

KYMSOL

NEWS

Kymsolin sidosryhmälehti 2018
Kymsol's magazine for stakeholders



Uusi aika, uusi nimi
A new name for a new era

- 2 **Uusi aika, uusi nimi**
New name for new era
- 4 **Yksi nimi, yhteinen tulevaisuus**
One name, shared future
- 6 **ISS-konsepti**
ISS Concept
- 8 **Norjan markkinat saavat Kymsoilta täyden palvelun**
Kymso's Norwegian customers benefit from full range of services
- 10 **Kokonaisvaltaista palvelua kansainvälisille markkinoille**
Kymso offering full range of services for the international market
- 14 **Merikosken voimalaitoksen tuloluukku sai uuden pinnan**
New surface for intake gate at Merikoski hydroelectric power station
- 17 **Pintakäsittelyprojekti yhden luukun periaatteella**
Kymso delivers joined-up one-stop surface treatment service
- 20 **Hyväntekeväisyyttä pyörittämällä**
Cycling for charity
- 23 **Gro Ellen Johansen tykkää luonnossa liikkumisesta ja musiikista**
Gro Ellen Johansen: "I love the outdoors and good music"
- 24 **Kymso hakee vahvaa asemaa Etelä-Amerikassa**
Kymso seeks top spot in South American market

KYMSOL
NEWS

Kymsoin sidosryhmälehti 2018

Kymso's magazine for stakeholders 2018

Julkaisija Publisher
Kymso Oy

Päätoimittaja Chief editor
Johanna Koskelainen

Paperi Paper
Lumisilk 170/130 g/m²
Stora Enso

Painosmäärä Circulation
3 500 Suomi/Finland
1 000 Norja/Norway

Taitto Layout
Minna Hentilä / Greystone Oy

Paino Print
Erweko Oy, Oulu

Kansikuva Cover photo
Kymso Oy



Kymppi Group Oy on nyt Kymso Oy. Uusi nimeämme on yhteenlaskun tulos: **Kymppi Group + Solid Vedlikehold = Kymso.** Nimi on myös vahva viesti sidosryhmillemme – asiakkaille, henkilökunnalle ja yhteistyökumppaneille – että yhtiömme on entistäkin vahvempi ja saumatton mampi kokonaisuus.

Kymso kykenee tarjoamaan entistäkin laajempia palvelukokonaisuuksia asiakkaidemme tarpeisiin. Kulloisiinkin tarpeisiin räätälöity palvelumme kattavat niin sanotut **ISS**-palvelut, eli eristyksen (Insulation), pintakäsittelyn (Surface treatment) sekä telineet (Scaffolding) kätevästi yhden luukun periaatteella niin Suomessa kuin Norjassakin.

Lupauksemme on vahva: Mission to Protect.

Norjassa Solid Vedlikeholdilla on yli 45 vuoden kokemus vaativimmista pintakäsittelykohteista. Pintakäsittelyn osaamista on saatu siirrettyä Kymsoin sisällä joustavasti Norjasta Suomeen. Suomessa toteutimme ensimmäiset pintakäsittelyprojektimme viime kesänä. Asiakkaamme olivat työturvallisuuteemme, työn laatuun ja tuottavuuteen hyvin tyytyväisiä. Hyvien referenssiemme ansiosta olemme saaneet jo uusia sopimuksia ensi kesän kohteista.

Osaamisen siirtoa on tapahtunut aktiivisesti myös toiseen suuntaan. Norjaan on siirretty eristämisen ja telineiden asiantuntemusta Suomesta. Olemme pääs-

Uusi aika, uusi nimi

A new name for a new era

seet mukaan pintakäsittelyn ohella myös eristämisen ja telineet sisältävien palvelukokonaisuuksien toimittajaksi Norjassa. Perinteisten vahvojen asiakassektoreidemme – öljy- ja kaasuteollisuuden on-shore/off-shore ja vesivoima – lisäksi voimme palvella entistä paremmin myös erilaisia teollisuuden tarpeita Norjassa.

Työturvallisuuden ohella haluamme olla toimialoillamme myös teknologian edelläkävijä. Pintakäsittelyä varten olemme kehittäneet ainutlaatuisen robottilaitteiston. Sen avulla työturvallisuus, tuottavuus ja laatu ovat parantuneet entistään. Samoin olemme parantaneet ja päivittäneet Kymsoissa monin tavoin toimintaprosessejamme. Haluamme jatkuvasti kehittää toimintaamme ja olla alallamme edistyksellinen ja ketterä suunnannäyttäjä.

Uutta on myös se, että olemme palanneet Etelä-Amerikan mantereelle. Chileen perustettu tytäryhtiömme tarjoaa etelä-amerikkalaisille asiakkaillemme etenkin kunnossapidon palveluja. Samalla olemme luonnollisesti valmiina palvelemaan sikäläisiä asiakkaita myös laajemmin eri projekteissa. Tämä luo meille kasvumahdollisuuksia. Samoin useat suunnitteilla olevat bioprojektit Suomessa ja maailmalla antavat uskoa tulevaisuuteen.

Nimensä lisäksi yhtiömme on uudistanut logonsa ja koko visuaalisen ilmeensä. Käytännön kannalta on tärkeää huomata, että sähköpostiosoitteemme muuttuvat muotoon etunimi.sukunimi@kymso.com ja verkkosivumme löytyvät osoitteesta www.kymso.com.

Seuraavilla sivuilla kerromme tarkemmin Kymsoin uudesta brändistä, muista ajankohtaisista asioista sekä yhtiömme tarjoamista palveluista.

Esitän asiakkaillemme, henkilökunnallemme ja yhteistyökumppaneillemme lämpimät kiitokset kuluneesta vuodesta. Samalla toivotan kaikille Rauhallista Joulun aikaa.

Jussi Yli-Niemi, CEO

Kymppi Group is now Kymso. Our new name is the result of a simple yet beautiful formula: **Kymppi Group + Solid Vedlikehold = Kymso.** The new name also sends a clear message to all our stakeholders – customers, staff and partners – that our business is stronger than ever and offering a seamless service.

The recent changes mean that we are now even better placed than before to offer a comprehensive package of services to our customers. Our bespoke **ISS** service comprises insulation, surface treatment and scaffolding and is offered as a one-stop package across Finland and Norway.

Our commitment to you is unequivocal, we are on a Mission to Protect.

Solid Vedlikehold prides itself on nearly half a century of experience on managing highly sophisticated surface treatment projects in Norway. Their considerable expertise is now also available in Finland through Kymso, and we completed our first surface treatment projects here this summer. Our customers were delighted with our impeccable health and safety performance, our commitment to quality and our efficient working methods. Thanks to the excellent references they've provided, I am delighted to report that we have already been booked for further projects next summer.

The knowledge transfer between Finland and Norway is very much a two-way process, with the Finnish team have contributing their insulation and scaffolding expertise to our Norwegian counterparts. We have now successfully established ourselves as surface treatment, insulation and scaffolding providers in Norway too. Alongside the gas and oil, onshore/offshore and hydropower sectors we already serve, we are now even better placed to extend our services to other industries in Norway.

At Kymso we are absolutely committed to leading the industry on health and safety and technological innovation. We have developed our own robotic surface treatment equipment, which has allowed us to continue to improve on our already excellent record on workplace safety and productivity and to further improve the quality of the service we provide for our customers. We have also been hard at work updating and streamlining many of our operational processes. Ongoing development is integral to everything that we do and we want to build a reputation as a responsive and innovative industry leader.

I am also excited to share with you the news that we have returned to the South American market. Our Chile-based subsidiary will be offering a range of services for our South American customers. We also have the capacity to take on larger and more complex projects. This is an excellent opportunity to expand and grow our business. The outlook for the future is generally very positive, with many biofuel projects on the go in Finland and around the world.

Alongside our name change, we have also updated our logo and our entire visual identity. Please note that our email addresses too have changed. In future, please address your communications to firstname.lastname@kymso.com. You can find our website at www.kymso.com.

In these pages, we will update you on our latest news, reveal more about our new brand and tell you about the services that we offer.

I would like to take this opportunity to thank our customers, staff and partners for a wonderful year. On behalf of the entire Kymso team, I also wish you a very happy Christmas.

Yours sincerely
Jussi Yli-Niemi, CEO



Teksti Text
Teija Ruokamo

Yksi nimi, yhteinen tulevaisuus

Kymppi Groupin viimevuotinen yritysosto Solid Vedlikeholdista toi tarpeen luoda uuden yhtenäisen nimen ja brändin. Kymsolin hallituksen puheenjohtaja **Ari Jokelainen** perustelee muutokseen johtaneita syitä: ”Taustalla oli kahden perinteisen perheyhtiön integraatio. Yhtenäisen palvelukokonaisuus ja vahva tekninen osaaminen ovat nyt yhden brändin alla ja pystymme palvelemaan jatkossa entistä paremmin asiakkaitamme globaalisti”. Ari Jokelaisen mukaan yhteinen brändi syventää yhteistyötä myös yrityksen sisällä.

Norjan toimitusjohtaja **Anved Aarbakke** kommentoi prosessia: ”Meillä tulee olla yksi yhtiö ja yksi brändi, jotta voimme olla johtava ISS-toimittaja Skandinaviassa. Brändin tulee kuvastaa laatua, mutta sen tulee tuoda esille myös kummankin yrityksen pitkä historia.” Anvedin mukaan prosessi on ollut onnistunut: ”Lopputulos oli parempi mitä osin odottaa ja työtapana on ollut tehokasta.” Anved kommentoi nauraen: ”On hienoa, että olemme menneet eteenpäin ja saaneet

konkreettisia muutoksia aikaan pelkän puhumisen sijaan”. Kymsolin toimitusjohtaja **Jussi Yli-Niemi** mukaan prosessi on vaatinut myös joustavuutta, mutta mahdollistaa myös uusien asioiden ja näkökulmien huomioimisen. ”Opitaan toinen toisiltamme ja otetaan käyttöön sisäisesti parhaita käytänteitä”, Yli-Niemi muistuttaa.

