

Sampsa Heilä, toimittaja

OSAAMISEN JA KUMPPANUUDEN MERKITYS KASVAA



Sampsa Heilä

1
"Asiakaspalvelun laatu ja yrityksen osaaminen on tulevaisuudessa entistä tärkeämpi kilpailutekijä. Kumppanuuden merkitys korostuu", tuoteriippumääällikkö Seppo Petrow Rakennusteollisuus RT:stä sanoo.

Toimittaja, DI Sampsa Heilän tekemässä juttukokouksissa kysytään, mitä on asiakaspalvelu valmisbetoniteollisuudessa. Vastajiksi valikoituivat Rakennusteollisuus RT:n tuoteriippumääällikkö Seppo Petrow sekä muutamien valmisbetonia tekevien yritysten edustajat.

Seuraavassa Betoni-lehdessä 3/2006 samaa kysymystä lähestytään betonielementiteollisuuden vinkkelistä.

Betoni- ja rakennustekniikan jatkuva kehitys johtaa siihen, että osaamisen ja asiantuntijapalveluiden merkitys kilpailutekijänä korostuu hinnan rinnalla. Halvimman betonin sijaan on yhä tärkeämpää löytää kokonaistaloudellisin ratkaisu, joka monesti voi tarkoittaa kalliimman erikoisbetonin käyttöä ja tuotteiden räätälöintiä. Tulevaisuudessa pärjäävät parhaiten ne valmisbetonirytykset ja rakennusliikkeet, jotka kehittävät läheisessä yhteistyössä pitkäjänteisesti koko ketjun toimintaa.

"Valmisbetonirytysten palvelut painottuvat betonin ominaisuuksien kehittämiseen ja räätälöimiseen betoniteknologian keinoin sekä käyttötapojen kehittämiseen yhdessä rakennusliikkeiden kanssa. Asiakaspalvelulla ja yhteisellä kehitystoiminnalla pyritään saamaan valmisbetonin käyttö mahdollisimman kilpailukykyiseksi", valmisbetonin ja betonituotteiden tuoteriippumääällikkö Seppo Petrow Rakennusteollisuus RT:stä sanoo.

EI PELKKÄ HINTA

Hinta on valmisbetonissa tärkeä kilpailutekijä, mutta uusissa tuotteissa myydään yhä enemmän osaamista. Itsetiivistyvä betoni IT on hyvä esimerkki tavallista betonia kalliimmasta erikoisbetonista, jonka käytöllä rakennusliikkeet voivat kuitenkin sopivissa valukohteissa säästää kokonaiskustannuksissa.

"Koska tärytystä ei tarvita, työmaalla voidaan vähentää valumiehiä ja puhdasvalupinnat saadaan entistä parempilaatuiseksi", Petrow sanoo IT-betonista, jonka nimilyhenne kuvaa hyvin betoniteknologian lisääntyvää hi-tech -luonnetta.

Nopeasti kuivuva betoni puolestaan nopeuttaa oikein käytettynä koko rakennushanketta, ja siksi urakoitsijat ovat valmiita maksamaan siitä korkeampaa hintaa. Nesteytetyt betoni ja kuumabetonit olivat aikanaan vastaavalla tavalla uusia betoniteollisuuden ratkaisuja asiakkaiden ongelmiin.

Kuljetuskalusto ja pumppuautot ovat myös osa

asiakaspalvelua. Niissä on tapahtunut jatkuva kehitystä. Pumpuissa pisimmät puomit ylettyvät yli 40 metrin päähän, ja kuljetusautojen koko on kasvanut ja varustelu parantunut. Nykyisin jo yli 70 prosenttia valmisbetonista toimitetaan pumputtuna.

"Kaluston taso on Suomessa korkea. Me olemme halukkaita ottamaan uusinta tekniikkaa käyttöön."

Tekninen neuvonta ja laskentapalvelut auttavat urakoitsijoita valitsemaan kohteisiin optimaaliset betonilaadut ja työmenetelmät niin, että kokonaisuus on mahdollisimman taloudellinen. Kehitystyöstä yhä suurempi osa tehdään yhdessä rakennusliikkeiden kanssa. Parhaimmillaan kehittäminen on jatkuva ja pitkäjänteistä kumppanuutta.

