientimarkkinoilta.

VENÄJÄ

”Myyjämme haluavat onnistua”

Vuonna 2020 VILPE Russian myynti kasvoi 26 prosenttia verrattuna edellisvuoteen. Nopea kasvu sekä Venäjällä että Ukrainassa on onnistuttu saavuttamaan, vaikka Venäjän rakennusala on ollut pitkään laskussa ja Ukrainassa toimitaan Venäjääkin vaikeammassa olosuhteissa.

IVY-maiden vientipäällikkö ja VILPE Russian toimitusjohtaja **Ella Osipova** arvioi, että menestys Venäjällä on ollut monen tekijän summa. Hän mainitsee erityisesti kolme asiaa: brändin rakentaminen ja uskottavuus, myyntihenkilökunnan aktiivisuus ja johdonmukainen myyntityö pienille ja keskisuurille yrityksille.

”En halua käyttää sanaa aggressiivinen, koska emme ole aggressiivinen toimija. Haluamme pikemminkin olla inhimillinen ja luotettava tekijä, joka auttaa ihmisiä ilmanvaihtoon liittyvissä asioissa”.

”Olemme onnistuneet rakentamaan luotettavan maineen ja nyt minusta tuntuu, että Venäjällä meiltä osataan kysyä neuvoja ilmanvaihdosta. Pientalojen koneellinen ilmanvaihto on Venäjällä vielä alkutekijöissään. Vaikka uudisrakentaminen ei ole tällä hetkellä nousussa, tuotteitamme tarvitaan olemassa oleviin kohteisiin,

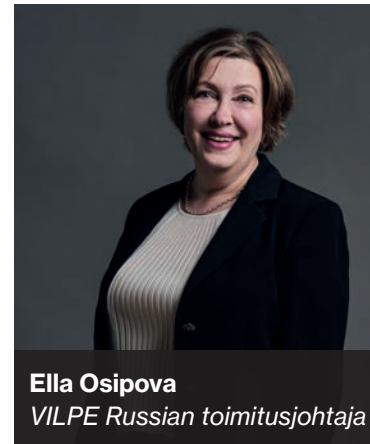
joissa halutaan parantaa ilmanvaihtoa. Varsinkin korona-aika on avannut venäläisten silmät ilmanvaihdon tärkeydelle”, Osipova kertoo.

Pk-yrityksiltä löytyy kasvuhalu

Osipovan mukaan toinen tärkeä tekijä on myyntihenkilökunnan aktiivisuus. Venäjällä ja Ukrainassa myyjät järjestävät asiakkaille erilaisia nettikoulutuksia ja webinaareja sekä osallistuvat sosiaalisen median sisällöntekoon.

”Myyjämme haluavat onnistua. He neuvovat asiakkaita puhelimitse, käyvät paikan päällä kohteissa ja opettavat asentajia. Se on raskasta työtä. Myyjämme ovat niin nälkäisiä menestykselle, että oli melkein mahdotonta saada heidät rajoittamaan tapaamisia koronan aikana”, Osipova nauraa.

Kolmantena tärkeänä tekijänä hän pitää myyntistrategian johdonmukaisista toteuttamista. Kohderyhmäksi valittiin aluksi pienemmät ja keskisuuret



Ella Osipova
VILPE Russian toimitusjohtaja

yritykset, joilla on halu kasvaa uusilla menetelmillä ja teknologioilla.

”Kiersimme asiakkaita tuotteet kainalossa ja opastimme heitä kädestä pitäen. Pienten yritysten myötä kysyntä tuotteillemme kasvoi, ja silloin saimme myös tukkuliikkeet kiinnostumaan. Pienet ja keskisuuret yritykset ovat vieläkin tärkeitä asiakkaita, koska heiltä löytyy kasvuhalu”.

Miltä sitten näyttää VILPE:n tulevaisuus Venäjällä?

”Ennustetaan, että Venäjän rakennusmarkkinat laskevat, mutta en usko, että se vaikuttaa meihin. Olemme juuri muuttaneet isompaan varastoon Krasnodarissa, rakennamme uutta isompaa varastoa Uralilla, jossa voimme paremmin tehdä kokoonpanoja ja palkkaamme lisää henkilökuntaa. Yhteensä toimimme Venäjällä 7 paikkakunnalla, joista 6 on toimisto-, varasto- ja koulutustiloja”, Osipova kertoo.



BALTIA

”Asiakkaat luottavat tuotteisiimme”

Jo alkuvaiheessa Baltian tiimin myyntistrategiana oli tavata potentiaalisia asiakkaita kasvokkain ja kasvattaa tasaisesti tuotteiden kysyntää. VILPE Baltian myyntipäällikkö **Janis Abolins** mielestä kasvokkain tapaaminen on tuottavampaa kuin mikään verkossa tapahtuva vuorovaikutus.

”Kun tapaamme henkilökohtaisesti, meillä on paremmat mahdollisuudet selittää, miten tuote toimii ja mitä hyötyjä siitä on. Covid-19-tilanne on kuitenkin hankaloittanut toimintatapamme. Onneksi olemme onnistuneet menestymään näistä haastavista ajoista huolimatta”, Abolins sanoo.

Myyntitiimit Latviassa ja Liettuaissa ovat jatkaneet aktiivista työtä luodakseen tuotteille kysyntää ja luottamusta – myyjät ovat esimerkiksi järjestäneet koulutusseminaareja suunnittelijoille ja asennusyrityksille.

Hintakilpailu on kovaa

Baltian rakennusalan markkinoilla on useita toimijoita ja kova hintakilpailu.

Monet yritykset ottavat huomioon ai-noastaan hinnan valitessaan tuotteita projekteihin. Koska Baltian markkinoilla on paljon toimijoita, kumppaniverkosto on herkkä häiriöille ja kilpailulle. Siksi Baltian tiimin täytyi suunnitella siirtönsä huolellisesti, kun he alkoivat kehittää jakeluverkostoaan.

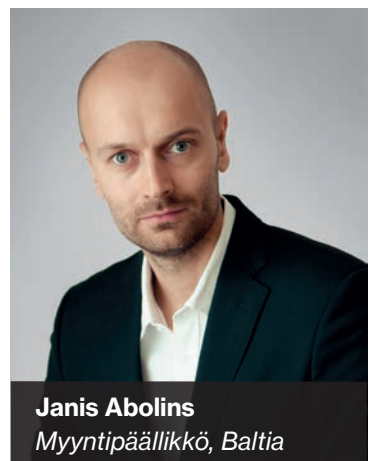
”Olemme perustaneet verkoston hyvien ja luotettavien asiakkaiden kanssa. Olemme hankkineet lisää kumppaneita yksitellen, jotta vältämme kumppanien välisen kilpailun sekä varmistamme erinomaisen asiakas-tyytyväisyyden”, Abolins kertoo.