Uuden yritysnimen luominen ei ollut helppoa, koska uuden nimen myötä joudutaan luopumaan pitkästä historiasta vanhoilla nimillä. Muutos vaikuttaa niin henkilöstöön kuin myös asiakkaisiin, jotka ovat tottuneet asioimaan joko Kymppi Groupin tai Solid Vedlikeholdin kanssa. Uusi nimi sisältää osan kummatkin yrityksestä, joten vanhoja nimiä ei täysin unohdeta. Kymsol kantaa mukanaan historiaa, mutta on tulevaisuutta. ”Nimi oli nerokas ehdotus alusta asti,” toteaa toimitusjohtaja Jussi Yli-Niemi ja jatkaa: ”Molempien yritysten historiaa halutaan kunnioittaa. Nämä asiat yhdistyvät uudessa nimessä, joka viestittää vahvoja perinteitä”. Kymppi Group ja

Solid Vedlikehold ovat kumpikin tuttuja yrityksiä niin kotimaissaan kuin maailmalla, joten uuden nimen tuli muistuttaa vanhoista nimistä ja sopia lausuttavaksi suomeksi, norjaksi ja englanniksi. Nimen tuli olla sellainen, joka ei ole loukkaava millään kielellä eikä nimi saanut olla käytössä olemassa olevilla yrityksillä kansainvälisesti tarkasteltuna. Kymsol-nimi sopii kaikille kielialueille.

Uudesta nimestä pidettiin nimikilpailua henkilöstölle keväällä. Yksi nimikilpailuun osallistuneista oli työmaapäällikkö **Janne Mettovaara**. Hän kehitteli kollegan kanssa nimiehdotusta. Kymsol oli ollut ensimmäisenä mielessä, mutta he olivat hylänneet idean, koska he kokivat ettei Kymsol soinnu riittävästi. Yllätykseksi kuitenkin sama nimi oli tullut esille brändiuudistuksen myötä. Kysyttäessä miltei Kymsol tuntuu nyt, Janne Mettovaara vastaa suoraan: ”Vanhana kymppiläisenä uuteen nimeen pitää alkuun totutella. Logo on hyvä.”

MISSION TO PROTECT

Uusi nimi kunnioittaa historiaa – rakentaa jotain uutta. Uusi yhtenäinen työasustus koko konserniin.
The new name honors history – builds something new.
New, unified workwear for all.



KYMSOL

One name, shared future

Following Kymppi Group's acquisition of Solid Vedlikehold, the company needed a new name and a new brand identity. “The changes we’re making are driven by the merger of these two traditional family-run companies. It made sense for us to bring our entire service offering and technical expertise under a single brand umbrella as this will allow us to further improve the service we provide to our customers across the world,” Kymsol Chairman **Ari Jokelainen** explained. “To truly establish ourselves as the leading ISS provider in the Nordic countries, we need to operate as one organisation, under a single brand,” Kymsol Norway’s General Manager **Anved Aarbakke** commented.

With the name change, both companies are giving up names that for many years have been associated with first-rate service provision and genuine industry expertise. The name change will impact staff as well as the company’s customers who have previously been used to dealing with either Kymppi Group or Solid Vedlikehold. “The new name was a real stroke of genius, we could tell that straightaway,” CEO **Jussi Yli-Niemi** says. “Ensuring that we respect the heritage of both companies is of paramount importance to all of us, and the new name now builds on two proud traditions.” The name Kymsol works well across the globe and is easy to pronounce in Finnish, Norwegian and English alike.

The company ran an internal name competition last spring. Site Manager **Janne Mettovaara** says he had considered Kymsol himself but in the end went with a different suggestion. “I’ve been with the company for a long time so the new name did take some getting used to. But the logo is spot on.”

Launching a new brand is no easy task and calls for careful preparation and coordination. Photographs and other images play an integral role in corporate communications as they allow businesses to achieve a consistent look and tone that perfectly matches their brand identity. Site Manager **Tomi Mustonen** took part in a recent Kymsol photoshoot in Porvoo. He sees the new brand as a positive change, and one that will be particularly useful as the company moves to expand to international markets. “I’ve heard all sorts of weird and wonderful pronunciations of the old name and the new name will definitely make things a lot for easier for everyone.” In future, the new marketing materials will be used on the Kymsol website and across the company’s other communication channels.



KYMSOL ISS-KONSEPTI

Kansainvälinen projektipalvelumme vastaa teollisuushankkeiden kunnossapito-, eristys-, teline- ja pintakäsittelytöistä kokonaisvaltaisesti ja näin asiakkaan koko toimituskokonaisuus on paremmin hallinnassa.

Tarjoamme teollisuuden eristys-, teline- ja pintakäsittelyalan kunnossapitopalveluita kumppanuussopimuksella ja näin tuemme asiakkaidemme tuotantolaitosten käynnin aikaista toimintaa ja elinkaarinhallintaa.

Olemme yksi pohjoismaiden kokeneimpia vaativien olosuhteiden pintakäsittelyn ja korroosioalan yrityksistä. Kokemuk-

semme on laaja-alaista sekä monipuolista öljynporauslautoista siltatyömaille sekä teollisuusrakennuksiin.

Käytössämme Käytössämme on nykYTEKNIikkaa hyödyntävä telineiden suunnittelu- ja hallintaohjelmisto sekä yli 300 000 m³ laajuinen nykyajan vaatimukset täyttävä telinejärjestelmä, joka on turvallinen ja nopea asentaa teollisuuden sekä rakentamisen erilaisiin tarpeisiin. Sääolosuhteiden edellyttäessä voimme tarjota monipuolisia sääsuojaratkaisuja.

Henkilökuntamme on alansa parhaimpia osaajia ja heillä on reilu 40 vuoden kokemus haastavista työkohteista. Kon-

sernimme palveluksessa on noin 1 000 toimialansa parasta osaajaa eri ammattiryhmissä. Tarjoamme myös suunnittelu- palveluja asiakkaillemme.

Toimimme vastuullisesti. Pidämme tärkeänä vastuullisuutta, läpinäkyvyyttä, turvallisuutta, ympäristönsuojelua ja toisten kunnioittamista. Noudatamme paikallisia lakeja, ohjeita ja asiakkaidemme toimintamalleja. Työturvallisuus ja ympäristö huomioidaan kaikissa eri työvaiheissa.

KYMSOL ISS CONCEPT

Our international project management team provides a complete package of maintenance, insulation, scaffolding and surface treatment services, allowing us to optimise the customer experience for you.

We offer industrial insulation, scaffolding and surface treatment services on a partnership agreement basis, which means that we are on hand to help ensure the smooth running of your operations and allow you to better manage the life cycle of your assets.

We are one of the most experienced surface treatment and corrosion specialists in the Nordics and specialise in extreme and challenging environments. We have a stellar track record of working on projects ranging from oil rigs to bridges and industrial installations.

With state-of-the-art scaffolding design and management software and more than 300,000 m³ of premium scaffolding at our disposal, we are ideally placed to deliver fast and safe installation for a wide variety of industrial and construction settings and sites. To ensure that you can keep working whatever the weather, we also have a range of weather protection solutions available.

Our staff are some of the most experienced operators in the field with a 40-year track record of completing challenging projects. We employ around 1,000 staff representing a variety of professional specialisms, including designers.

At KymSol, we take our corporate social responsibility seriously and value the principles of transparency, sustainability, safety and respect. We are committed

to full compliance with all local laws and regulations and operate in accordance with our customers' operational priorities.

MISSION
TO
PROTECT

TEOLLISUUSERISTYYS INSULATION

Teollisuuseristykset Thermal Insulation	Kylmäeristykset Cold & cryogenic Insulation	Äänieristykset Sound Insulation
TIPCHECK-palvelu TIPCHECK	Esivalmisteen Pre Fabrication	CUI-korroosioeristykset CUI Corrosion preventing
Palokatkoeristykset Passive Fire Protection	Henkilösuojaus Personnel protection	Subsea-eristykset Subsea insulation
Mobilisoitu esivalmistus Mobile workshop	Suunnittelu Engineering	LVI-eristykset HVAC

TELINEPALVELUT ACCESS & SCAFFOLDING

Teollisuustelineet Industrial scaffold	Infratelineet Infra	Sääsuojaus Weather protection
Rakennustelineet Construction scaffold	Sky Climber -nostimet Sky Climber	Hitsaushuput Welding Habitat
Köysityöskentely Rope Access	Digitaalinen kalustonhallinta Digital Material Management	Suunnittelu Engineering

PINTAKÄSITTELYPALVELUT SURFACE TREATMENT

Esikäsittelyt Pre-treatment	Ultraäänipuhdistus UHP Cleaning	Maalaus Painting
Metallisointi Metallizing	PTFE-pinnoitus (Xylan) PTFE-Coating (Xylan)	Robotisoitu maalaus Automated solution
Suunnittelu Engineering	Palokatkosuojaus Passive Fire Protection	Puuterimaalaus Powder Coating



Norjan markkinat saavat Kymsolilta täyden palvelun

Teksti Text
Kari Arokylä

Kymsolille on jo kertynyt kokemusta kokonaisvaltaisten projektien toteuttamisesta Norjassa. Paras esimerkki tästä on Petrojarl Knarr -öljyntuotantoalus, jolla yhtiö on työskennellyt koko palvelutarjontansa voimin jo toista vuotta. Tässä projektissa Kymsol on yhdistänyt niin pintakäsittelyn, eristämisen kuin telinepalvelutkin.

Petrojarl Knarr toimii Pohjanmerellä noin 120 kilometrin päässä Norjan rannikosta.

Norjan toimitusjohtajan **Anved Aarbakken** mukaan tämä on ensimmäisiä projekteja, joissa Kymsol pääsee esittelemään osaamisensa koko kirjon myös Norjassa toimiville asiakkaille.

”Kymsolin norjalainen ja suomalainen henkilökunta on työskennellyt täällä erinomaisesti yhdessä ja osoittanut, mitä kaikkea saamme aikaan”, hän sanoo.

Öljyntuotantoaluksen omistava Teekay-yhtiö ja operaattorina toimiva Shell ovat antaneet kiittävää palautetta Kymsolin työn laadusta ja tehokkuudesta.

Pitkä kokemus

Kymsol on Norjassa toiminut pintakäsittelyn parissa kohta puoli vuosisataa ja on alallaan maan vanhin yhtiö. Kymsolille on kertynyt vankka kokemus pintakäsittelyn eri menetelmistä ja järjestelmistä.

”Tuomme tämän osaamisen ja kokemuksen mukanaamme kaikkiin projekteihimme. Asiakkaamme tietävät voivansa luottaa ammattitaitoomme ja kokemukseemme”, sanoo Aarbakke, jota voi hyvällä syyllä kutsua Norjan Mr. Pintakäsittelyksi.