KUMPPANUUS EI SYNNY VUODESSA

"Kilpailukyky koostuu pienistä asioista, ja siksi järjestelmällisyys ja tavoitteellisuus ovat kehitystyössä tärkeitä asioita. Kumppanuus ei kehity vuodessa tai yhden projektin aikana, vaan se vaatii selvästi pidemmän ajan."

Rakentaminen on teknistynyt ja myös valmisbetonin tuotantoon ja käyttöön liittyy entistä tärkeämpänä osana tekninen osaaminen. Enää ei riitä, että tuotekehitys ja tekninen neuvonta hallitsevat betoniteknologian, vaan koko asiakaspalveluketjun tilausten vastaanotosta ja tuotannosta lähtien on osattava ainakin erottaa sellaiset asiakkaiden kysymykset joihin oman organisaation pitäisi reagoida. Oman henkilöstön ja asiakkaiden systemaattisen koulutuksen merkitys on noussut.

Sähköinen laskutus ja asiakkaille toimitettavien raporttien kehittäminen ovat esimerkkejä viime aikojen kehityshankkeista.

"Asiakaspalveluiden merkitys ja niiden määrä on selvästi kasvanut valmisbetonirytyksissä, mutta palveluketju päättyy kaikilla siihen kun betoni pumpataan muottiin. Kukaan ei ole lähtenyt tarjoamaan valupalvelua esimerkiksi joidenkin ruotsalaisten yritysten tavoin."

LAAJENEEKO PALVELUKETJU

Petrow arvioi, että tulevaisuudessa palveluketjun laajentamista saatetaan harkita joissakin yrityksissä vakavammin, jos liiketoimintaa ja asiakkaille tarjottavaa palveluvalikoimaa halutaan kasvattaa. Palvelu voidaan ostaa alihankintana esimerkiksi lattiaurakoitsijalta.

"Riskit kasvavat kuitenkin huomattavasti suh-

2

Tapiolan uimahallin peruskorjauksessa ja laajennuksessa käytettiin itsetiivistyvä betonia. Sillä pystytään tekemään erittäin hyvälaatuisia puhdasvalupintoja.

teessa betonin myyntiin. Urakoinnin osuus on yleensä selvästi betonikauppaa suurempi, joten urakoitsijan on luontevampaa solmia kauppa kuin betonitoimittajan.”

Kuljetuksesta, pumppauksesta ja erikoisbetonin kehittämisestä asiakasta voidaan veloittaa suoraan, mutta monia palveluita ja kehitystoimintaa on vaikea erikseen hinnoitella.

”Yritykset hyötyvät tarjoamistaan palveluista lisääntyvän betonimenekin, asiakkaiden sitoutumisen ja hieman paremman betonin hinnan muodossa. Jos asiakas tottuu saamaan valmisbetonitoimittajalta sellaista tietoa, jonka avulla hän säästää rakentamisen kokonaiskustannuksissa tai välttää virheitä, hän asioi mielellään jatkossakin saman yrityksen kanssa.”

TIEDONHALLINTA AVAINASEMASSA

Monissa suurissa hankkeissa, kuten Kampissa ja Sanomatalossa, on valmisbetoniyrityksen palvelukyvyllä ollut Petrowin mukaan hinnan ohella suuri vaikutus siihen, että yritys on saanut kaupan.

”Tällaisessa tuotteessa, jota ei voi tehdä varastoon, on tiedonhallinta ja logistiikka kaiken a ja o jotta toimitukset saadaan hoidettua tarkasti ajallaan. Siksi kehittyneet tietojärjestelmät ja toiminnanohjausjärjestelmät ovat tärkeä osa asiakaspalvelun laatua ja toiminnan tehokkuutta.”

Tietotekniikkaa on hyödynnetty jo pitkään esimerkiksi betonin suhteutusohjelmissa, mutta ohjelmien tarkkuus ja laskentateho on nykyisin aivan toista luokkaa kuin alkuvaiheessa. Nykyaikaisessa betonipumppussakin on paljon tietotekniikkaa.

