



▲ SEW-EURODRIVE Oy:stä löytyy sahateollisuuden asiantuntijoita, kuten Hannu Huuhko (vas.), Juha Korhola, Esko Nurmikari ja Petri Poimaa.

SEW-EURODRIVE OY ON TUPLANNUT SAHATEOLLISUUDEN MYYNTINSÄ MUUTAMASSA VUODESSA

## Palveluilla lisäarvoa

Käyttötekniikkaan erikoistunut SEW-EURODRIVE Oy on kasvattanut palveluun viimeisten vuosien aikana, joiden avulla se on pystynyt säilyttämään hyvän toimintakyvyn haastavasta viime vuodesta huolimatta. Yritys valittiin myös vaihdemoottoritoimittajaksi Metsä Fibren Rauman sahalle.

**S**ahateollisuus on tärkeä ala SEW-EURODRIVE Oy:lle, ja yritys onkin viimeisten vuosien aikana onnistunut kasvattamaan myyntiään alalle. Sen asiakkaita ovat sekä kone- ja laitevalmistajat että sahat, joihin koronavuosi vaikutti monella tavalla.

– Esimerkiksi kansainvälisillä markkinoilla toimivien kone- ja laitevalmistajien osalta myynti seisahtui, ja nyt odotamme tilanteen normalisoitumista, myyntijohtaja **Juha Korhola** sanoo. Viimeisen vuoden ai-

kana yrityksen myynti sahateollisuuteen on pysynyt hänen mukaansa vakaana, ja tarjouskanta näyttää hyvältä.

– Myyntityö on hieman kärsinyt siitä, ettei asiakkaiden luona ole pystynyt vierailemaan entiseen tapaan, aluemyyntipäällikkö **Timo Tuominen** kertoo. Hän epäilee, että sahoilla mietitään jopa huoltoseisakkeen siirtämistä syksymmälle korkeasuhdanteen vallitessa, investoinneista puhumatta.

**SAHOJEN HYVÄ TILANNE** on näkynyt myös SEWin 24/7-päivystyksestä, joka on työllistynyt sahoilta tulevista yhteydenotoista normaalia enemmän. – Se ei tarkoita, että laitteita hajoaisi enemmän, vaan asiakkaat vaarantuvat paremmin mahdollisiin häiriötilanteisiin, Korhola toteaa. Saman asian voi päätellä myös SEWin CDM® -asennuskannan hallintapalvelun käytön kasvusta, joka nivoutuu yhteen 24/7-päivystyksen kanssa. Siinä asiakkaan käytössä olevat vaihteet ja vaihdemoottorit kartoitetaan, ja kullekin määritellään toimitusaika, joka Tuomisen mukaan vaihtelee yleensä muutamasta tunnista vuorokauteen.

– 24/7-päivystys on saanut hyvää palautetta asiakkailtamme, ja sen avulla pystymme erottumaan eduksemme markkinoil-

la, Tuominen sanoo. Päivystysvuorossa oleva asentaja vaihtuu joka viikko, ja asennustiimiin kuuluu 10–12 henkilöä. Tuomisen mukaan koko henkilökunta on mukana varmistamassa, että päivystys toimii koko ajan.

– CDM®-asennuskannan hallinnassa meillä on useita kymmeniä asiakkaita, joista merkittävä osa on eri kokoisia sahalaitoksia. Kannasta löytyy yli 10 000 laitetta, ja kesän hankkeiden myötä määrät kasvavat, Tuominen kertoo. Myös noutolaatikko löytyy usealta sahalta Suomesta.

Punaiseen laatikkoon asiakas voi laittaa huoltoon tulevan käyttölaitteen merkittä riippumatta, koska SEW huoltaa kaiken merkittävä laitteita Hollolan huoltokeskuksessa. Huoltohenkilökunta arvioi syntyvän kustannuksen, ja päättää toimenpiteistä yhdessä asiakkaan kanssa.

Yritys avasi uuden huoltokeskuksen Tornioon reilut kaksi vuotta sitten, jossa se pystyy palvelemaan nopeammin pohjoisemman Suomen asiakkaita. Huoltotoiminnot vastaavatkin merkittävä osuutta SEWin liikevaihdosta. Yhteensä noin 250 henkilöä Suomessa työllistävällä yrityksellä on teollisuusvaihteiden tuotantolaitos Karkkilassa, ja myyntikonttorit löytyvät Hollolan lisäksi Kotkasta, Kuopiosta, Oulusta ja Tampereelta.



▲ CDM®-asennuskannan laitteiden kartoitusta sahalla.

– Olemme globaalisti lokaali toimija, ja meidän Suomen verkostomme on vahva, Korhola sanoo.

**PALVELUJEN LISÄÄMINEN** on ollut SEWillä tietoinen valinta, ja se uskookin erottuvansa niiden avulla vahvemmin kilpailijoitaan. – Tuotteemme ovat meille todella tärkeitä, mutta niiden ympärillä olevat lisäarvot kasvattavat merkitystään koko ajan, Korhola sanoo. 24/7-päivystyksen ja CDM® -asennuskannan hallinnan lisäksi tällaisia ovat muun muassa noutolaatikkopalvelu ja vaihdemoottorien uudelleenvalmistus.