Kesän aikana Kymsolin norjalaisia pintakäsittelyosaajia oli mukana useissa

projekteissa Suomessa. Aarbakke sanoo huomanneensa, että yhtiöllä on ehdottomasti annettavaa Suomessa.

”Olemme saaneet paljon myönteistä palautetta työmme korkeasta laadusta. Kilpailukykyämme vielä paranee, kun tarjoamme asiakkaillemme kokonaispalveluamme”, hän tähdentää.

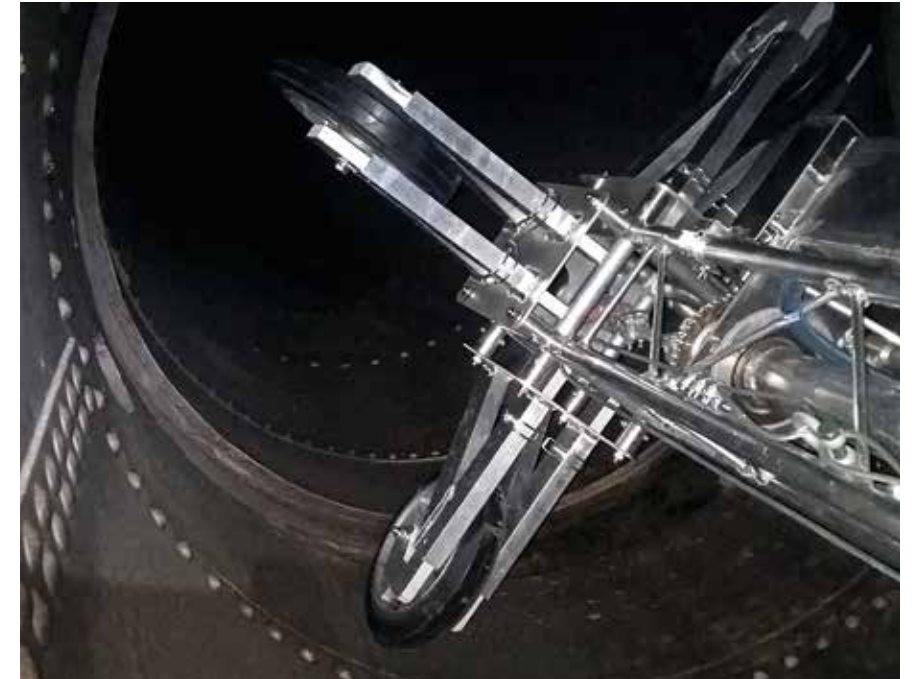
Apuna robotti

Pintakäsittelyyn Kymsol on kehittänyt Norjassa robotin, jota käytetään putkien sisäpinnan hiekkapuhallukseen. Taustalla on ennen kaikkea työturvallisuuden parantaminen. Hiukkahuuhdus suljetussa tilassa tuottaa paljon melua ja pölyä. Robotti tekee puhalluksen tietokoneen ja sauvaohjainta käyttävän työntekijän etäohjaamana.

”Olemme käyttäneet robottia myös putkien maalaamiseen. Se sekä maalaa että tarkastaa lopputuloksen”, kertoo Anved Aarbakke.



- ▲ **Telakkateollisuudelle suuria maalauskokonaisuuksia.**
▲ Grand painting targets of the Subsea industry.
- ▲ **Pintakäsittelijä maalaustyössään.**
▲ Painter doing painting work.
- ▲ **Patoluukun telineiden ja sääsuojan rakennusvaihe.**
Building of scaffolds and weatherprotection at the site.
- ▲ **Putkien sisäpintojen hiekkapuhallukseen käytettävä robotti.**
Robot used for internal pipe blasting.



Kymsol's Norwegian customers benefit from full range of services

Kymsol already has significant experience of delivering complex projects in Norway. Perhaps the best example of the company's track record is the Petrojarl Knarr FPSO, where Kymsol has been working for more than a year. The project involves Kymsol's full range of services from insulation to scaffolding.

Petrojarl Knarr is currently based in the North Sea, some 120 km from the coast of Norway.

Norway's General Manager **Anved Aarbakke** says this is one of the first opportunities for Kymsol to showcase the full range of their expertise to Norwegian customers.

“Kymsol's Norwegian and Finnish staff have pulled out all the stops and worked together seamlessly to really demonstrate what we're capable of together.”

The feedback from Petrojarl Knarr owner Teekay and operator Shell has been excellent, and both companies are very pleased with both the quality and efficiency delivered by the Kymsol team.

Long-standing experience

Kymsol has been providing surface treatment services for nearly half a century in Norway, which makes the company the oldest industry operator of its kind in the country. Kymsol has a wealth of experience of different surface treatment methods and systems.

“Our customers know that they can rely 100% on our experience and expertise,” says Mr Aarbakke, who could justifiably change his name to Mr Surface Treatment Specialist on account of his extensive experience in the field.

Over the summer, several of Kymsol's Norwegian surface treatment specialists worked on a number of projects in Finland. Anved Aarbakke says it's clear that the company has a real role and plenty to contribute here.

The Norwegian team are responsible for developing a surface treatment robot that's used in internal pipe blasting. The innovation was driven by the team's determination to improve safety for everyone involved. When carried out in an enclosed space, sandblasting generates high levels of both noise and dust. The robot is now responsible for carrying out the work, while a member of staff controls it remotely using a computer and joystick.

“We've also used the robot for pipe painting. It's responsible for applying the paint but also checking the results,” Anved Aarbakke says.



Kokonaisvaltaista palvelua kansainvälisille markkinoille

Teksti Text
Kari Arokylä

Kymsol tarjoaa kattavia ISS palveluita.
Kymsol offers comprehensive ISS services.

Kymsol tarjoaa asiakkailleen nyt entistä kokonaisvaltaisempaa ja laadukkaampaa palvelua – olivatpa nämä sitten Suomessa, Pohjoismaissa, Euroopassa tai vaikkapa Etelä-Amerikassa. Kattavaan palvelupakettiin kuuluvat tätä nykyä teollisuuseristykset, pintakäsittely ja telineet sääsuojineen.

Kymsolin myyntijohtaja **Janne Koskelainen** korostaa, että telineiden ja yhtäältä eristämisen tai toisaalta pintakäsittelyn nivominen yhteen tuo asiakkaille huomattavia etuja.

”Asiakkaat saavat tarvitsemansa palvelut yhdestä paikasta. Tämä takaa sujuvat projektit, laadukkaan lopputuloksen ja alhaisemmat kustannukset”, hän korostaa.

Norjaan telineitä ja eristystä

Palvelupaketti vahvistaa merkittävästi Kymsolin asemaa markkinoilla. Hyvä esimerkki on Norja.

”Meidät tunnetaan Norjassa jo pitkältä ajalta pintakäsittelyn osajana, mutta nyt asiakkaamme saavat meiltä myös telineet. Lisäksi voimme myös tarjota asiakkaillemme korkealaatuiset teollisuuseristyspalvelut”, iloitsee Norjan toimitusjohtaja **Anved Aarbakke**.

Nyt telineet voidaan Aarbakken mukaan heti alussa suunnitella sellaisiksi, että kaikki tietyssä projektissa mukana olevat palveluntoimittajat voivat käyttää samaa telinerunkoa.

”Telineiden jatkokonsoleilla viimeistellään kaikille oikea asennusetaisyys kuhunkin kohteeseen. Telineitä ei tarvitse purkaa ja koota moneen kertaan. Tämä säästää aikaa, vaivaa ja rahaa”, hän toteaa.

Kymsolissa teollisuuseristämisen ja työtelineiden osaaminen on peräisin Suomesta; pintakäsittelyn puolestaan Norjasta. Viimeisen vuoden aikana asiantuntemusta on siirretty sujuvasti puolin ja toisin.

Telineliiketoiminta kehittyy

Viimeisen vuoden aikana Kymsol on tehostanut ja uudistanut monin tavoin telineliiketoimintaansa. Yhtiö on myyntijohtaja Janne Koskelaisen mukaan muun muassa ottanut täysimittaisesti käyttöönsä ohjelmat telinekaluston hallintaan ja suunnitteluun.

”Hallintaohjelman avulla pysymme tarkkaan perillä siitä, mikä telinekalusto on käytössä ja missä; samoin tiedämme mikä kalusto on vapaana. Suunnitteluohjelman avulla voimme tehokkaasti suunnitella telineet niin rakennus- kuin teollisuuskohteisiin”, hän mainitsee.

Koskelaisen mukaan Kymsol pystyy myös tarjoamaan asiakkailleen mahdollisuuden itse seurata käytössään olevien telineiden rakentamis- ja purkuaikeita, vuokratarkastuksia sekä viikoittaisia turvallisuustarkastuksia.

Kumppanuus Alfixin kanssa

Telineliiketoiminnan kehittämiseen liittyy myös Kymsolin solmima kumppanuus saksalaisen telinevalmistajan Alfixin kanssa. Kumppanuuden myötä Kymsol toimii Alfixin tuotteiden jälleenmyyjänä Pohjois-Suomessa ja Nesteen Kulloon alueella sekä Etelä-Amerikassa Chilessä ja Mercosur-vyöhykkeellä.

Janne Koskelainen pitää kumppanuussovimusta merkittävänä muun muassa siksi, että se tuo Kymsolille suoran yhteyden telineiden valmistajaan. Etelä-Amerikan markkinoille vahvasti tähtäävälle Kymsolille yhteistyö saksalaisyhtiön kanssa on tärkeä myös siksi, että näin se varmistaa telineiden riittävyyden yhtiön eteläamerikkalaisille asiakkaille, aivan näiden tarpeiden ja aikataulujen mukaisesti.

Kymsol offering full range of services for the international market

Kymsol is now well-placed to offer a more comprehensive and even higher quality range of services for customers across Finland, the Nordic countries, Europe and South America. The company's service offering covers industrial insulation, surface treatments and scaffolding including weather protection.

Kymsol Sales Director **Janne Koskelainen** says that when the scaffolding, insulation and surface treatment services are provided by a single supplier, it's the customer that ultimately reaps the benefits.

“We're delighted that we're now in a position to provide our services on a one-stop-shop basis for our customers. They will see smooth and efficient project management, high quality results and lower costs, every time,” he says.