Tulevaisuudessa jokaisessa betoniautossa on satelliittipaikannin, ja kaikki tarvittavat tiedot voidaan välittää myös langattomasti valmisbetoniyritysten ja niiden yhteistyökumppaneiden kesken. Laaja-kaista- ja mobiiliteknologian nopea kehitys yhdistettynä tietokoneiden laskentakapasiteetin voimakkaaseen kasvuun tehostaa huomattavasti koko palveluketjun toimintaa.

Seppo Petrowin kertoma esimerkki 1980-luvulta havainnollistaa, miten nopeaa tietotekniikan kehitys on ollut.

”Nokia, joka silloin valmisti myös tietokoneita, ei onnistunut toimittamaan Lohja Rudukselle sellaista tilausjärjestelmää betonitoimituksille kuin se alustavasti lupasi. Tietokoneiden laskentateho riitti juuri ja juuri 20 betonipumpun laskentaan.”



Antti Luotonen

2

CUSTOMER SERVICE TRANSLATES INTO PROFIT

With the continuous development of concrete and building technology, the significance of expertise and expert services as a competitive factor alongside price is more and more emphasised. Instead of the most inexpensive concrete, it is ever more important to find a solution that ensures good total economy. In many cases this may mean that a more expensive special concrete and tailored products are the best solution. In the future, the ready mix concrete companies and construction businesses that engage in close cooperation in order to ensure long-term development of the entire chain will be the most successful operators in the field.

The services offered by ready mix concrete companies focus on the development and tailoring of the properties of concrete utilising means of concrete technology, as well as on the development of applications together with construction businesses. The objective of customer service and common development activities is to improve the competitiveness of ready mix concrete.

Price is an important factor of competition in the ready mix concrete market, but the sales of new products are ever more influenced by the degree of expertise. Self-compacting concrete is a good example of a special concrete, which is more expensive than standard concrete but the use of which in suitable applications will translate into savings in the total costs.

Information technology has been utilised for a long time in concrete mix design software, but the accuracy and the efficiency of the software has improved enormously over time. A modern concrete pump also relies a lot on information technology.

In the future, every concrete truck will be equipped with a satellite positioning system and wireless communication of all the required information between the ready mix concrete company and the cooperation partners is routine practice. The rapid development of broadband and mobile technology, combined with the huge increase in the computing power of computers will improve the efficiency of the entire service chain to no end.

Sampsa Heilä, toimittaja

PALVELUILLA EROTUTAAN

Pieni erikoispalveluyritys vai suuri täyden palvelun talo? Molemmilla strategioilla voi menestyä.

”Tuotteissa ei välttämättä ole kovin suuria eroja eri valmistajien kesken, joten palvelut tarjoavat keino erottumiseen”, Lujabetoni Oy:n valmispäällikön johtaja Anse Rajala sanoo.

Lujabetonin kasvu on ollut vahvaa. Yrityksen viime vuoden liikevaihto 96 miljoonaa euroa oli 14 prosenttia edellisvuotista suurempi. Samaan aikaan henkilöstön määrä kasvoi sadalla 530 henkeen.

Rajalan mukaan suurelta osin alihankkijoiden kautta tarjottavien palveluiden osuus ja niiden merkitys yhtiön liiketoiminnalle kasvaa koko ajan. Valmispäällikön puolella palvelut ulottuvat kuljetuksista ja pumppauksista laadunvalvontaan ja tekniseen neuvontaan.

”Palveluiden tarjoaminen maksaa, ja suora taloudellinen hyöty palveluista on meille pieni. Hyvällä palvelulla on kuitenkin asiakkaillemme suuri merkitys. Niiden avulla olemme saaneet heidän luottamuksensa niin että he käyttävät jatkossakin meidän tuotteitamme ja palveluitamme.”

Lujabetoni teki IT-betonivalut Espoon Tapiolan uimahalliin, joka sai kunniamaininnan Vuoden betonirakenne 2005 -kilpailussa. Rajalan mukaan hyvä yhteistyö urakoitsijan kanssa oli ratkaisevaa hankkeen onnistumiselle.

”Tavoitteenamme on olla toimintapaikkakunnallamme tuotelaadussa ja palveluissa eli toiminnan laadussa paras”, Rajala toteaa.