Vakaa markkina-asema

Covid-19-pandemian aiheuttamista haasteista huolimatta Abolins näkee myynnin kehityksen Baltiassa positiivisena. Hän näkee, että tiimi on onnistunut rakentamaan vakaa aseman markkinoilla.

”Olemme onnistuneet saavuttamaan tavoitteemme joka vuosi. Uskon, että voimme saada vieläkin

suuremman markkinaosuuden. Näen mahdollisuuksia erityisesti uusissa tuotteissamme. IO:n, Wiven sekä isompien poistoputkiemme myynti menee nyt hyvin. Minulla on suuret odotukset VILPE Sensestä, koska Baltiassa on paljon ongelmallisia katotoja. Uudet metalliset kattokaivot ovat myös hyviä markkinoillemme. Aiomme työskennellä jatkossa arkkitehtien ja suunnittelijoiden kanssa, jotta voimme selittää heille ratkaisujemme edut”.



Janis Abolins
Myyntipäällikkö, Baltia

Vuonna 2020 viennin osuus VILPE:n liikevaihdosta oli noin 51 %.

”VILPE Sensessä on yrityksen tulevaisuus”

VILPE kasvaa Puolassa vuosittain 15–30 prosenttia. Hyvä henkilöstö ja erinomainen tuotteiden laatu ovat olleet menestystekijöitä sekä resepti kovan hintakilpailun torjumiseksi, sanoo VILPE Polandin toimitusjohtaja Andrzej Janusz.

Tytäryhtiö VILPE Poland perustettiin vuonna 2011. Uransa aikana VILPE:llä **Andrzej Janusz** on keskittynyt hyvän tiimin luomiseen.

”Yhdeksän vuotta sitten meitä oli vain kolme ja nykyään meitä on 11. Olen todella ylpeä henkilöstöstämme. Olemme hiljattain saaneet uuden varaston ja toimiston. Kaikilla näillä asioidella on ollut positiivinen vaikutus myyntiimme, ja tänä vuonna olemme kasvaneet nopeasti”, Janusz kertoo.

VILPE:n suurin haaste Puolan markkinoilla on ollut voimakas hintakilpailu. Puolan tiimi on kuitenkin viimeisen kolmen vuoden aikana huomannut kasvaneen kiinnostuksen VILPE-tuotteita kohtaan sekä ammattilaisten että kuluttajien keskuudessa.

”Ihmiset pitävät tuotteidemme laadusta ja valikoimasta. Olemme tulleet tunnetuiksi siitä, että tarjoamme ratkaisuja haastavimpiin rakennusprojekteihin. Toinen vahvuutemme on, että pystymme tarjoamaan nopeat toimitusajat. Me todella panostamme hyvien ja pitkäaikaisten asiakkaiden luomiseen. Kuluttajat pitävät hiljaisesta keittiöratkaisustamme, jossa moottoroidun liesituulettimen sijaan keittiöön tulee liesikupu ja katolle huippumuri. Näin keittiöstä saadaan hiljaisempi”.

”Asiakkaamme pitävät meitä innovaattoreina”

Kun tämä teksti kirjoitettiin kesäkuussa 2021, Janusz oli huolissaan markkinoiden nopeista hinnannousuista sekä heikosta raaka-ainetilanteesta. Nykyiset myyntiluvut näyttävät hyviltä, mutta tilanne voi muuttua nopeasti. Näitä huolia lukuun ottamatta Janusz uskoo, että VILPE menestyy edelleen sekä Puolan että Keski-Euroopan markkinoilla.

”Näen, että VILPE:n tulevaisuus on uusissa innovaatioissa. Myös asiakkaamme pitävät meitä innovaattoreina. Uskon, että VILPE Sense on yrityksen tulevaisuutta; sen lanseeraaminen on ollut erittäin iso askel”, Janusz sanoo.



Andrzej Janusz
VILPE Polandin toimitusjohtaja



VILPE Sense on älykäs järjestelmä kosteusvaurioiden ehkäisyyn.

”Olemme läpimurron partaalla”

Pohjoismaiden markkinat ovat asettaneet suuria haasteita VILPE:lle, sillä Ruotsissa vallitsevat perinteiset teräskattomarkkinat. Kymmenen vuoden aikana markkinoilla on saatu enemmän kokemusta VILPE-tuotteiden käytöstä.

VILPE Sverige AB:n toimitusjohtaja **Leif Fredriksson** on tyytyväinen Pohjoismaiden markkinoiden kehitykseen. VILPE:n toimittua Pohjoismaissa kymmenen vuotta strategisesti tärkeiden tuotteiden määrä on kasvanut ja siten myös kokemukset VILPE-tuotteiden käytöstä ovat lisääntyneet.

Toinen saavutus, josta Fredriksson on erityisen ylpeä, ovat pakettiratkaisut Pohjoismaiden markkinoilla. Tämä tarkoittaa, että pakkaus sisältää joko huippumurin tai poistoputken sekä läpiviennin.

”Pakettiratkaisut ovat olleet menestys, koska yksittäiset tuotekoodit helpottavat tuotteiden ymmärtämistä ja käsittelyä asiakkaan näkökulmasta. Logistiikka on helpompaa ja asiakkaat

saavat tuotteet sekä halvemmalla että nopeammin”, hän sanoo.

Fredrikssonin mukaan yksi menestystekijä Pohjoismaissa on ollut ammattitaitoinen myyntitiimi. Jonas Rydénillä on laaja kokemus ilmanvaihdosta ja suurempien kanavakoiden tuotteista, ja myös Nisse Hedberg tuntee alan. Fredrikssonin tausta on ilmanvaihtotuotteiden jakeluverkostossa.

Erilaiset rakentamiskulttuurit asettavat haasteita

Läpimurto Ruotsin markkinoilla on ollut haasteellista, koska Ruotsin ja Suomen rakennuskäytännöt eroavat. Esimerkiksi teräskatot ovat Ruotsissa yleisempiä kuin Suomessa. Viime



Leif Fredriksson
VILPE Sverige AB:n toimitusjohtaja

aikoina Fredriksson on huomannut muutoksen markkinoilla.

”Olemme keskittyneet nyt kattoalan yrityksiin, talonrakennusalaan ja teollisuuden rakentajiin, koska nämä asiakassegmentit antavat nopeampia myyntituloksia. Covid-19-pandemia on ravistellut liiketoimintaa ja johtanut siihen, että yhä useammat toimijat etsivät vaihtoehtoisia ratkaisuja. Monet ovat kiinnostuneet tuotteistamme”, sanoo Fredriksson.

Hän näkee, että VILPE:llä on valoisa tulevaisuus Pohjoismaissa.

”Olemme läpimurron partaalla Ruotsissa, sillä voimme tarjota suurempien kanavakoiden tuotteita sekä ihmiset ovat tottuneet tuotteisiimme enemmän”, Leif Fredriksson sanoo.