Ympäristöasiat ovat nousseet yhä tärkeimmiksi myös sahateollisuudessa, ja se on pistetty merkille myös SEWillä. – Energitehokkuus on tärkeä kriteeri investointeja tehtäessä, ja siihen pääsemiseksi asiakkailla saattaa olla erilaisia niin sisäisiä kuin ulkoisia tukimalleja, Korhola kertoo.

SEW tarjoaa myös uudelleenvalmistuspalvelua laitteille, joiden kotelo on ehjä, ja jotka on valmistettu Hollolan kokoonpano-ohjelman mukaisesti. Uudelleenvalmistus on materiaalitehokas ratkaisu, joka on myös asiakkaalle halvempi ratkaisu uuteen laitteeseen verrattuna.

SEW on myös huomannut sahojen pyrkivän vähentämään hydrauliiikan määrää tuotantolinjoilla. Siihen vaikuttavat muun muassa ympäristöystävällisyys sekä lisääntynyt sähköautomaation osaaminen. – Käyttö- ja kunnossapitokustannuksiltaan sähkömekaaniset ratkaisut ovat edullisempia ja ympäristöystävällisempiä kuin hydrauliset, Tuominen sanoo.

Turvallisuus koetaan myös SEWissä tärkeäksi aiheeksi, joka pitää sisällään niin sisäisen kuin ulkoisen turvallisuuden. – Meidän pitää pystyä toimittamaan turvallisia laitteita ja palveluja. Sen lisäksi meidän pitää pystyä takaamaan oman päivittäisen toimintamme turvallisuus omissa tiloissamme,



▲ Hollolan huoltokeskuksen yhteydessä olevassa näyttelytilassa on kattavasti esillä yrityksen tuotteet, palvelut ja ratkaisut.

sekä asiakkaan luona, Korhola toteaa. Kenttämyynnin työntekijät ovat muun muassa suorittaneet turvallisuuskortin.

Turvallisuus on valinta, on slogan, jonka alle yritys on nivonut kaikki turvallisuuteen liittyvät asiat. Turvallisuuden parantamiseksi se perusti hankkeen, johon mukaan otettiin henkilökunta. – Työntekijät kertoivat, miten näkevät turvallisuusasiat omasta näkökulmastaan työelämän arjessa. Henkilökunnalle järjestetyn kilpailun tuloksena syntyi tuo slogan, markkinointiviestintäpäällikkö **Heidi Pekkala** kertoo. Hankkeen ja kilpailun avulla yritys sai turvallisuusasiat tehokkaammin työntekijöiden tietoisuuteen.

**SEW ON LAAJENTANUT** osaamistaan toimituksissa vaihdemoottoreista myös käyttöautomaation puolelle. Yritys ei kuitenkaan halua kilpailla kone- ja laitevalmistajien kanssa, vaan tarjota palveluja projekteissa, jotka ovat laitevalmistajille liian pieniä, mutta sahayritykselle liian isoja. – Teimme esimerkiksi helmikuussa eräälle sahalle modernisoinnin nostinlaitteeseen, johon vaihdoimme uuden vaihdemoottorin ja taajuusmuuttajan lisäksi soviteosat. Toimitus sisälsi myös asennuspalvelun ja käyttöönoton, Tuominen sanoo.

Asiakaspalvelun osalta SEWin tavoite on olla siinä markkinoiden paras. – Kaikissa asiakaskohtaisissa pyrimme tuottamaan arvoa asiakkaalle, ja sitä kautta lunastamaan tuota tavoitetta, Korhola kertoo. Menestystään mitataksaan yritys osallistuu Teknisen Kaupan Liiton asiakskuunteluihin, joissa ulkopuolinen taho arvioi palvelun tasoa. Sen lisäksi suorat asiakaspalautteet antavat osviittaa laadusta.

Hollolan huoltokeskuksen yhteyteen vuonna 2017 avattu näyttelytila on ollut auki pienille vierailijaryhmille myös korona-aikana turvallisuudesta toki tarkasti huolehtien. Yritys päivittää näyttelytilaansa jatkuvasti, ja tällä hetkellä tärkeimmät osa-alueet ovat käyttökoneiden digitalisaatio sekä si-

sälogistiikan ratkaisut, kuten AGV-vaunut. – Näyttelytila on iso ja avoin, joten tapaamisia pystytään turvallisesti järjestämään pienellä porukalla, Korhola toteaa.

SEW valittiin vaihdemoottoritoimittajaksi Metsä Groupiin kuuluvan Metsä Fibren Rauman sahalaitokselle, jonne on rakenteilla maailman modernein saha. SEW toimittaa yhteistyössä kone- ja laitevalmistajien kanssa sahalle 1 400 vaihdemoottoria. SEW on myös mukana kouluttamassa uuden sahan operaattoreita, yhdessä kone- ja laitevalmistajien sekä koulutuksesta vastaavan Gradian kanssa. – Vaihdemoottoritalaus on yrityksellemme määrällisesti merkittävä ja se vahvistaa pitkäaikaista yhteistyötämme Metsä Fibren kanssa. Uskon, että valintaamme vaikuttivat myös meidän tarjoamat lisäarvot, kuten CDM® -asennuskannan hallinta, Korhola sanoo. ■

TEKSTI: PETRI PUTTONEN  
KUVAT: SEW-EURODRIVE OY