TAMPEREEN TUOMIOKIRKOSTA VALTIONEUUVOSTON LINNAAN

Siinä missä Lujabetonille on suurena yrityksenä tärkeää kattava kokonaispalvelu ja laaja tuotevalikoima, on Hyvinkään Betoni Oy valinnut erikoistumisen rappaustaasteihin valmispäällikön myynnin rinnalla. Erikoistuminen oli yritykselle myös keino selviytyä rakentamisen lamavuosista.

Hyvinkään Betonin liikevaihto on alle kaksi miljoonaa euroa ja yritys työllistää kahdeksan henkeä, mutta laastipuolen referenssikohteiden lista on vaikuttava. Siltä löytyvät muun muassa Hotelli Kämp, Kansallisteatteri ja Valtioneuvoston linna Helsingistä sekä Tampereen tuomiokirkko ja Raatihuone.

”Olemme panostaneet paljon henkilökohtaiseen työmaaneuvontaan ja rappaustaasteiden kokonaisuosaamiseen. Osaamisesta saa myös korvauksen,

kun asiakkaat ovat tyytyväisiä palveluumme ja käyttävät tuotteitamme”, tekninen johtaja Harri Kallioinen sanoo.

Kallioisen mukaan yritys tekee rappausyrytysten ja suunnittelijoiden kanssa sesongin ulkopuolella kehitystyötä, jolla pyritään jatkuvasti parantamaan tuotteiden ominaisuuksia.

”Mikään tuote ei ole täydellinen, vaan aina täytyy kehittyä”, Kallioinen kuvaa yrityksen asennetta.

Neuvonnan ja asiantuntijapalveluiden rooli tulee Kallioisen mukaan jatkossa edelleen kasvamaan sekä ammattirakentamisessa että pienrakentajien parissa, jotta työt osataan tehdä oikein ja tuotteiden ominaisuudet voidaan hyödyntää täysimääräisesti.

LINEAARIKIIHDYTTIMEN RASKASBETONI JA OLKILUODON UUSI YDINVOIMALA

Lemminkäinen-konserniin kuuluvan Forssan Betoni Oy:n liikevaihto oli viime vuonna lähes 17 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 50.

”Ääriesimerkki tietotaitoa vaativasta kohteesta on lineaarikiihdyttimen raskasbetoni, jonka toimitimme Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiirille Meilahden sairaalan syöpäosastolle. Yhteistyö suunnittelijan ja tilaajan kanssa on tällaisessa hankkeessa hyvin läheistä”, toimitusjohtaja Antti Hujanen sanoo.

Vaativia ongelmia riittää ratkaistavaksi myös Olkiluotoon rakennettavassa uudessa ydinvoimalassa, johon Forssan Betoni toimittaa 250000 kuutiometriä betonia.

Hujanen mukaan palvelut ovat aina olleet osa betonitoimituksia, mutta esimerkiksi pumppauksen osuus on kasvanut pitkään prosentin tai pari vuodessa. RT:n tilastojen mukaan pumppauksen osuus valmispäälliköiden tilaamista on noin 70 prosenttia. Paikkakuntakohtaiset erot ovat suuria.

”Kuluttajille tuoteneuvonta on vähintään yhtä tärkeää kuin ammattirakentajille, koska pienrakentajalle betoninvalmistaja voi olla ainoa kunnon tietolähde”, Hujanen sanoo.

SERVICES MAKE A DIFFERENCE

A small firm providing special services, or a full-service company? Both can be successful strategies. For the ready mix concrete unit of Lujabetoni Oy, for example, the share and the significance of services provided primarily through subcontractors increase continuously. In the ready mix concrete business services range from transports and pumping to quality control and technical guidance.

While for Lujabetoni as a large-scale company a comprehensive total service package and a wide selection of products are important, Hyvinkään Betoni Oy has chosen to specialise in plastering mortars, in addition to delivering ready mix concrete. The company has focused a lot of efforts on personal consulting services on the sites and on total expertise in plastering mortars.