”Euroopan markkinoilla on positiivinen pohinä”

Euroopan markkinat ovat olleet perinteisesti VILPE:lle haasteelliset. Siellä toimii isoja ja vakiintuneita toimijoita ja suhteellisen pienen ja tuntemattoman yrityksen, kuten VILPE:n, on ollut vaikea haastaa isoja jättejä.

Viime vuosina Euroopan vientipäällikkö **Ville Hellström** on huomannut muutoksen. Euroopassa rakennetaan yhä tiiviimpiä taloja, joten hyviä ilmanvaihtotuotteita tarvitaan entistä enemmän. Energiakulutukseen kiinnitetään enemmän huomiota, ja markkina on vähitellen avannut silmänsä VILPE:n ratkaisuille.

”Asiakkaat kehuvat erityisesti tuotteiden laatua ja teknisiä ominaisuuksia. Meidän tuotteemme ovat varma valinta, koska ne on suunniteltu toimimaan erilaisten järjestelmien kanssa”, Hellström sanoo.

Myyntikehitys näyttää hyvältä

Isoin haaste Euroopan markkinoilla on tunnettuuden puute, mutta silläkin saralla on tapahtunut edistystä.

”Koen, että viime vuosien panostukset imagoon ja viestintään alkavat tuottaa tulosta. Meidän viesti itsestämme laadukkaana ja teknisenä edelläkävijänä on tänään selkeämpi ja konkreettisempi kuin viisi vuotta sitten. Tämä on johtanut siihen, että monilla markkinoilla meidät nähdään jo ihan oikeana asiantuntijana mitä ilmanvaihdon päätelaitteisiin tulee”, Hellström sanoo.

Hän näkee myyntikehityksen Euroopan markkinoilla hyvänä.

”Olemme saavuttaneet hyvän kasvu-uran viime vuosien aikana ja selkeästi lisänneet tunnettuutta

monilla Euroopan markkinoilla. Tällä hetkellä siellä on positiivinen pohinä. Nyt koronasta ollaan pääsemässä eroon ja luottamus tulevaisuuteen on herännyt”, Hellström sanoo.



Ville Hellström
Vientipäällikkö

Digitalisaatio on helpottanut Onnisen kaupankäyntiä



Kuva: Onninen

Vuodesta 1913 lähtien toiminut tukku-kauppa Onninen Oy toimii alati muuttuvalla rakennusosalalla. Sen lisäksi, että rakentamisesta ja talotekniikasta on tullut teknisempää ja automatisointi on lisääntynyt, on rakentaminen myös muuttunut hektisemmäksi.

”Aikataulut ovat tiukkoja ja työmaat entistä ahtaampia, mikä vaatii hyvin toimivaa työmaalogistiikkaa”, sanoo Onnisen ilmanvaihtotuotteiden kansainvälinen kategoriajohtaja **Markku Vauhkala**.

Onnisella onkin arkipäivisin toimiva, koko Suomen kattava logistiikkapalvelu, joka toimittaa tuotteet perille yleisimmin seuraavaksi päiväksi. Myös pikatoimitukset ja viikonlopputoimitukset onnistuvat lisäpalveluna, mikäli asiakkaalle tulee akuutti tarve työmaalla.

”Sähköinen kaupankäynti lisääntyy, mutta se ei poissulje asiakassuhteita”

Myös digitalisaatio ja sen myötä lisääntynyt sähköinen kaupankäynti ovat muuttaneet rakennusala. Tämä näkyy esimerkiksi Onnisen verkkokaupan ja mobiilisovelluksen suosiossa. Onnisen digitaaliset palvelut ovat vahvassa kasvussa. Mobiilisovelluksen avulla asiakkaat voivat tarkistaa hinnat myymälöissä ja tehdä keräilyt helposti omalla puhelimella. Nykyään asiakkaat vaativat tuotetietoja helposti saataville, mikä onnistuu sähköisten palveluiden kautta.

Onnisella on digitalisoitumisesta huolimatta Suomessa yli 50 Onninen Express -myymälää ja määrä kasvaa vuosittain.

”Sähköinen kaupankäynti lisääntyy,

mutta se ei poissulje henkilökohtaisia asiakassuhteita ja -kohtaamisia. Paikallisuus onkin ehdottomasti vahva tekijä menestymisessä”, sanoo Vauhkala.

Paikallisuuden lisäksi Onnisen eduksi voidaan lukea pitkä historia, erittäin laaja varastotuotevalikoima ja vahva osaaminen alalla. VILPEN kanssa Onninen on tehnyt yhteistyötä muutaman vuosikymmenen.

”Meillä on yhteiset pyrkimykset ja me molemmat pystymme tarjoamaan toisillemme hyötyjä. Yhteistyömme on aina toiminut erinomaisesti yhdessä kehittämällä ja parantaen”, Vauhkala kehuu.

Tutustu VILPEN tuotevalikoimaan Onnisen verkkokaupassa



Laaja tuotevalikoima aina ulottuvillasi

Onninen on LVI- ja sähköasentajan luottokumppani tuotehankintoihin. Löydät meiltä laajan LVI-, kylmä-, energia- ja sähkötuotevalikoiman lisäksi asentamiseen tarvittavat työkalut, suojaimeet ja työvaatteet.

Verkkokauppa käyttöön

Ostaminen on helppoa verkkokaupassa. Katso tarjoukset ja tarkista tuotteiden hinta- ja saatavuustiedot suoraan työmaalta.

Puuttuuko tunnukset?

Onnisen asiakkaana voit tilata ne suoraan verkkokaupasta.

Tutustu valikoimaan
onninen.fi

onninen

Muovi on monessa mukana rakennusalalla

Rakennusalalla muovimateriaalia käytetään mitä erilaisimmissa tilanteissa. Esimerkiksi taloa rakentaessa muovia on niin pohjavalujen kiinnikkeissä kuin vesi- ja viemäriputkissa. Rakennusalalla käytettävien muovien kirjo onkin laajempi kuin muilla aloilla. Myös raaka-aineiden vaatimukset vaihtelevat aina viemäriputkien 50 vuoden kesto vaatimuksesta pistorasioiden sähköturvallisuusvaatimuksiin.

Kun uudelle tuotteelle valitaan raaka-aine, on valinnan lähtökohdانا aina tuote, sen käyttökohteet ja vaatimukset, kuten muovin lujuus, säänkesto tai esimerkiksi väri.

”Muoveissa on paljon hyviä ominaisuuksia. Se on turvallinen ja kustannustehokas materiaali moneen käyttötarkoitukseen”, muovien liiketoimintajohtaja **Petteri Martikainen** Telkolta kertoo. Telko on muovien, teollisuuskemikaalien ja voiteluaineiden asiantuntija ja toimittaja niin Suomessa kuin kansainvälisestikin.

Muovien hyvät puolet unohtuvat, kun muovia päätyy väärin paikkoihin, kuten meriin. Kestävä ja hitaasti hajoava tuote ei kuulu luonnon kiertokulkuun. Muovin keräystä ja kierrätystä pitäisikin edelleen tehostaa, ja siitä tulisi tehdä kiertotaloustuote.