Scaffolding and insulation services for Norway

The comprehensive new service package will be a significant boost for Kymsol's market position, as demonstrated by the developments in Norway.

“We already have a great reputation across Norway as surface treatment specialists, but we'll now be in a position to supply scaffolding services for our customers too, along with high-quality industrial insulation solutions,” **Anved Aarbakke**, General Manager Norway, said.

At Kymsol, scaffolding and industrial insulation expertise comes from Finland while the Norwegian team are the surface treatment specialists. Over the past few years, the teams have worked well together, pooling their expertise. Kymsol has recently taken steps to streamline and update its scaffolding services, including adopting new project management and design software.

The latest developments involving Kymsol's scaffolding services have been prompted by a new partnership between Kymsol and German scaffolding manufacturer Alfix. Kymsol now acts as a distributor for Alfix in Northern Finland, at Neste's Kullu refinery, in Chile and across the South American Mercosur trade bloc.



TOIMIVA SUKUPOLVIEN YHTEISTYÖ VAHVISTAA KOKO TYÖYHTEISÖÄ

Nuori Mieli Työssä -tutkimuksen mukaan alle 25-vuotiaat arvostavat työelämässä erityisesti hyvää esimiestyötä, kannustavaa työyhteisöä ja työn joustavuutta suhteessa vapaa-aikaan. Työeläkeyhtiö Elon työhyvinvoinnin kehittämispäällikkö **Heidi Tuohimaa-Niemelä** komppaa S-ryhmän, Työterveyslaitoksen ja Elon yhteisen tutkimuksen tuloksia.

– Työelämään on parhaillaan astumassa diginatiivien sukupolvi, jolla on aivan eri prioriteetit kuin edeltäjillään. Urakehityksen ja palkankorotusten sijaan heitä motivoi merkitykselliseltä tuntuva työ, jonka voi sovittaa helposti muun elämän kanssa.

Ensimmäinen työpaikka on tärkein työpaikka

Tuohimaa-Niemelän mukaan ensimmäinen työpaikka on koko uran tärkein. Sen antama ensivaikutelma työelämästä heijastuu työhön suhtautumiseen ja henkiseen hyvinvointiin vielä vuosien kuluttua.

– Kaupan ja teollisuuden toimialoilla yritykset palkkaavat erityisen paljon nuoria työntekijöitä, jotka tulevat ensimmäiseen työsuhteeseensa. Heidän työhyvinvoinniltaan on kauaskantoisia vaikutuksia työurien pituuteen ja sen myötä koko kansantalouteen ja yhteiskuntaan. Siksi nuorten työntekijöiden tukeminen on niin merkittävää myös eläkeyhtiön näkökulmasta.

Tuohimaa-Niemelä korostaa toimivan työyhteisön roolia uuden sukupolven vastaanottamisessa.

– Hyvässä työyhteisössä nuorempi ja vanhempi sukupolvi saavat kaiken irti toistensa vahvuuksista. Siksi yritysten on varmistettava onnistunut sukupolvien kohtaaminen, hän kertoo.

Ei käskytystä vaan kuuntelua ja keskustelua

Tämän päivän kokeneimpien työntekijöiden uran aikana maailma on mullistunut niin teknologian, tiedon saatavuuden kuin asenteiden osalta. Ei ole ihme, jos kohtaa diginatiivien kanssa ei heti suju kuin tanssi.

– Vanhempi esimies on ehkä tottunut, että titteli merkitsee automaattisesti auktoriteettia ja että työntekijä tottelee hätätilassa käskytämällä. Nuorten työntekijöiden kanssa auktoriteetti on ansaittava ja työpaikan pelisäännöt perusteltava, Tuohimaa-Niemelä valottaa.

Nuoren työntekijän esimiehen tärkeimmät työkalut ovat kuunteleminen ja kyky antaa jatkuvaa palautetta. Molemmat kuuluvat hyvän esimiehen perustaitoihin, mutta nuorten kanssa niiden merkitys korostuu.

Esimerkiksi perinteinen jokavuotinen kehityskeskustelu ei riitä nuorille, jotka ovat jo sosiaalisessa mediassa tottuneet välittömään reagointiin. He haluavat kehua onnistumisistaan saman tien ja kuulevat mielellään heti, jos jostakin löytyy parantamisen varaa.

Nuoret johtoryhmää sparraamassa

Kolikon kääntöpuolena nuorilla itsellään on matala kynnyks kommentoida esimiehen toimia ja työpaikan käytäntöjä. Tuohimaa-Niemelä kannustaa ottamaan kaiken irti nuorten ehdotuksista.

– Nuoret tuntevat viimeisimmät työkalut ja järjestelmät ja tuovat työpaikalle tietoa ajankohtaisista treندهistä. Jatkuvaan muutokseen tottuneina he osaavat kyseen-

alaistaa toimintatapoja, joita aiemmat sukupolvet pitivät itsestäänselvyyksinä.

Tämä selittää, miksi uuden sukupolven esiinmarssi on mullistanut myös mentoroinnin käsitteen. Yrity maailmassa yhä suositumpaa on käänteinen mentorointi, jossa nuori työntekijä toimii vanhemman asiantuntijan oppaana.

– Minulta kysytään usein, voiko nuori oikeasti sparrata toimitusjohtajaa. Vastaus on ehdoton kyllä. Nuoria pyydetään nykyisin kommentoimaan jopa yritysten strategista johtoryhmätyöskentelyä, sillä heiltä saa asioihin tuoretta ja ennakoluulotonta näkökulmaa.

Vanhempien vahvuuksista nuorten voimavara

Parhaassa tapauksessa yritys saa kahden eri työkuultuurin kohtaamisesta uutta voimaa. Eri sukupolvet tarvitsevat ja täydentävät toisiaan.

Vanhempien sukupolvien jättäessä työelämän on tapana puhua hiljaisen tiedon katoamisesta. Tuohimaa-Niemelän mielestä kyse ei ole niinkään liiketoimintaan liittyvästä tiedosta, joka vanhenee nopeasti, vaan työelämä- ja työyhteisötaidoista.

Näihin kokemuksen tuomiin taitoihin kuuluvat suhteellisuudentaju sekä kyky huolehtia omasta jaksamisesta ja tunnistaa ylikuormittumisesta kertovat hälytysmerkit. Ne ovat tärkeitä oppeja välitettäväksi nuorille, Tuohimaa-Niemelä painottaa.

– Nuorilla uuteen tarttumisen into ja kärsimättömyys näkyvät usein liian haastavien tai liian kuormittavien työtehtävien haalimisena. Vanhemman sukupolven tuella nuoret sisäistävät ajoissa palautumisen merkityksen ja välttävät uupumukselta.

Yhteistyö on voimaa

Toinen vanhempien sukupolvien vahvuus on tiimityön arvostus. Pitkän työkokemuksen jälkeen harva enää kuvittelee selviytävänsä työstään yksin. Vanhempi työntekijä voi esimerkiksi osoittaa nuorelle, ettei avun pyytäminen ole heikkoutta, päinvastoin.

Työhön tulevien huolellinen ja johdonmukainen perehdyttäminen on tärkeää samasta syystä. Keskeiset tehtäväalueet pitää käydä läpi kädestä pitäen ja tarvittaessa useampaan kertaan.

– Nuorille on tärkeää, että he eivät joudu osaamattomuutensa takia noloon tai kriittiseen tilanteeseen esimerkiksi asiakkaan edessä, Tuohimaa-Niemelä kertoo.

Johdonmukaista ikäjohtamista

Ikäjohtaminen ei ole vain nuorimpien tai ikääntyvien johtamista vaan sitä, että esimies ymmärtää ja ottaa huomioon kaikenikäisten työntekijöiden tarpeet, Tuohimaa-Niemelä muistuttaa.

– Samalla kun yrityksessä kiinnitetään huomiota uusiin työelämän sukupolviin, pitää yhtä lailla panostaa muihinkin sukupolviin. Esimiehen ja työyhteisön tuki luo edellytykset kaikkien työssä jaksamiselle ja pärjäämiselle.

Hyvässä työyhteisössä otetaan huomioon jokaisen sukupolven omat erityispiirteet ja huomioidaan työntekijät sekä ikäryhmänsä edustajina että yksilöinä. Tähän päästään parhaiten päivittäisen avoimen vuorovaikutuksen avulla. Tuohimaa-Niemelä on vakuuttunut, että yritys hyötty lopulta siitä enemmän, mitä enemmän työyhteisössä on eri ikäisiä työntekijöitä.

– Nuorten ja vanhempien työntekijöiden yhteistyön summa on onnistuessaan paljon enemmän kuin yksi plus yksi.

> www.elo.fi

Heidi Tuohimaa-Niemelän vinkit onnistuneeseen sukupolvien yhteistyöhön:

- Huolehtikaa kunnollisesta perehdytyksestä, se on kaiken A ja O. Nuoret tarvitsevat ensimmäisessä työssään aikaa kasvaa.
- Muistakaa, että nuortenkin työkykyä täytyy johtaa.
- Rakentakaa kannustava työyhteisö, sillä se hyödyttää kaikkia ikäryhmiä.
- Kuunnelkaa. Hyvä esimiestyö vaatii herkkiä korvia.
- Luokaa mahdollisuuksia työn ja muun elämän yhteensovittamiseen esimerkiksi etätyön avulla.

Heidi Tuohimaa-Niemelä työskentelee työhyvinvoinnin kehittämispäällikkönä Työeläkeyhtiö Elossa. Hän auttaa yrityksiä parantamaan kaikenikäisten työhyvinvointia ja ennaltaehkäisemään työkyvyttömyyttä.





Merikosken voimalaitoksen tuloluukku sai uuden pinnan

Teksti Text
Kari Arokylä

Pintakäsittelystä tullut Kymsoille uusi liiketoiminta

Oulussa sijaitsevan Merikosken vesivoimalaitoksen kolmesta tuloluukusta yksi sai uuden pintakäsittelyn viime kesänä. Remontti oli tarpeen, sillä Oulun Energian omistama voimalaitos on rakennettu 1940-luvulla. Tuloluukku on alkuperäinen ja tehty vuonna 1948.

Tuloluukun pinnan käsitteli ja työssä tarvittavat telineet pystytti Kymso – ja onnistui projektissa erinomaisesti.