For Forssan Betoni Oy an extreme example of an application demanding knowhow is the heavy-aggregate concrete that the company supplied to the construction site of the oncology ward of the Meilahti hospital. Close cooperation between the designer and the client is required in such a project. The new nuclear power plant unit under construction in Olkiluoto, where Forssan Betoni delivers 250000 cubic metres of concrete, also involves numerous demanding problems.

Services have always been part of concrete deliveries, but for a long period of time the share of pumping, for example, has increased one or two percent every year, to the current level of 70%. However, there are significant differences between various towns.

Product advice is at least as important to consumers as it is to professional builders, as for a homebuilder the concrete supplier can be the only reliable source of information.



1

1
Hyvinkään Betoni on toimittanut Helsingin Merikadulla sijaitsevan kauniin jugendtalon kunnostukseen kaikki laasit ja maalit.

2
Kokonaan paikallavaletussa Asunto Oy Triadissa Helsingin Kulosaareissa Lujabetoni on yhdessä asiakkaan kanssa varmistanut muun muassa massiivisten valujen lämpötilan kehityksen hallintaa.

3
Forssan Betoni toimittaa Olkiluodon uuteen ydinvoimalaan 250000 kuutiometriä betonia. Suurten ammattilaiskohteiden lisäksi asiantuntijapalvelut ovat tärkeitä myös pienrakentajille, joille betoninvalmistaja voi olla ainoa tietolähde betonin ja työtapojen valintaan.

Lujabetoni
2



3

Sampsa Heilä, toimittaja

PALVELUT TUOVAT ASIAKKAILLE SÄÄSTÖJÄ

BetoPlus-palvelu ja muut asiantuntijapalvelut auttavat *Lohja Ruduksen* asiakkaita saavuttamaan kustannussäästöjä ja varmistamaan rakentamisen laadun. Rudukselle palveluihin panostaminen tuo enemmän betonikauppoja ja auttaa sitouttamaan asiakkaita.

BetoPlus -palvelu on Lohja Ruduksen tunnetuin ja pisimpään tarjottu asiakaspalvelu valmisbetonin myynnin rinnalla. Betonin lujuudenkehityksen hallinnassa auttavan ohjelman ja siihen liittyvän laskentapalvelun avulla voidaan optimoida kohteeseen ja sääolosuhteisiin taloudellisin betonilaadun, suojauksen, lämmityksen ja jälkituennan yhdistelmä sekä laskea tarkasti muotipurkulujuuden saavuttamisen ajankohta. Sujuvan muottikierron ja runkotyön aikataulussa pysymisen ohella menetelmä auttaa myös laadunvarmistuksessa.

”Palvelu on hinnoiteltu erikseen, mutta suuret asiakkaat odottavat saavansa meiltä sen ilman lisäveloitusta. BetoPlus-palvelun ja muiden tarjoamiemme asiantuntijapalveluiden avulla saamme enemmän kauppoja ja joskus myös paremmalla hinnalla, koska asiakkaille on tietotaidostamme selvää rahallista hyötyä projektin läpiviemisessä”, *Lohja Rudus Oy Ab Valmisbetonin* kehitysjohtaja *Pentti Lumme* sanoo.

Yritykseen tulee paljon puheluita ja sähköposteja, joissa pyydetään apua betonin ja oikeiden työtapojen valintaan. Ruduksen asiantuntijat tarjoavat myös itse aktiivisesti neuvontapalveluita ja he käyvät työmailla opastamassa.

Viimeisten kymmenen vuoden aikana Suomessa on tehty paljon esimerkiksi betonin kuivumiseen ja emissioihin liittyviä tutkimuksia muun muassa Tekesin Terve talo -teknologiaohjelmassa. Rudus on osallistunut keskeisiin hankkeisiin yhdessä tutkimuslaitosten kanssa ja saanut paljon tietoa, jota hyödynnetään asiakkaiden ongelmien ratkaisemisessa omassa asiakaspalvelussa tai *Humi-Groupin* konsulttipalveluiden kautta.

Suurena yrityksenä Lohja Rudus tarjoaa erittäin laajan tuotevalikoiman, minkä lisäksi betonilaatua räätälöidään asiakkaiden erikoistarpeiden mukaan. Monipuoliset tuote-esitteet ja työohjeet löytyvät myös internetistä.