”Telko on esimerkiksi tuonut markkinoille biohajoavia



Telkon Petteri Martikainen ja Svitlana Pahlman. Kuva: Telko

muovituotteita ja kierrätysmateriaalista valmistettuja muoveja”, Martikainen kertoo.

Tiivistä yhteistyötä tuotekehityksessä

Telko ja VILPE ovat tehneet yhteistyötä jo kymmeniä vuosia ja VILPE hankkiikin tuotantoonsa raaka-aineita Telkolta. Yhteistyö on tiivistä erityisesti tuotekehityksessä.

”Olemme asiakkaan tukena prosessin kaikissa vaiheissa, jotta saadaan tehtyä hyvä ja laadukas tuote. Jos asiakkailta on tuotteisiin liittyviä haasteita, ratkomme ne yhdessä. Tukena on koko Telkon kansainvälinen asiantuntijatiimi”, Martikainen sanoo. ”On hienoa olla VILPEN pitkäaikainen kumppani, tästä on hyvä jatkaa yhteistä taivalta. Haluankin koko Telko-tiimin puolesta onnitella VILPEä juhluvuoden johdosta!”

Dahl on vahva paikallinen toimija

Tukkuliike Dahlin hankinta- ja markkinointijohtaja Toni Orela kertoo, että Dahl on aidosti keskittynyt palvelemaan LVI-alan ammattilaisia.

”Asiakkaamme arvostavat meidän laajaa tuotevalikoimaamme, alan tietämystä ja hyvää palvelua”, Orela sanoo.

Dahlin palveluksessa on lähes 500 ammattilaista yli 30 toimipisteessä ympäri Suomea. Orela toteaa, että paikallisuus on yksi Dahlin vahvuuksista.

”Paikallisten asiakkaiden tarpeet on mahdollista tunnistaa ja ennakoita hyvin. Asiakkaiden toiveet näkyvät palvelupisteidemme tuotevalikoimassa.”

Asiantuntevaa palvelua koulutetuilta osaajilta

Teknisten tuotteiden kanssa tulee usein tilanteita, että asiakas tarvitsee henkilökohtaista palvelua, vaikka netistäkin tietoa löytyy. Kysyttävää voi tulla etenkin uusiin tuotteisiin liittyen. Dahlin myyjien asiantuntemus pysyy ajantasaisena jatkuvan koulutuksen avulla.

”Myyjämme ovat koulutettuja osaajia. Saamme tuotteisiin liittyvää koulutusta myös yhteistyökumppaneiltamme, kuten VILPEiltä”, sanoo Orela.

VILPEN ja Dahlin yhteinen tekeminen toimii Orelan mukaan oikein hyvin.

Eräs Dahlin menestyksen taustatekijöistä onkin vahva ja luotettava yhteistyökumppanien verkosto.

”Toimintamme rakentuu vahvojen ammattilaisten yhteistyölle”, painottaa Orela.

Toni Orela. Kuva: Dahl



Kumppanisi muoviraaka-aineissa tuotteen suunnittelusta valmistukseen

Ota yhteyttä:

+358 9 521 7100
plastics@telko.com
www.telko.fi



Kurvaa paikalliseen – yli 30 palvelupistettämme ympäri Suomen ovat apunasi. Vai asioitko mieluummin verkossa? Tee tilaus DahlShopissa 24/7 ja tilaa kuljetus suoraan työmaalle.

www.dahlshop.fi
www.dahl.fi



Omakotitalojen älykkäiden ohjausjärjestelmien suosio kasvaa

Iecon Oy on yritys, joka on tuoteistanut KNX-älytalot kehittämällä valmispaketit ja niille myyntibrändin eli taloautomaatiokaupan. Valmispaketien alustana toimiva KNX on kotien ja rakennusten älykäs automaatio- ja ohjausjärjestelmä.

Ieconin taloautomaation suurin kohderyhmä ovat omakotitalot, joihin yhä useammin halutaan älykäs ohjausjärjestelmä. Tämän lisäksi myös teollisuuteen tehdään älyohjausjärjestelmiä. Kohteisiin on mahdollista KNX-automaation avulla saada esimerkiksi ilmanvaihdon, valaistuksen, lämmityksen, verhojen ja audion ohjaus paikallisesti sekä etänä.

Ieconin toimitusjohtajan **Jani Heinosen** mukaan tuotteistetun taloautomaatiopaketin ansiosta Iecon pystyy tarjoamaan älytaloja edullisemmin ja nopealla aikataululla.

”Vaikka teemmekin eniten perinteistä sähköurakointia, niin erotumme massasta KNX-valmispakettien kanssa”, sanoo Heinonen.

Sähköalalla toimiva Iecon kuvailee menestyksensä salaisuudeksi erinomaista ja ammattitaitoista henkilökuntaa, asiakaslähtöisyyttä sekä luotettavuutta. Tähän perustuu myös Ieconin suhde VILPE Oy:n kanssa; hyvä ja toimiva yhteistyö on alkanut jo vuonna 2008. Pienistä asennuskeikoista on edetty vuosien saatossa urakkahommiin ja huoltoihin. Viimeisin satsaus oli led-valojen asentaminen VILPEN tehtaaseen, jonka valaistuksesta noin 90 prosenttia on led-valoja.

”Yrityksemme on yksi kokonaisvaltaisimmista sähköalan yrityksistä”, sanoo Heinonen.

Ieconilla on kapasiteettia tarjota asiakkaalle kaikki sähköasennuksen



Kuva: Iecon

suunnittelusta ja asennuksesta sähkökäyttäjäpalveluihin, tarkastuksiin ja huoltoihin. Pohjanmaan alueella toimiva Iecon tekee talotekniikan lisäksi isompia urakatöitä esimerkiksi liikekiinteistöihin, halleihin ja teollisuuslaitoksiin.

Missä Ruukin katot, siellä VILPEN läpiviennit

Teräkseen pohjautuvia rakentamisen tuotteita ja palveluja tarjoavan Ruukki Construction Oy:n ja VILPEN kymmenien vuosien yhteistyö on ollut innovatiivista ja laadukasta. Yritykset ovat tukeneet toinen toisiaan innovaatioissa.

”Siellä missä Ruukki tekee kattojaan, löytyy myös VILPEN läpiviennit”, toteaa Ruukin kattoliiketoiminnan johtaja **Jouni Metsämäki**.

Suomessa arvostetaan lukkosaumakattoja. Ruukki Classic sekä Tiilikainen ovatkin Ruukin suosituimpia tuotteita. Lukkosaumakatteet ovat Metsämäen mukaan ajattoman trendikkäitä; ne sopivat niin moderniin arkkitehtuuriin kuin vanhempaan tyyliin. Erityisesti Ruukki Classicilla on useita teknisiä ominaisuuksia, joilla se erottautuu edukseen. Classic on muun muassa sataprosenttisen

vesitiivis ja äänieristetyin huovan (Silence-materiaali) ansiosta hiljainen. Metsämäki näkee myös lukkosaumakatteiden olevan suosittuja myös tulevaisuudessa.