”Työ tehtiin haastavassa ympäristössä kaiken puolin sovitulla tavalla ja laadukkaasti”, kiittelee Oulun Energian kunnossapitoinsinööri **Samuli Korpela**.

Uutta osaamista Norjasta

Kymso laajensi toimintaansa ja osaamistaan pintakäsittelytoihin vuoden 2017 loppukesällä hankkiessaan omistukseensa norjalaisen Solid Vedlikehold AS:n. Norjalaisyhtiö on erikoistunut teollisuuden, energiatuotannon, infrarakentamisen sekä öljy- ja kaasuteollisuuden vaatiin pintakäsittelyihin.

Yrityshankinnan jälkeen Kymso on ehtinyt toteuttaa myös Suomessa useita

pintakäsittelyprojekteja. Yhtiössä alan liiketoimintaa Suomessa on viime kesäkuusta asti vetänyt työmaapäällikkö **Pasi Lehtinen**. Hänen mukaansa Merikosken voimalaitoksen tuloluukku on tyypillinen pintakäsittelykohde.

”Tarkoituksena on ennen kaikkea suojata korroosiolta erilaisia kohteita kuten patoluukkuja, siltoja ja säiliöitä sekä pidentää niiden käyttöikää. Norjassa korostuvat myös öljyteollisuuteen – etenkin offshore-toimintaan – liittyvät kohteet”, hän kertoo.

Vaativia kohteita

Vesivoimalaitoksen tuloluukun pintakäsittely on yllättävän vaativa tehtävä. Tuloluukku sijaitsee voimalaitoksen sisällä ja ennen kuin luukkuun pääsee käsiksi, täytyy sen eteen rakentaa työpato pitämään vesimassat loitolla. Tuloluukku ei myöskään ole mitään pikkukapine. Merikosken voimalaitoksen luukku on kaksitoista metriä korkea ja pinta-alaa sillä on 1 040 neliometriä.

Haastava tehtävä oli myös työtelineiden rakentaminen ahtaaseen paikkaan voimalaitoksen sisälle ja muodoltaan lievästi kuperan tuloluukun ympärille.

Pintakäsittelyn työnjohtajana Kymsoissa työskentelevä **Jan Toivonen** kiteyttää pintakäsittelyn tavallisesti pitävän sisälään suihkupuhdistuksen – arkikielellä hiekkapuhalluksen – sekä maalauksen. Käytettävä maali riippuu suojattavasta kohteesta.

”Useimmiten käytetään epoksi- tai polyuretaanimaalia”, hän selittää.

Kymso tekee pintakäsittelyt hyvin ympäristöystävällisesti. Puhallushiekkan se ottaa talteen mahdollisimman tarkasti, käyttää vain vähän ympäristöä kuormittavia prosesseja ja laitteita sekä panostaa kierrätykseen.

Laajat palvelut yhdeltä luukulta

Pintakäsittelyn liittyminen kesän 2017 yrityskaupan myötä Kymsoin palvelutarjontaan on Pasi Lehtisen mielestä erinomainen asia. Se on tuonut teollisuuden eristämiseen ja telinepalveluun erikoistuneelle yhtiölle uuden tukijalan. Samalla yhtiön kykyä palvella asiakkaitaan on parantunut.

”Eristäminen ja pintakäsittely vaativat usein työtelineiden rakentamista. Nyt voimme tarjota laaja-alaiset kokonaispaketit telineineen niin eristämisen kuin



► Voimalaitoksen tuloluukku on 12 m korkea ja maalattavaa pintaa yli 1 000 m². The floodgate of the hydroelectric power plant is 12 m high and there was 1 000 m² surface to be painted over.

▲ Olosuhteiden hallinta työmaalla on erittäin tärkeää laadukkaan lopputuloksen saavuttamiseksi. The control of surrounding conditions on the site is extremely important to reach the high-quality final result.

pintakäsittelyn asiakkaille – yhden luukun periaatteella. Tämä säästää suuresti asiakkaiden aikaa ja vaivaa”, hän toteaa.

Kymsoin pintakäsittelytoiminnan käynnistymistä on merkittävästi auttanut norjalaisten osaaminen, jossa on alalta neljäkymmenen vuoden kokemus, joka on karttunut erityisen vaativissa olosuhteissa. Norjalaiset ovat nyt reilun vuoden ajan siirtäneet asiantuntemustaan Suomeen ja olleet mukana täällä tehdyissä projekteissa.

Isot markkinat

Työmaapäällikkö Lehtinen on vakuuttunut, että markkinoita Suomessa riittää. Täällä on pelkästään satoja sellaisia siltoja, jotka kaipaavat pintakäsittelyä. Myös muissa infrarakenteissa ja esimerkiksi vesivoimalaitoksissa on työskarkaa aivan tarpeeksi. Eikä markkinoiden suinkaan tarvitse rajoittua kotimaahan – myös pintakäsittelyn vienti on täysin mahdollista.

”Kasvuun meillä on hyvät mahdollisuudet. Asiakkaamme arvostavat sitä, että saavat Kymsoilta sekä pintakäsittely- että telinepalvelut samalla kertaa. Lisäksi pystymme varmasti tarjoamaan asiakkaillemme hinnaltaan ja laadultaan kilpailukykyiset palvelut”, hän sanoo.

Paineilmakompressori ja ilmanlämmitin työmaan kosteusolosuhteiden hallinnointiin. Air compressor and air heater for administration of the moisture conditions on the site.



New surface for intake gate at Merikoski hydroelectric power station

Kymso launches new surface treatment service

Kymso completed a surface treatment on one of the three intake gates at Merikoski power plant in Oulu, Finland last summer. The intake gate was very much due for refurbishment as it is an original dating back to when the plant was first built in the 1940s.

Kymso carried out the surface treatment and supplied the scaffolding for the project, with excellent results.

“The project took place in a very challenging environment but everything went perfectly according to plan, and we’re very happy with the outcome,” **Samuli Korpela**, Maintenance Engineer at Oulun Energia, said.

Norwegian expertise on board

In summer 2017, Kymso underwent an expansion gaining significant new expertise in surface treatment services along the way. The Norwegian company specialises in complex surface treatment services for the manufacturing, energy, infrastructure development and oil and gas industries.

Following the purchase, Kymso has already carried out a number of surface treatment projects in Finland, where the surface treatment operation is run by site manager **Pasi Lehtinen**.

“The purpose of these treatments is to provide protection to a whole range of parts, including spillway gates, bridges and containers, and to extend their life span. Our Norwegian counterparts specialise in oil industry projects, particularly offshore environments,” he explains.

The ultimate one-stop service provider

Pasi Lehtinen is pleased that Kymso is now offering surface treatments alongside industrial insulation and scaffolding services as it puts the business on a stronger footing and allows it to provide an even better service to customers.

“When you’re doing insulation and surface treatment work, more often than not you need scaffolding as well. It’s great that we’re now able to offer a comprehensive one-stop package of services for our insulation and surface treatment customers. It saves them both time and effort,” he says.

Kymso’s surface treatment services have got off to an excellent start in Finland thanks to the expertise and four-decade-long track record in Norway. For the past year, the Norwegian team have been contributing their expertise to projects in Finland.

LINDFORS & CO

Effective Dispute Resolution
- on and off the site

Lindfors & Co Attorneys at Law Ltd.
tel. +358 20 762 2510
Aleksanterinkatu 17
00100 Helsinki
Finland

www.lindforsco.com



HACKLIN  *Thinking
the way forward*

PROJEKTILOGISTIIKKAA MAAILMANLAAJUISESTI

- Kustannuslaskenta
- Kuljetusmuotosuunnittelu
- Reittisuunnittelu
- Lastausten valvonta
- Raskaat kuljetukset
- Ylimittaiset kuljetukset
- Kaikkialle maailmassa
- Meri-, lento-, rautatie- ja maantiekuljetukset

Lisätietoja löydätte kotisivuiltamme
www.hacklinlogistics.com

Tai ottakaa yhteyttä
Tomas Malmström

Puhelimitse: +358 40 746 2460
Sähköpostilla: Tomas.Malmstrom@hacklin.fi
Oy Hacklin Logistics Ltd
Lars Socnkin Kaari 14, 02600 Espoo, Finland



Teksti Text
Kari Arokylä

Pintakäsittelyprojekti yhden luukun periaatteella

Kymsol rakensi telineet ja pintakäsitteli Kaakamojoen rautatiesillan

Kymsolin toteuttama yhden luukun periaate näytti vahvuutensa viime kesänä, kun yhtiö suoritti Torniossa Kaakamojoen ylittävän rautatiesillan pintakäsittelyn sekä myös tähän liittyvät telineet. Työmaapäällikkö **Pasi Lehtinen** Kymsoista sanoo, että yhtiön kyky tarjota molemmat työvaiheet tuo monia etuja.

”Otamme kokonaisvastuun projektista. Tämä tarkoittaa sujuvampaa tiedonkulkua, joustavampaa työskentelyä sekä parempaa työturvallisuutta. Asiakkaille tämä näkyy pintakäsittelyn hyvänä laatuuna, kilpailukykyisenä hintana ja aikataulujaan pitävyytenä”, hän korostaa.

Kaakamojoen rautatiesilta sai uuden pinnan projektissa, joka alkoi kesäkuussa ja päättyi elokuussa. Pasi Lehtinen kertoo, että sodan jälkeen rakennettu silta oli jo kärsinyt korroosioaurioita. Rakenteeltaan se on niin sanottu niittisilta.

Kymsolin toteuttaman pintakäsittelyn ydinvaiheita olivat sillan pesu, suihkupuhdistus eli hiekkapuhallus, kaksinkertainen pohja- sekä kaksinkertainen pintamaalaus. Lisäksi projektiin sisältyi muun muassa rakojen kittaus ja niittien

notsaus eli niiden maalaaminen yksitellen pensselillä.

”Ennen varsinaista pintakäsittelyä rakensimme sillan ympärille työtelineet ja sääsuojan. Telineet tehtiin myös sillan

alle, sillä niitä tarvittiin puhallushiekan talteenotossa”, kertoo Lehtinen.

Työhön Kaakamojoen rautatiesillalla osallistui myös Kymsojen norjalaista henkilökuntaa, jolla on pitkä kokemus vaativasta pintakäsittelystä.