KOULUTUSTA JA KÄYTÄNNÖN ONGELMIEN RATKAISUA

Lohja Rudus on panostanut paljon asiantuntijoiden

sa aikaa asiakkaiden koulutukseen. Kun esimerkiksi betoninormit uudistuivat ja asiakkaat kokivat ne vaikeaselkoisiksi, järjestettiin rakennusliikkeille ja muille yhteistyökumppaneilleen kymmenittäin koulutustilaisuuksia.

”Suurin osa palveluistamme painottuu asiakkaan ongelmien ratkaisemiseen. Se ei onnistu pelkästään istumalla konttorilla, vaan asiantuntijoidemme on mentävä asiakkaan luokse ja työmaille”, Lumme toteaa.

Itsetiivistävä betoni on esimerkki tuotekehityksestä, jossa kalliimmalla erikoisbetonilla voidaan muutoin vaikeasti tiivistettävissä kohteissa vähentää valutyövoiman tarvetta ja saavuttaa kustannussäästöjä tärytysvaiheen poisjäännin ansiosta. Samalla voidaan parantaa laatua ja puhdasvalupintojen tasaisuutta.

Lumpeen mukaan parhaita tuloksia saavutetaan silloin, kun yrityksen omat asiantuntijat voivat työskennellä pitkäjänteisesti yhteistyössä asiakkaan asiantuntijoiden kanssa. Lohja Ruduksella on ollut *Skanskan* kanssa jo yli 11 vuotta tutkimus- ja kehitysryhmä, joka kokoontuu noin kahden kuukauden välein käsittelemään käytännön hankkeissa esiintyviä ongelmia. Yhteistyöllä on onnistuttu saamaan huomattavia parannuksia mm. ääneneristykseen, kosteudenhallintaan ja pintojen tekoon liittyviin teknisiin pulmiin ja työmenetelmiin.

HINTAKILPAILUSTA SIIRRYTTÄVÄ AITOON KUMPPANUUTEEN

Koska rakentaminen on ihmisten välistä toimintaa, on aidon kumppanuuden edellytys Lumpeen mielestä se että ihmiset tuntevat toisensa ja haluavat yhdessä ratkaista ongelmia. ”Anonyymien ihmisten kanssa keskustelu painottuu vääjäämättä tuotteen hintaan sen sijaan että etsittäisiin yhdessä koko hankkeen ja asiakkaan kilpailukyyn kannalta parasta ja taloudellisinta ratkaisua. Valittavan suuri osa partnershipeistä on näennäiskumppanuutta, joka jää puheen asteelle”, Lumme sanoo.

Kestävä kivitalo -ryhmä on Lumpeen mielestä hyvä esimerkki aidosta kumppanuudesta ja yritysten välisestä verkottumisesta, josta on asiakkaille hyötyä. Kaikki keskeiset betonirakentamisen osapuolet käsittävä ryhmä on yhdessä kehittänyt betonirakentamista ja sen tekemä työ edesauttaa asiakkaita tekemään laadukkaita ja taloudellisia betonirakenteita.

”Ryhmä voi tarjota asiakkaille betoniin liittyvän asiantuntijapalvelun lisäksi esimerkiksi raudoitteisiin ja muotteihin liittyvää neuvontaa.”

Lumme uskoo, että rakentamisessa on tulevaisuudessa entistä enemmän kysyntää asiantuntijapalveluille. Kun rakentaminen teknistyy ja siihen liittyvä tieto pirstaloituu, on yhden ihmisen entistä vaikeampaa hallita viidakkoa, joka muodostuu rakenteiden lujuutta ja kustannuksia koskevan tiedon ohella muun muassa rakennusfysiikasta sekä rakentamisen elinkaari-, ympäristö- ja terveysvaikutuksista.

”Osaavien palveluntarjoajien tarve kasvaa. Pienet konsultit verkottuvat jatkossa enemmän suurten yritysten kanssa ja tarjoavat yhdessä asiantuntijapalveluita.”