Lukkosaumakatteiden lisäksi kattoalalla nähdään tulevaisuudessa yhä enemmän pitkiä, loivia kattoja eikä esimerkiksi harjakattoja. VILPE Classic Viro -läpiviennistä onkin yhdessä löydetty toimiva ratkaisu näille loiville pulpettikatoille.

Ruukin menestyksen taustalla ovat luotettavuus ja laatu yhdistettynä halun olla edelläkävijä. Pitkä kokemus ja hyvät kumppanit ovat siivittäneet yrityksen markkinajohtajan asemaan.

”Yhteinen innovatiivisuus VILPEN kanssa on vienyt alaa eteenpäin”, sanoo Jouni Metsämäki.



Ruukin kattoliiketoiminnan johtaja Jouni Metsämäki. Kuvat: Ruukki

sähkö oy Iecon

iecon osaa sähkön suunnittelusta toimiviin kokonaisuuksiin

PARTNER
KNX

Iecon on Sinun luotettava KNX-kumppanisi

IECON OY
Opistokatu 9 • 65100 VAASA • 040 595 1793 • Asematie 7 • 66400 LAIHIA • 044 720 9141 • iecon@iecon.fi • www.iecon.fi

Suomen luotetuin katto jo 60 vuotta

Lähes joka toinen suomalainen asuu Ruukki-katon alla. Valitsemalla Ruukin katon kunnioitat myös ympäristöä.

Kiitos luottamuksesta, suomalaiset!

www.ruukki.fi

RUUKKI
Building your tomorrow.

TEHTY SUOMESSA
PRODUCED IN FINLAND

Peltialan tukkuliike JanLa Oy uskoo ekologisuuden vaikuttavan positiivisesti markkinoihin

Laatu yhdistää peltialan tukkuliike JanLa Oy:tä ja VILPEä. Kummankin toiminnassa laatu on ykkösasia, minkä ansiosta yhteistyö on aina ollut helppoa.

Yritykset ovat muun muassa kehittäneet yhteistyössä JanLan Jalo lukkosau- ja JL Lux/Grand tiiliprofiilikatteille sopivia läpivientejä. Laadukkaiden tuotteiden lisäksi osaava henkilökunta ja toimitusvarmuus varmistavat JanLan paikan Suomen johtavana peltialan tukkuliikkeenä.

”Uskon, että ihmiset miettivät vihreitä arvoja”

Suomen ensimmäisenä yhtiönä

SSAB:n Greencoat-partneriksi valitulle JanLalle ekologisuus on tärkeää. JanLan peltikatot tehdään kierrätettävästä ja sekä ekologisesti että teknisesti kestäväällä tavalla valmistetusta huipputeräksestä, jonka pinnoite perustuu pohjoismaiseen rapsiöljyyn. Peltikaton muita hyviä puolia on kevytrakenteisuus, paloturvallisuus ja vesitiiveys. Se on lisäksi helppo huoltaa ja pitää puhtaana. JanLan tuotteista suosituimpia ovat lukkosau- ja konesaumakatteet.

”Koronavirusepidemia on sekoittanut markkinoitamme, mutta uskon ja toivon, että ihmiset miettivät entistä enemmän vihreitä arvoja. Peltikatto-

jen tulevaisuus näyttää valoisalta”, JanLan toimitusjohtaja **Janne Lahtela** kertoo.

JanLalle myönnettiin keväällä 2020 Avainlippu-merkki osoituksena kotimaisesta työstä.

”Meille on tärkeää, että tuotamme Suomessa kotimaisia tuotteita kotimaisesta materiaalista”, Lahtela toteaa.

JanLa onnittelee VILPEä menestyksestä ja toivottaa hyvää 45-vuotispäivää!

Kuva: JanLa



JanLa Oy valmistaa markkinoiden laadukkaimmat teräskatteet. Meiltä myös sadevesijärjestelmät, tikas- ja kattoturvatuotteet sekä kattotarvikkeet. Kattoasiantuntijamme palvelevat myymälöissämme Nurmijärvellä, Oulussa, Tampereella ja Turussa. Katso lisää nettisivuiltamme www.janla.fi!

Onnittelut!
VILPE®

Onnittelemme yhteistyökumppaniamme juhluvuoden johdosta!

**VOI OLLA
VAIN PARAS**
WWW.JANLA.FI

Tuotekehitys yhdistää VILPEä ja ebm-papstia

ebm-papstin Suomen
toimitusjohtaja Frank From.
Kuva: ebm-papst



ebm-papstin puhaltimet tuovat *hyvää tuulta*.

Maailman johtava puhallinvalmistaja ebm-papst toivottaa Vilpelle paljon menestystä ja myötätuulta myös tuleviin vuosiin! Yhteistyö jatkokoon hyvissä merkeissä.

ebmpapst

engineering a better life

Maailman suurimman puhallinvalmistaja ebm-papstin tulevaisuus näyttää valoisalta. Huonon ilmanlaadun aiheuttamat ongelmat ihmisten hyvinvointiin ja talojen kuntoon tiedostetaan. ”Mikään ei ole kiinnostavampaa kuin hyvä ilma”, sanoo ebm-papstin Suomen toimitusjohtaja **Frank From**.

Yksi ilmanvaihdon ja puhallinvalmistuksen tärkeimmistä kehityssuunnista on sähkönkulutuksen minimoiminen, ja siinä ebm-papst on onnistunut hyvin. Tänä päivänä puhaltimien moottoreiden hyötysuhde on jopa 97 prosenttia. Myös ebm-papstin itse kehittämän elektronikan virrankulutus on alhainen.

”Tuotteiden hyötysuhde on jo niin korkea, että fysiikan lait alkavat tulla vastaan. Seuraava askel sähkönkulutuksen vähentämiseen olisi tuotteiden aerodynamiikan kehittäminen entistäkin tehokkaammaksi”, From kertoo.

VILPE on yksi yrityksen lukuisista asiakkaista ja Fromin mukaan pitkä yhteistyö on ollut mitä mainiointa. ebm-papstin puhaltimia käytetään VILPE:n huippumureissa. Esimerkiksi

VILPE FLOW -tuotesarja kuvaa Fromin mielestä hyvin sitä, miten sähkönkulutuksen vähentäminen on tärkeässä osassa ilmanvaihtolalla.

Jokaisen tuotteen pitää olla edeltäjäänsä ekologisempi

ebm-papst pyrkii olemaan mukana kaikessa mikä liittyy uuden kehittämiseen. Noin joka viides vuosi yli puolet heidän tuotteistaan on uudistettuja. Tuotekehitys onkin tärkeässä roolissa. Yhteistyö VILPE:n kanssa on mutkatonta, sillä innovatiivisuus on myös yksi VILPE:n arvoista.