Kymsol delivers joined-up one-stop surface treatment service

Kymsol provided scaffolding and surface treatment service for railway bridge refurbishment at Kaakamojoki

Kymsol's joined-up one-stop approach again proved effective last summer when the company provided scaffolding and surface treatment services as part of a project to refurbish the Kaakamojoki railway bridge in Tornio. Site Manager **Pasi Lehtinen** says Kymso's ability to provide both services offers a host of benefits to everyone involved.

“On a project like this, we have the ability to come in and assume full responsibility for everything. It means you have better information sharing, increased flexibility and improved workplace safety. Our customers benefit from high-quality finishes, competitive pricing and on-time delivery,” he explains.

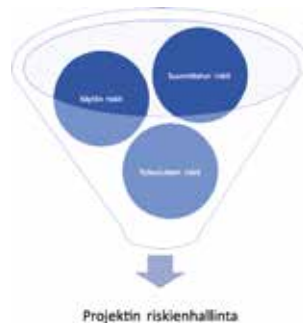
Built post-war, the Kaakamojoki railway bridge was already beginning to suffer from corrosion, but thanks to Kymso's intervention it's now stronger than ever. The team included staff from Kymso's Norwegian office, who have a proven track record of complex projects of this kind.

PROJEKTIRISKIENHALLINTA JA PROJEKTIVAKUUTTAMINEN

Onnistunut projektin läpivienti vaatii osaavat ihmiset, selkeän päämäärään sekä kovaa työtä. Onnistunut projekti tai hyvin mennyt toimitus on monelle meistä työn suola ja so-keri. Mutta mikä avuksi, kun asiat eivät mene kuten elokuvissa?

Projektiriskienhallinta
- fiksu toimintamalli, keskeisten riskien tunnistaminen
ja konkreettiset hallintatoimenpiteet

Riskienhallinnan tulee olla mukana jo projektin alkuvaiheessa. Projektin ris-keistä, nykyisistä hallintakeinoista sekä tulevista toimenpiteistä tulee olla kartalla ja riskienhallinnan tilannetta on hyvä käydä projektiryhmässä läpi. Jotta riskienhallinnasta ei tule muodollinen pakko eikä toisaalta huolien ja murheiden tynnyri, niin kannattaa sopia riskienhallinnan tavoitteista, miten, milloin ja kenen toimesta riskienhallintaa tehdään sekä siitä, kuinka vastuut jakautuvat. Parhaimmillaan riskienhallinnassa saavutetaan tilanne, jossa mahdollisiin ongelmiin on varauduttu etukäteen ja yhdessä sovittujen toi-menpiteiden toteutus on osa päivittäistä työtä. Raja riskienhallinnan ja niin sanotun normaalin toiminnan välillä saa siis olla häilyvä.



Projektivakuuttaminen - Laaja turva ja selkeät käytännöt

Joidenkin riskien taloudellisia vaikutuksia on mahdollista siirtää. Vakuuttaminen on yksi tun-netuimmista tavoista siirtää riskien taloudellisia vaikutuksia. Projektivakuuttaminen, kuten muutkin riskienhallintatoimenpiteet, perustuvat edellä mainittuun ammattitaidolla hoidettuun projektiriskienhallintaan. Projektivakuutus on usein yksi sopimus, joka kattaa omaisuusvahin-kojen lisäksi myös vastuun, viivästymisen sekä kuljetukset.

Hyvä kumppani tuo asiantuntemusta ja kokemusta

Hyvä kumppani on ensisijaisen tärkeä, jotta parhaat riskienhallinnan käytännöt voidaan räätälöidä toimivaksi kokonaisuudeksi. Suunta Meklareiden vakuutusmeklari **Jaana Blomqvist** toteaa, että "hyvä kumppani ei tarkoita sitä, etteikö vahinkoja voisi tapahtua, mutta vahingoista selviäminen on helpompaa." Jaanalla on 18 vuoden kokemus vakuutusmeklaritoiminnasta, jonka aikana vakuutukset ja riskienhallinta on tullut tutuksi.

Suunta Meklarit on konsultoinut KymSol Oy:ta vahinko -ja vakuutusasioissa ja yhteistyö on muuttunut yksittäisistä toimeksiannoista jatkuvaan sopimussuhteeseen. Suunta Meklarit Oy on Suomen johtava riskienhallinnan ja vakuuttamisen kumppani, joka yhdessä osaomistajana toimivan Rewenda Oy:n kanssa palvelee asiakkaita niin Suomessa kuin ulkomailla.

Hallintojohtaja **Tiina Määttä** pitää projektien hyvää valmistelua ja toteutusta tärkeänä. Hyvin tehty projektiriskienhallinta ja projektivakuuttaminen ovat osa ammattimaista toimintaa, jonka rooli korostuu erityisesti pitkissä ja haastavissa projekteissa.



Jaana Blomqvist
Vakuutusmeklari
Suunta Meklarit Oy
Mobile +358 40 566 2426
jaana.blomqvist@rewenda.fi
www.rewenda.fi

EASY PAYMENT
HOTELS
MAKE **THE WORLD** WORK FOR YOU
EVENTS
FLIGHTS

Carlson
Wagonlit
Travel

www.carlsonwagonlit.fi

MEILTÄ AUTOJA KAIKKIIN TARPEISIIN.



HYÖTYAJONEUVOT, ERIKOISAUTOT JA HENKILÖAUTOT KOKO MAAN KATTAVASTA TOIMIPISTEVERKOSTOSTA.

PAKETTIAUTOT

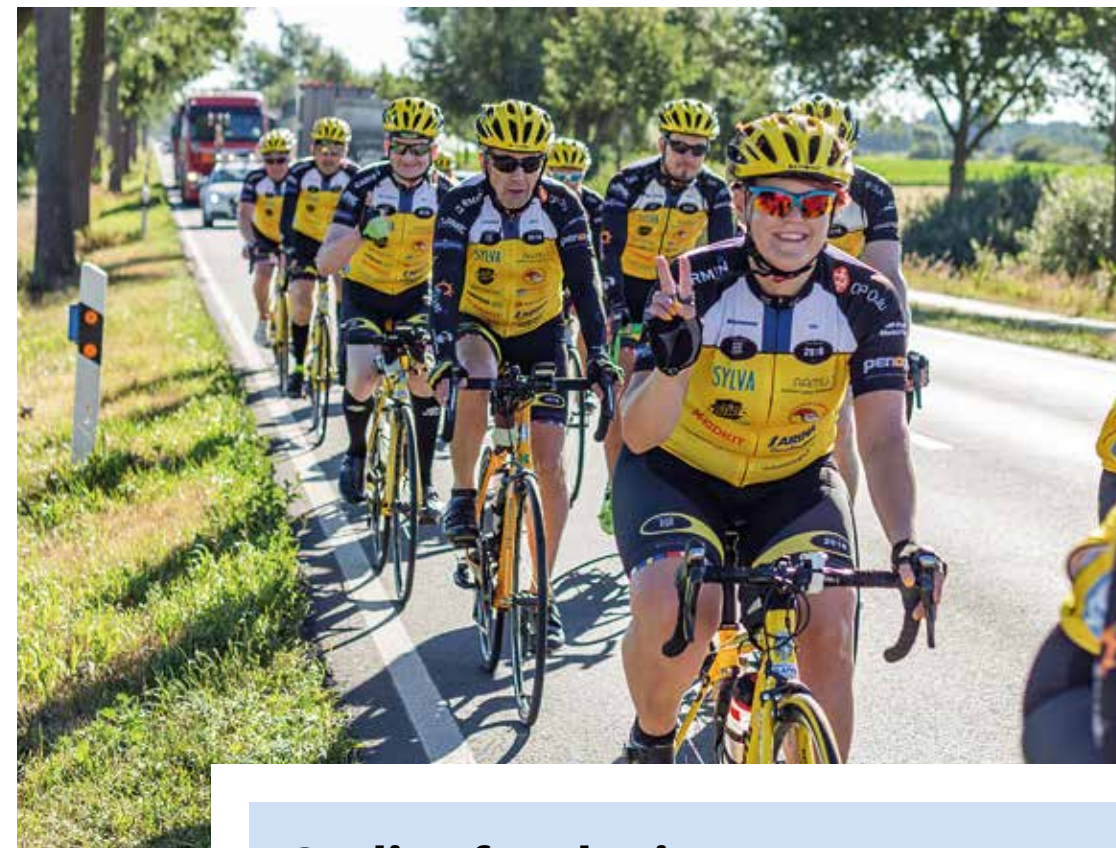
HENKILÖAUTOT

ERIKOISAUTOT

OTA YHTEYTTÄ:

✉ myynti@europcar.fi
europcar.fi

Europcar
moving your way



Hyväntekeväisyyttä pyöräilemällä

Mia Mäläskä osallistui Team Rynkeby -tapahtumaan – ajoi pyörällä Helsingistä Pariisiin ja aikoo uusia matkan ensi kesänä

Pariisi on mukava matkakohde, mutta harva pyöräilee reilusti toistatuhatta kilometriä päästäkseen sinne. Kymsolin tarjouslaskennassa Oulussa työskentelevä projekti-insinööri **Mia Mäläskä** teki sen viime kesänä.

Yksin Mäläskä ei matkaa taittanut, vaan hän osallistui jo useita kertoja järjestettyyn Team Rynkeby – God Morgon -hyväntekeväisyspyöräilyyn, jonka pääteipiste oli Pariisissa Prairie du Cercle Sud -aukiolla.

Maaliintulo herätti Mäläskässä monenlaisia tunteita.

”Yhtäältä olin helpottunut – olihan urakka ohi. Toisaalta olo oli hakea. Meillä oli hieno porukka, matka oli mahtava ja meni loppujen lopuksi nopeasti”, hän kuvailee.

Toki reissu oli myös vaativa. Ilman yllätyksiä, lihaskipuja ja hiertymiä ei Helsingistä kesäkuun 29. päivänä startanneen

ja heinäkuun 7. päivänä perille saapuneen suomalaisryhmän matka kulkenut. Silti kaikki sujui sutjakammin kuin Mäläskä oli kuvitellut.

Hyväntekeväisyyttä

Team Rynkeby on eurooppalainen hyväntekeväisyshanke ja pyöräilytapahtuma, jonka pääsponsorina on tanskalainen Rynkeby Foods A/S. Pyöräilyjoukkueet eri maista paitsi ajavat Pariisiin, myös keräävät sponsoreilta rahaa vakavasti sairaille lapsille. Mäläskällä oli kolme sponsoria – yksi näistä oli Kymsol.