”VILPE:n tapa tehdä bisnestä on lämmittänyt sydäntäni”, kehuu From.

ebm-papstin perusajatus on, että jokaisen tuotteen pitää olla edeltäjäänsä ekologisempi. Yrityksen

tuotantotavat on suunniteltu mahdollisimman ekologisiksi, materiaalit ovat kierrätettäviä ja sähkönkulutusta minimoidaan niin tuotteissa kuin tuotannossa. ebm-papst on siis syystäkin saanut tunnustusta ympäristöystävällisyydestään Saksassa.

Suomessa ebm-papstin tuotteet ovat saavuttaneet markkinajohtajan aseman. Menestys on monen tekijän summa.

”Tuotteet suunnitellaan sen mukaan, mitä asiakkaat haluavat. Sen lisäksi tuotteen täytyy tietysti toimia ja olla hinta-laatu-suhteeltaan hyvä”, From sanoo.

ebm-papst toivottaa VILPElle onnea 45-vuotispäivän johdosta ja myötätuulta myös tuleviin vuosiin!



Automatisoidut ruiskuvalukoneet kertovat käyttäjälle huollon tarpeesta

Automaatio ja itseoptimointi ovat ruiskuvalukoneiden nykyinen trendi. Tulevaisuudessa ruiskuvalukoneet kertovat käyttäjälle, milloin ne tarvitsevat huoltoa, esimerkiksi jos ruuvi tai hydraulinen pumppu on kulunut.

Nämä trendit tunnustetaan Engelillä. Engel valmistaa hydraulisia ja sähköisiä ruiskuvalukoneita sekä vaaka- että pystysuuntaisesti toimivia koneita.

Engelin Länsi-Euroopan pääjohtajan **Graeme Herlihy** mukaan yrityksen lähtökohta on asiakaskohtaisen ratkaisun löytäminen, eivätkä vain standardituotteet.

”Vahvuutemme on, kun asiakas näyttää meille muoviosan ja kysyy meiltä ehdotusta sen valmistamiseen. Periaatteemme on toimittaa kokonaisratkaisuja, ei vain koneita”, Herlihy selittää.

Engelin ruiskuvalukoneita tarvitaan eri toimialoilla aina pakkausteollisuudesta autoteollisuuteen. Myös VILPE-tuotteita valmistetaan Engelin koneilla.

Muovi ei ole ongelma, mutta kierrätyksen puute on

Ruiskuvalukoneissa käytetään muovimateriaalia. VILPE-tuotteet on esimerkiksi valmistettu kestävästä polypropeenista. Muovituotteet ovat kuitenkin olleet julkisen keskustelun aiheena, sillä jätehuolto on ollut puutteellista erityisesti tietyissä maissa.

Herlihy mukaan itse materiaalina muovi ei ole ongelma, vaan ongelma on puutteellinen kierrätysjärjestelmä.

”Muovimateriaalin korvaaminen ei ole yksinkertaista. Muovi

on useita etuja muihin materiaaleihin verrattuna, kuten esimerkiksi pienempi hiilijalanjälki kuin metallituotteilla. Lopujen lopuksi muovi on hyvin ympäristöystävällinen materiaali, jota voi kierrättää yhä uudelleen. Me vain tarvitsemme toimivan kierrätysjärjestelmän”, Herlihy sanoo.

Tulevaisuudessa käytetään yhä enemmän kompostoitavaa ja biohajoavaa materiaalia. Ympäristöystävällisten, esimerkiksi kasvista valmistettujen polymeerien käyttö on vielä alkutekijöissään.

Perheyritys investoi tutkimukseen ja kehitykseen

Engel on perheyritys kuten VILPEkin. Engelin perhe on aina ollut kiinnostunut kasvattamaan liiketoimintaa. Siitä on tullut markkinajohtaja, kun yritys on vähitellen investoinut liiketoinnasta saadut voitot tutkimukseen ja kehitykseen.

Yrityksellä on suuri markkinaosuus Suomessa. Suomen markkinat ovat moninaiset, ja Engelin laitteita käytetään esimerkiksi pakkaus- ja lääketeollisuudessa.

Engelillä on toimisto Suomessa ja tytäryhtiöitä kaikkialla maailmassa.

”Emme toimi edustusliikkeen kautta. Ajattele globaalisti, toimi paikallisesti” on klisee, mutta se kuvaa hyvin toimintaamme”, Herlihy sanoo.



Vastuullisesti vihreä – materiaalit hyötykäyttöön

ENGEL toimii vastuullisesti ja ohjaa asiakkaitaan kohti kestävä ruiskuvalutuotantoa. Keskiössä ovat älykkään tehtaan inject 4.0 -ratkaisumme, jotka avaavat uusia mahdollisuuksia myös kiertotaloudelle: iQ weight control -ohjelmisto esimerkiksi estää prosessivaihtelut kierrätettyjen materiaalien käsittelyssä. Osien tasaisen korkea laatu lisää kierrätetyn materiaalin käyttömahdollisuuksia.

Tehostamme kierrätetyn materiaalin käyttöä myös teknologia-alalla: Uusi ENGEL skinmelt -menetelmä mahdollistaa suuren kierrätetyn materiaalin osuuden myös monimutkaisten osageometrioiden kohdalla.

Vihreä on siis enemmän kuin koneidemme väri. Älykkäät Inject 4.0 ratkaisut antavat mahdollisuuden tehokkaampaan ja ekologisempaan ruiskuvalutuotantoon.



Engelin tehdas. Kuva: Engel

ENGEL
be the first

engelglobal.com/circular-economy

Saint-Gobain aikoo olla vähähiilisen rakentamisen edelläkävijä

Maailmanlaajuisesti toimiva rakennustuotevalmistaja Saint-Gobain panostaa vähähiiliseen rakentamiseen ja kiertotalouteen pyrkien samalla energiatehokkuuteen. Suomessa yhtiö on sitoutunut hiilineutraaliuteen vuoteen 2035 mennessä.



Tuotepäällikkö Mika Pulkkinen ISOVER Facade -eristeen tuotantolinjan äärellä.
Kuva: Saint-Gobain Finland



Ratkaisut vastuulliseen rakentamiseen

Saint-Gobain Finlandin tuotepäällikkö **Mika Pulkkinen** mukaan yritys haluaa olla vastuullisen rakentamisen edelläkävijä. Työtä vähähiilisyden eteen tehdään jatkuvasti monella saralla – kuitenkin niin, etteivät rakennusten terveys, turvallisuus, taloudellisuus, pitkäikäisyys ja energiatehokkuus kärsi.

”Olemme esimerkiksi ottaneet tuotannossa käyttöön biokaasua ja sähkömme on ollut uusiutuvaa vuodesta 2018. Eristepuolella 80 prosenttia lasivillan raaka-aineesta on kierrätyslasia, millä on iso vaikutus hiilijalanjäljen pienentämiseen”, Pulkkinen kertoo.

Saint-Gobainin tuotteille on tehty jo 90-luvulta saakka elinkaariarviointiin perustuvia, kolmannen osapuolen todentamia ympäristöselosteita. Ne kertovat luotettavasti tuotteen ympäristövaikutuksista koko sen elinkaarella.

Viisi tunnettua brändiä saman katon alla

Ranskassa perustettu Saint-Gobain-konserni toimii tänä päivänä 67 maassa. Suomessa Saint-Gobainin tarjooma koostuu viidestä tunnetusta rakentamisen brändistä eli Ecophonista, Gyprocista, ISOVERista, PAMista ja Weberistä, jotka valmistavat erilaisia rakennustuotteita aina eristeistä kipsilevyihin, kuivatutuotteisiin ja putkistojärjestelmiin. Monen alan yhdistyminen on Mika Pulkkinen mukaan yksi yrityksen menestyksen kulmakivistä.

”Tähtäämme myös sujuvaan asiakaspalveluun. Olemme kehittäneet asiakkaan polkua siten, että meiltä pystyy tilaamaan kaikkien brändien tuotteita yhdellä yhteydenotolla. Tätä yhteistyötä syvennämme koko ajan”, Mika Pulkkinen sanoo.

Koronapandemia ei ole suuresti vaikuttanut Saint-Gobain Finlandin teolliseen toimintaan. Pulkkinen mukaan rakentaminen on pysynyt Suomessa kohtuullisella tasolla. Yrityksessä uskotaan, että tulevaisuudessa paikallisuuden rooli korostuu rakennusalalla pandemian sekoitettua maailmanmarkkinoita. Paikallisuus näkyy jo nyt Saint-Gobain Finlandin toiminnassa: 98 prosenttia yrityksen Suomessa myymistään tonneista myös valmistetaan Suomessa.

Takana vuosien yhteistyö VILPE:n kanssa

Vähähiilisen rakentamisen lisäksi Saint-Gobain haluaa olla mukana edistämässä innovatiivisia ratkaisuja rakennus-alalle. Yritys lähti mukaan tukemaan älykästä VILPE Sense -kosteudenhallintajärjestelmää.

VILPEllä ja Saint-Gobainilla on jo entuudestaan takana vuosikymmenten yhteistyö eristealalla.

”VILPE on looginen ja luotettava yhteistyökumppani, joka tuntee hyvin alansa ja asiakkaansa. Olemme aina voineet luottaa siihen, että VILPEltä tulee innovatiivisia ja alalle sopivia ratkaisuja”, Mika Pulkkinen sanoo.



Vahva usko innovaatioihin on avaintekijä Rensonin menestykseen

Jos yritys aikoo kasvaa kansainvälisellä tasolla, kumppanuudet ovat erittäin tärkeitä, uskovat Renson Ventilationin Frank Goudman ja Rien Laverge. VILPE ja Renson ovat olleet kumppaneita useiden vuosien ajan. Viisi vuotta sitten yritykset aloittivat tiiviin yhteistyön Venäjän markkinoilla, ja tämä liiketoiminta on lähtenyt hyvään kasvuun.

Rensonin vientipäällikkö **Frank Goudman** näkee, että sekä Rensonilla että VILPE Russialla on vahva usko innovaatioihin, mikä on ollut avaintekijä menestykseen. Lisäksi Goudmanilla on ollut laaja henkilökohtainen verkosto Venäjällä 90-luvun alusta saakka.

”Yrityksemme on erittäin innovatiivinen kuten VILPEkin, mikä tarkoittaa, että meidän on puskettava innovaatiot markkinoille. Siksi on hyvin tärkeää, että ihmiset yrityksissä uskovat tuotteisiimme”, hän kertoo.

Renson valmistaa korkealaatuisia ilmanvaihto-, aurinkosuoja- ja ulkoilmaratkaisuja. Yhteistyö VILPE Russian kanssa perustuu kokonaisten ratkaisujen myyntiin; Yksi Rensonin päätuotteista Venäjällä on älykäs ilmanvaihtolaite *Healthbox*, joka voidaan yhdistää esimerkiksi VILPE:n tulo- ja poistoilmaratkaisujen kanssa.

”Venäjän markkina on meille hyvin tärkeä. VILPE Russian kaupallinen johtaja Mikhail Balagurov ja hänen tiiminsä ovat onnistuneet yhdistämään Rensonin ja VILPE:n tarinat. Konseptimme on todella vahva, ja toivon, että voimme laajentaa toimintaamme myöhemmin myös muihin IVY-maihin. Tällä hetkellä työskentelemme tiiviisti myös VILPE Puolan ja Baltian maiden myyntitiimien kanssa”, Goudman kertoo.

Viimeiset kuusi kuukautta ovat olleet nousukautta, sillä yhä useampi rakennus Venäjällä on toimivan ilmanvaihdon tarpeessa. Goudman toteaa, että tietoisuus ilmanvaihdosta on muuttunut merkittävästi Venäjällä – luultavasti pandemian ansiosta.



Vientipäällikkö Frank Goudman, Renson Ventilation.



Liiketoimintayksikön johtaja Rien Laverge, Renson Ventilation.

Kuvat: Renson

Asiantuntijuutta neljännessä polvessa

Renson on yli 100-vuotias belgialainen perheyrittäjä, joka toimii tällä hetkellä neljännessä sukupolvessa. Renson Ventilationin liiketoimintayksikön johtajan **Rien Lavergen** mukaan Rensonin menestys on monen tekijän summa.

”Ensimmäisenä on toimitusjohtaja Paul Rensonin panos. Hän on edelleen aktiivinen yrityksessä, ja hänellä on kuudes aisti nähdä mahdollisuuksia ennen markkinoita. Toinen asia on innovatiivinen ilmapiirimme sekä ihmiset, jotka uskaltavat uida vastavirtaan sen sijaan, että he vain hyväksyisivät markkinatilanteen. Pyrimme myös myymään konsepteja, emme vain tuotteita”, hän kertoo.

Yhteistyö VILPE:n pääyhtiön kanssa alkoi vuonna 2013, kun Laverge tapasi VILPE:n nykyisen toimitusjohtajan Tuomas Saikkosen ISH-messuilla Frankfurtissa. Yhteinen sävel löytyi heti.

Lavergen mielestä tärkein tekijä yhteistyössä on molemminpuolinen arvostus.

”Vahvistamme toinen toisiamme, koska VILPE on pystynyt tarjoamaan meille hyviä tuotteita. Olemalla erilaisia ja toisiamme täydentäviä olemme oikeasti muuttaneet kattomarkkinoita. Haluamme jatkaa vielä toiset sata vuotta työskentelyä yhdessä VILPE:n kanssa”, summaa Rien Laverge.