Viime kesänä poljetussa Team Rynkeby -tapahtumassa oli mukana kaikkiaan 48 joukkuetta, joissa yhteensä ajoi 1 900 osallistujaa Suomesta, Tanskasta, Ruotsista, Norjasta, Islannista ja Färsaarilta.

”Suomalaisia joukkueita eri kaupungeista oli seitsemän. Jokaisessa oli 30-40 polkijaa”, laskee Mia Mäläskä.

Koko kansainvälinen Team Rynkeby -joukkue keräsi viime kesänä sponsoreiltaan noin 8,84 miljoonaa euroa. Suomalaisen osuus oli lähes 890 000 euroa, joka lahjoitettiin Aamu Suomen Lasten Syöpäsäätiölle ja Sylva ry:lle.

Mia Mäläskällä on vahva henkilökohtainen syy osallistua syövästä vastaiseen työhön, sillä hänen pappansa on sairauteen menehtynyt.

Paljon harjoittelua

Pitkä pyörämatka vaatii paljon valmistautumista. Viime talvena ja keväänä Mia Mäläskä polki Team Rynkebyn Oulun-ryhmän kanssa kahdesti viikossa spinningiä ja osallistui sunnuntaisin kolmen tunnin sauvakävelyihin. Salibandyä hän pelasi kahdesti ja kävi tanssimassa kolme tuntia viikossa. Mäläskä oli myös mukana kesäkuussa Syöte-ajossa, joka piti sisällään kaksi 200 kilometrin ajopäivää.

Teksti Text
Kari Arokylä

Mia Mäläskä polki 1 200 km Helsingistä Pariisiin.
Mia Mäläskä pedallasi 1 200 km from Helsinki, Finland to Paris, France.

Nyt Mia Mäläskä on jo mukana tiimissä, joka valmistautuu ensi kesän Team Rynkeby -pyöräilyyn. Tapahtuman hyvä tarkoitus ja yhteisöllisyys kiehtovat. Yhtä tärkeänä kuin pyörämatkaa Pariisiin hän pitää yhteistä harjoittelua urakkaa varten – vaikka se käykin ajoittain raskaaksi. Liikunnan myönteiset vaikutukset painavat silti paljon enemmän.

”Urheilu antaa paljon voimia niin töihin kuin kotiin. Ja mukavaakin se on. Ruokahalua tulee kyllä myös lisää”, hän nauhahtaa.

Yhtä Pariisin-matkaa viisaampana Mia Mäläskä tietää myös, mihin harjoittelussa pitää nyt satsata: ”Reisiin täytyisi saada lisää voimaa, jotta selviäisi helpommin eurooppalaisista ylämäistä.”

Cycling for charity

Last summer, Mia Mäläskä completed a cycle ride from Helsinki to Paris as part of the Team Rynkeby charity bikeathon

Paris might be the city of love but not many people are so enamoured with the French capital that they'd be prepared to cycle thousands of kilometres just to get there. That, however, is precisely what **Mia Mäläskä**, Kymsol's Project Engineer working as part of the tendering team in the Oulu office, did last summer.

Fortunately, Mia didn't have to complete this feat of endurance on her own as she did it as part of the Team Rynkeby – God Morgon charity bikeathon that finished at the Prairie du Cercle Sud in Paris. Crossing the finishing line brought mixed emotions for Mia.

“In some ways I was happy and relieved because I knew we'd achieved this amazing thing, but I also felt a bit sad at the same time. Our team was great and, all in all, the journey went really well.”

The Finnish team set off from Helsinki on 29 June, arriving in Paris on 7 July.

Pedalling for a good cause

Team Rynkeby is a European charity initiative sponsored by Danish food manufacturer Rynkeby Foods A/S. The Rynkeby bikeathon sees teams from many different countries riding all the way to Paris while raising funds for children with serious illnesses. Last summer's event attracted 48 teams and 1,900 cyclists from Finland, Denmark, Sweden, Norway, Iceland and the Faroe Islands.

In total, the teams succeeded in raising EUR 8.84 million for charity.

“I was very fortunate to have the support of three sponsors, including Kymsol,” Mia says.

She was motivated to raise funds for the fight against cancer as her beloved grandad died of the disease.

Because of the distance involved, it was important for Mia to make sure she was well prepared for the challenge. She did her training both on her own and with her local Team Rynkeby group using a programme that involved everything from dance and spinning classes to Nordic walking and floorball. She has now joined a team that's already in training for next summer's challenge. Mia loves the Rynkeby cycle challenge because of the camaraderie and the chance to make a difference.

Gro Ellen Johansen tykkää luonnossa liikkumisesta ja musiikista

Teksti Text
Kari Arokylä

Kymsol Norjassa työskentelee muun muassa osastosihteeri **Gro Ellen Johansen**. Hän esittäytyy seuraavassa:

Asun vanhassa talossa ruotsalaisen poikaystäväni Mattisin kanssa. Lapsia ei ole, paitsi vuoden ikäinen cockerspanieli Karlsson. Rakastan koiraa, ulkoilua ja matkustelua sekä nautin hyvästä ruoasta ja viinistä poikaystäväni kanssa. Minulla on vahvat poliittiset mielipiteet ja rakastan keskustella. Tosin useimmat työkalverini toivovat minun tukkivan suuni kun pääsen oikein vauhtiin!

Olen isäni puolelta suomalaista sukua. Isoisoisoisoisoisäni muutti Ala-Raumosta

Ruotsiin ja sieltä edelleen Norjan Finnmarkiin.

Olen ollut Kymsolin (ent. Solid Vedlikehold) palveluksessa vuodesta 2007 lähtien. Tykkään työstäni ja se on iso osa elämäni. Kun Karlsson oli pentu, saatoin tuoda hänet työpaikalleni. Myönteistä on myös se, että täällä voi hallita päiväänsä. Työkaveritkin ovat mahtavia. Kiire on toki kova ja uusia haasteita tulee jatkuvasti.

Päivittäiset kävelyt merenrannalla, mäkien rinteillä tai ihan naapuristossa ovat minulle tärkeitä. Touhuiluani Karlssonin kanssa voi seurata Instagramissa (karlssonthecockerspaniel). Kotikyläni Telavåg

on historiallinen paikka. Näkemistä täällä on paljon.

Musiikki on myös keskeisellä sijalla elämässäni. Kuuntelen niin Beethovenia kuin poppia ja jopa suomalaista goottirockia kuten Entwine-bändiä. Spotify on fantastinen! Koskaan ennen ei ole ollut näin paljon musiikkia tarjolla. Myös Sotra Brass – jossa itse soitan – on Spotifyssä.

Sotra Brass on puhallinorkesteri, joka soittaa kaikenlaista musiikkia. Oma instrumenttini on alttotorvi. Aloitin soittamisen vuonna 2013. Poikaystävälläni ja Karlssonilla saattaa olla hieman valittamista, sillä harjoittelen paljon myös kotona.

HIGH-QUALITY SCAFFOLDING FOR CUSTOMERS WITH HIGH EXPECTATIONS



www.alfix-systems.com

ALFIX is renowned throughout Europe as an innovative and well-established manufacturer of façade and modular scaffolding systems, mobile scaffolding tower systems and roofing systems.

By supporting our customers with the financing and the technical planning of their scaffoldings, we are particularly committed to our customers.

We have committed ourselves to "made in Germany" – guaranteeing you a long life cycle, safe and reliable functioning and easy handling.

Convince yourself of

ALFIX FAÇADE

The benefits of the ALFIX Façade Scaffold System:

- highly economic use
- high level of security
- quick-assembly scaffolding system
- high accuracy of fit
- exceptionally durable
- dead weight optimisation

ALFIX MODUL MULTI

Suitable for:

- any kind of façade scaffolding
- complex solutions for industrial scaffolding
- heavy-duty and support scaffolding structures
- shipyards and offshore applications

ALFIX VARIO WEATHER PROTECTION ROOF

The benefits at a glance:

- fully compatible with all other scaffolding systems
- saves up to 50% assembly time thanks to modular design
- low dead weight
- double-track keder profile

www.temporary-roof.com



Gro Ellen Johansen: "I love the outdoors and good music"

Gro Ellen Johansen works at Kymsol Norway as a Department Administrator. Here, she introduces herself:

I live in a really old house with my Swedish boyfriend Mattis. We have no kids except for our fur baby Karlsson, a one-year-old cockerspaniel. My favourite things in the world are my dog, spending time in the great outdoors and travelling. My boyfriend and I also like to dine in style and enjoy delicious food and wine. I have very strong political opinions, and I love a good debate. My colleagues would probably prefer it if I didn't spend quite so much time on my soapbox!

I'm part Finnish on my father's side. My great-great-great-great-grandfather was from Ala-Raumo but emigrated to Sweden before settling in Finnmark in Norway.

I joined Kymsol (former Solid Vedlikehold) in 2007. I really love my job, and it is a big part of my life. When Karlsson was still a puppy, I could bring him to the office. The great thing about working here is that you are given a lot of freedom to manage your own time. My colleagues are great, too. Obviously, things are busy as well and every day brings new challenges.

Most days I go for a walk by the sea or up a hill or even just treat myself to a little stroll around our neighborhood – I love getting out and about. You can follow what Karlsson and I get up to on Instagram (<https://www.instagram.com/karlssonthecockerspaniel>). I live in the historic village of Telavåg. There's lots to see and do here.

Music is really important to me. I listen to anything from Beethoven and pop to Finnish goth rockers Entwine. Spotify is fantastic! Before Spotify came along, you just couldn't access music like this. You can even find Sotra Brass, the orchestra I play in, on Spotify.

Sotra Brass is a wind orchestra, we play all kinds of music. I play the tenor horn. I first started playing it back in 2013. My boyfriend and Karlsson are both very patient, I practice at home a lot and they never complain!





Kymsol hakee vahvaa asemaa Etelä-Amerikassa

Teksti Text
Kari Arokylä



Tytäryhtiö toimii jo Chilessä – tavoittelee asiakkaita ennen kaikkea maailman suurimpia sellun-tuottajia.

Puhelin soi kaukana Chilessä. Suomes-
sa on jo iltapäivä, Chilessä taas varhai-
nen aamu. Puhelimeen vastaa aikaisin
työpäivänsä aloittanut Kymsolin liiketoi-
mintajohtaja **Jukka Heikkinen**. Paikalla
yhtiön toimipisteessä Concepciónissa on
myös **Sami Mäntynen**, Kymsolin chileläi-
sen tytäryhtiön operatiivinen johtaja.