HealthyAir Supply

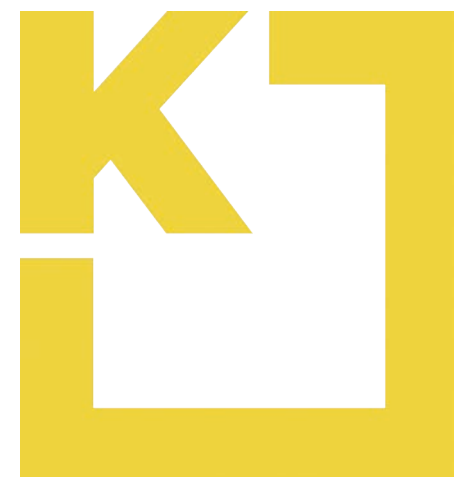


www.renson.eu

 **RENSON**[®]
Creating healthy spaces



Vasa Andelsbank
Vaasan Osuuspankki



Finncont Sopimusvalmistus
– tilaa mielikuvitukselle

Kestävien muovituotteiden sopimusvalmistus-palvelua ja tuotekehityksen kotimaista huippuosaamista.

Tutustu lisää:
finncont.com

FINNCONT
CONTINUITY

Parasta kuljetuspalvelua lähellä sinua

KAUKOKIITO
– päivin öin –

kaukokiito.fi

Teollisuuden polymeerituotteet ja palvelut
– ketterästi valmistajalta!

Teollisuusletkut ja -asennelmat
Muottituotteet
Polymeerikomponentit
Vaahtomuovituotteet ja -profiilit
Telapinnoituspalvelut
Kumiointipalvelut
Kumisekoitukset
Asiantuntijapalvelut
Tuotekehitys

TEKNIKUM

SCALAR
Kestävän tulevaisuuden mahdollistaja.



VILPE:n tehdas 1984.

Kaikki alkoi innovaatiosta

Eero Saikkonen työskenteli kesällä 1973 kattoasentajien työnjohtajana, kun hän alkoi miettiä ratkaisua käytännön ongelmaan. Kesä oli tuulinen ja asentajilla oli ongelmia saada bitumilla liimattu kattohuopa eristyksineen pysymään paikoillaan. Ongelmaa yritettiin ratkaista kiinnittämällä eristeet ruuveilla alustaansa. Ruuvien kannat tulivat kuitenkin huovasta läpi, kun katolla käveltiin. Eero kehitti ongelmaan uudenlaisen ratkaisun: muovikiinnikkeen, joka myötäili painoa. Tuote oli valmis aprillipäivänä 1974 ja se nimettiin sienikiinnikkeeksi. Tästä alkoi SK Tuotteen eli nykyisen VILPE:n tarina.

Kotimaista tuotantoa alusta alkaen

Sienikiinnike sai hyvän vastaanoton. Alussa resurssit eivät vielä riittäneet oman tuotannon käynnistämiseen, joten valmistus päätettiin ulkoistaa Lemminkäiselle. Kun oli aika perustaa oma tuotanto, Eerosta tuntui luonteelta rakentaa tehdas omalle kotiseudulle. Sopiva paikka löytyi Mustasaaren Lintu-vuorelta.



Tehdas valmistui vuonna 1984 ja oli pinta-alaltaan 1174 neliometriä. Siitä lähtien tehdas ja pääkonttori ovat samassa paikassa.

Tehdasta on laajennettu monta kertaa vuosien varrella. Saikkoselta on usein kysytty, aikooko VILPE siirtää tehdastoimintansa halvempiin maihin. Vastaus on aina ollut vankka ei. Toivottavasti tehdyt laajennukset vakuuttavat kysyjät, että VILPE on täällä jäädäkseen.

Vaikeuksien kautta voittoon

1990-luvun lama iski rajusti rakennusalaan. Sienikiinnikkeiden kysyntä romahti. SK Tuote Ky:n omistama, kiinnikkeisiin ruuveja valmistanut tehdas ajautui konkurssiin ja vei mukanaan myös emoyhtiönsä SK Tuote Ky:n. Jäljelle jäi vain VILPE-tuotteita valmistanut SK Fastening Ltd Oy. Kyseinen muovituotteita valmistanut tehdas oli taannut sekä ruuvitehtaan että myyntiyhtiön lainoja ja joutui nyt maksamaan ne.

Viimeiset lainat maksettiin pois vuonna 2000. Tuolloin päätettiin, että yritys ei tule enää koskaan ottamaan lainoja. Kaikki investoinnit on siitä alkaen rahoitettu itse.



VILPE:n tehdas 2021.

VILPE:n aikajana

1970-luku

Eero Saikkonen keksii sienikiinnikkeen aprillipäivänä 1974. Vuonna 1975 kaupparekisteriin merkitään SK Tuote Ky. Kattokaivot ja tiivistyslaipat tasakatoille tulevat myyntiin 1977.

1980-luku

Oma tehdas perustetaan Mustasaaren 1984. Alun perin tehtaalla on palkattua henkilökuntaa kuusi, kaksi koneenhoitajaa ja neljä pakkaajaa. Tehdasta varten perustetaan SK Fastening Ltd Oy. Toimisto siirtyy Vaasasta tehtaan yhteyteen 1987.

VILPE-tuotenimi otetaan käyttöön 1987. VILPE tulee sanoista viemärin, ilmanvaihdon, liesituulettimen ja poistoputken elementti. Tuotteiden valmistaminen muoviraaka-aineesta oli täysin uusi ratkaisu, sillä muut valmistajat käyttivät lasikuitua. Lasikuitu ei kuitenkaan ollut riittävän kestävä materiaali.

1990-luku

Ensimmäinen tehdaslaajennus on 2400 neliometriä. Varasto ja pakkaamo siirtyvät tehtaan yhteyteen. Vuosikymmenen puolivälissä tuotannon painopiste siirtyy kiinnikkeistä VILPE-tuotteisiin.

2000-luku

Yritys maksaa viimeiset lainansa pois vuonna 2000. Tehdasta laajennetaan noin parin vuoden välein. Toiminta kansainvälistyy esimerkiksi uusien tytäryhtiöiden myötä.

2010-luku

SK Tuote Oy:n nimeksi vaihtuu VILPE Oy vuonna 2018. Nimi vaihdettiin, jotta VILPE-tuoteperhe yhdistetään entistä paremmin niiden valmistajaan. Tehtaan katolle asennetaan Vaasan seudun suurin aurinkovoimala.

2020-luku

Eero Saikkosen poika Tuomas aloittaa toimitusjohtajana. Investoinnit uusiutuvaan energiaan kasvavat, kun tehtaalle asennetaan maalämpövoimala. Yhdeksäs laajennus alkaa. Kun laajennus valmistuu 2022, tehdas koko on 21 215 neliometriä. Mustasaaren tehtaalla on yli 90 työntekijää ja koko konserni työllistää noin 150 henkilöä.



> [VILPE.COM](https://vilpe.com)

VILPE Oy
Kauppatie 9, 65610 Mustasaari
Lintuvaarantie 33, 02650 Espoo

Myynti ja tekninen tuki
Puh. 020 123 3233
myynti@vilpe.com

VILPE[®]
Innovative and Easy