Heikkisellä ja Mäntysellä on Chilessä vaa-
tiva tehtävä.

”Hankimme Kymsolille pysyvän ja tuke-
van jalansijan alamme markkinoilla Ete-
lä-Amerikassa”, he lupaavat.

Kymsolin vastikään perustettu tytäryhtiö
Kymsol SpA Chile – Kymsol Service Cen-
ter South America tavoittelee asiakkaita
Chilen lisäksi ennen kaikkea Uruguaysta
ja Argentiinasta.

Kick off -mies Oulusta

Jukka Heikkinen on saapunut vastikään
Oulusta Chileen tukemaan tuoreen tytä-
ryhtiön käynnistysvaihetta tulevan vuo-
den ajan. Hän luonnehtiikin itseään kick
off -mieheksi. Mäntynen puolestaan jää
työskentelemään Chileen, joka on ollut
hänen kotimaansa yli kymmenen vuoden
ajan.

Kymsol SpA Chile tarjoaa eteläamerik-
kalaisille asiakkailleen Kymsolin koko
palveluvalikoiman: esivalmistusta, kun-
nossapitoa, eristysalan erityisosaamista,
pintakäsittelyä sekä telien myyntiä ja
vuokrausta. Tavoitteena on, että yhteis-
työsopimukset asiakkaiden kanssa muo-
dostavat mahdollisimman laajan palvelu-
paketin. Tällöin asiakkaat myös hyötyvät
yhteistyöstä kaikkein eniten.

Sami Mäntynen mukaan Kymsolin pää-
määränä on myös solmia pitkäaikaisia
palvelusopimuksia – ei niinkään teh-
dä vain määräaikaista tehdashankkeita.
Kiinnostusta suomalaisyhtiön tarjoamia
palveluja kohtaan Etelä-Amerikassa on
runsaasti.

”Täällä kaivataan eurooppalaista ajatte-
lutapaa: tehokkuutta, työturvallisuutta ja
uutta teknologiaa. Tätä kaikkea voimme
Etelä-Amerikalle antaa”, toteaa Mänty-
nen.

Sellutehtaiden maanasa

Ensisijaisesti Kymsol hakee Jukka Heik-
kisen mukaan asiakkaita eteläamerikka-
laisista sellutehtaista, joita onkin paljon.

”Yksin Chilessä niitä on pitkälle toista-
kymmentä. Täällä toimivat muun muas-
sa maailman suurimpiin markkinasel-
lun tuottajiin kuuluvat Arauco ja CMPC.
Araucolla on viisi sellutehdasta Chilessä
ja yksi Argentiinassa. Nyt se rakentaa
uutta 1,56 miljoonaa tonnin jättiä Chi-

- ▶ Yhtiön valomainos matkalla paikalleen.
Neon sign ready for assembly.
- ▲ Tuotantotilat Concepciónissa valmiina
palvelemaan asiakkaita.
Production facilities in Concepción
ready to serve customers.
- ✓ Jukka Heikkinen työn touhussa.
Jukka Heikkinen working.

leen. Lisäksi Arauco omistaa Uruguayssa
Stora Enson kanssa puoliksi Montes del
Platan sellutehtaan, jonka kapasiteetti
on 1,4 miljoonaa tonnia sellua vuodessa”,
hän kertoo.

Aivan kylmiltään ei Kymsol uuteen maan-
osaan ole suunnannut. Ajatus Chileen
jalkautumisesta on kypsynyt jo vuodesta
2014 lähtien. Lisäksi yhtiöllä on aikaisem-
milla vuosilla kokemusta kahdesta isosta
eteläamerikkalaisesta sellutehdashank-
keesta.

Vuosina 2006–2008 Kymsol (ent. Kymppi
Group) oli mukana Uruguayssa rakenta-
massa sellutehdasta Fray Bentosiin; vuo-
sina 2012–2014 taas Montes del Plataan.
Ensiksi mainittu kuuluu nykyisin UPM:lle,
jälkimmäinen taas on Stora Enson ja
Araucen yhteisessä omistuksessa.

Telineratkaisuissa Kymsolin kumppanina
Etelä-Amerikassa toimii saksalainen tel-
linetehdas Alfex. Oululaisyhtiöllä on Alfi-
xin telineitä koskeva yksinmyyntisopimus
koko Mercosurin alueella.

Kymsol seeks top spot in South American market

Kymsol's new subsidiary has hit the ground running in Chile and is already reaching out to the world's largest pulp producers.

A telephone rings an ocean and a continent away in Chile. It's picked up by **Jukka Heikkinen**, Business Director at Kymsol. He is joined at the company's base in Concepción by **Sami Mäntynen**, Operative Director at Kymsol SpA Chile – Kymsol Service Center South America, Kymsol's Chilean subsidiary.

Together, the pair face a not inconsiderable yet exciting challenge.

“We're here to secure a strong foothold on the South American market for Kymsol,” they both say.

Kymsol's newly founded subsidiary has its sights set on new customers in Chile, Argentina and Uruguay. Juha Heikkinen, newly arrived from the company's Oulu office, will be in Chile for a year to oversee the launch, while Mäntynen will remain permanently in Chile, his adopted home for the past decade.

Full range of services on offer

Kymsol SpA Chile's customers will be able to avail themselves of Kymsol's entire service portfolio comprising prefabrication, maintenance, specialist services, surface treatments and scaffolding sales and rental.

“Our aim is to secure contracts comprising as comprehensive a range of services as possible, as that represents a definite win-win for all parties,” Jukka Heikkinen says.

According to Sami Mäntynen, Kymsol is looking for long-term partnerships in South America, not just fixed-term projects. So far, the Finnish newcomer is attracting plenty of interest.

“There's huge demand here for the European way of doing things: high productivity, excellent workplace safety and real commitment to technological innovation,” Mäntynen points out.

The primary focus for Kymsol, Heikkinen says, is on the large South American pulp producers. The company already has prior experience of two large mill projects in Uruguay.

In South America, they're working in partnership with German scaffolding specialists Alfex, with whom they have signed an exclusive distribution deal for the entire Mercosur trading bloc.



Kymsolin brändin mukainen työvaatetus nykyaikaisella tilausjärjestelmä- pohjaisella palvelulla

Temrex Oy on yksi Suomen johtavista työvaatetoimittajista rakennus- ja teollisuuteen. Tämän lisäksi palveluun kuuluu työsuojaimet, turvajalkineet ja paloturvallisuustuotteet.

Kymsolille Temrex toimittaa työntekijöiden tarvitsemat työvaatteet ja suojaimet. Uusien työntekijöiden tullessa Kymsolille he saavat Temrexin kautta täyden varustuksen turvalliseen työntekoon: työvaatteet ja -kengät sekä työsuojaimet.

Kymsolille Temrex on toimittanut työvaatteita vuodesta 2013.

”Kymsolilla oli toiveena löytää palvelu, jolla saada laadukkaita työvaatteita toimitettua eripuolille Suomea brändin mukaisilla logoilla varustettuna ilman, että se sitoo aikaa ja pääomaa tuotteiden varastointiin”, kertoo Temrexin myyntijohtaja **Henri Kurttila**.

”Loimme Kymsolille palvelun verkossa toimivan tilausjärjestelmän muodossa. Sinne on syötetty koko heidän valitsemansa vaatemallisto, jalkineet ja työsuojaimet. Kun esimerkiksi Porvoossa työmaalla saadaan tietää, että heille on tulossa uusi työntekijä, he voivat tehdä tilauksen järjestelmästä, ja me painamme automaattisesti sovitut logot tuotteisiin ja toimitamme lähetyksen suoraan työmaalle”, Kurttila havainnollistaa.

TemreX

Hyvät työvaatteet ovat suojaavat, toimivat ja mukavat

Käytännön työssä ja työturvallisuudessa työvaatteet ja suojaimet ovat tärkeässä osassa. Kurttila muistuttaa, että myös työvaatteet ovat työsuojaimia siinä missä kypärät tai suojalasitkin. Niiden laatu ei siis ole yhdentekevää.

”Kymsolillakin on paljon erilaisia töitä, jotka asettavat erilaisia vaatimuksia työvaatteille. Töitä tehdään lämpimissä sisätiloissa sekä ulkona kovillakin pakkasilla. Lisäksi useissa kohteissa työvaatteilta vaaditaan palosuojauksia. Nämä seikat aiheuttavat omat haasteensa. Malliston laajuuden ja korkean laatuvaatimuksen vuoksi se on tällä hetkellä pääosin rakennettu Fristads-merkkisen valmistajan tuotteista”, Kurttila kertoo. Myös alihankkijoille on ylläodetty järjestelmää, jolla varmistetaan heidänkin asianmukainen vaatetus.

Parhaiten työvaatteen toimivuuden huomaa nimenomaan työssä. Kymsolin mallistoon onkin useasti tehty parannuksia tulleen palautteen pohjalta.

”Kymsolin kanssa on tehty yhteistyötä pitkään ja kaiken kaikkiaan vuodet ovat menneet erittäin sujuvasti. Kun jossain asiassa on ollut petrattavaa, tästä on tullut suora palaute jonka avulla toimintaa voidaan jatkuvasti kehittää”, Kurttila kertoo.

**Turvallisuuden ammattilainen
Profiilituotteiden asiantuntija**



ENERGIATEHOKKAAT ERISTYSRATKAISUT

TEOLLISUUDEN
VAATIVIMPIIN
KOhteisiin

Paroc on asiantunteva ja palveleva kumppanisi teollisuuseristämiseen. Laaja tietotaito sekä vuosikymmenten kokemus teollisuuden eristämisestä antavat osaamiseemme oikeanlaista näkemystä.

Metsä Groupin biotuotetehdas Äänekoskella on Suomen metsäteollisuuden historian suurin investointi. Paroc toimi projektin pääeristetoimittajana.



LISÄTIETOJA
PAROC.FI

OWENS
CORNING® **PAROC®**

Port Payé
Finlande
848028
Posti Oy

ECONOMY

Posti Green

The World is our site

- 📍 Main offices
- Offices
- Projects

KYMSOL

kymsol.com

info@kymsol.com

Phone Finland +358 201 881 100

Phone Norway +47 56 314 300