PALVELU JA KEHITTÄMINEN LÄHTEE JO STRATEGIASTA

”Jos vaihtoehtona on olla pelkkä valmisbetonin toimittaja tai yritys, joka tarjoaa asiakkailleen ja yhteistyökumppaneilleen entistä enemmän palveluita ja kehittää toimintaansa, me olemme jo strategiasamme valinneet jälkimmäisen toimintatavan, *Lohja Rudus Valmisbetonin* Etelä-Suomen aluejohtaja *Reijo Kostiainen* sanoo.

Hän korostaa, että pumppukalusto ja kuljetusautot ovat asiantuntijapalveluiden rinnalla tärkeä osa palveluita. ”Meidän siipiemme suojassa on pelkästään Etelä-Suomessa pian 50 betonipumppua ja sata betoninkuljetusautoa. Niistä löytyy varmasti kooltaan ja ominaisuuksiltaan asiakkaan jokaiseen tarpeeseen sopiva kalusto.”

Ruduksella on myös laadunvalvonta-autoja kiertämässä työmaita. Puristuskoekappaleiden testaus on lähes poistunut, mutta säänkestävien betonien ilmamittaukset ovat kasvaneet ja työllistävät varsinkin infrahankkeissa omia laborantteja.

Lohja Ruduksella on Etelä-Suomessa logistiikkajärjestelmä, jonka avulla tiedetään tarkasti kuljetusautojen sijainti ja saapuminen työmaille. Järjestelmä helpottaa kuljetusten suunnittelua yhdessä tiheän tehdasverkoston kanssa. Tuotantoa voidaan jakaa tehtaille joustavasti kuormitustilanteen sekä autojen ja työmaiden sijainnin mukaan.

”Täsmälliset toimitukset ovat osa palvelun laatua. Me laskemme kuorman olevan ajallaan, jos se on työmaalla viiden minuutin sisällä tilatusta toimitusajasta. Sen jälkeen se on myöhästynyt”, Kostiainen sanoo.

YHTEISTYÖN TIIVISTÄMINEN HYÖDYTTÄISI KOKO ALAA

Skanskan kanssa tehtävä läheinen yhteistyö on Kostiaisen mielestä hyvä esimerkki yhteistyön mallempuolisista hyödyistä. Hänen mukaansa Rudus näkisi mielellään alalla enemmänkin strategisia kumppanuuksia. "Skanska on valinnut meidät yhdeksi strategiseksi yhteistyökumppaniin, koska betoni on olennainen materiaali rakentamisessa ja he ovat halunneet systemaattisesti kehittää sen käyttöä. Samalla kun he ovat kysyneet yhteistyön ansiosta vahvistamaan paikallavaliurakentamisen osaamista ja kilpailuasemaa, me olemme saaneet lisättyä valmisbetonin myyntiä."

Läheinen yhteistyö auttaa rakentajia hankkeiden aikataulun, kustannusten ja laadun hallinnassa. Erittäin tärkeää yhteistyö on vaativissa kohteissa, kuten Kampin Keskuksen rakentamisessa, jossa oli käytössä Lohja Ruduksen koko palveluvalikoima laadunvalvontapalveluista BetoPlusaan.

Kostiaisen mukaan Lohja Rudus aikoo jatkaa linjalla, johon kuuluvat erittäin laaja tuotevalikoima ja asiantuntijapalvelut. Kehitystyötä tehdään koko ajan laajalla rintamalla väribetonien kehittämistä asiakkaiden saamien jälkilaskentaporttien parantamiseen.

"Jatkuvasti lisääntyvä tietotekniikan hyödyntäminen ja siirtyminen sähköiseen liiketoimintaan antavat asiakaspalveluun oman lisänsä. Yksi osa kehitysvisionamme voisi olla se, että hyvät kumppanimme voivat tulevaisuudessa tehdä tilauksen sähköisesti extranet-tilausjärjestelmästä."

1 Oikoradan siltavalut ja niiden laadunvalvonta ovat työllistäneet paljon Lohja Ruduksen asiantuntijoita. Työmailla on tarvittu myös tehokasta pumppukalustoa.

2 BetoPlus-järjestelmässä loggeri mittaa ja tallentaa työmaalla rakenteen lämpötilan kehitystä.

3 Laboratorio- ja asiantuntijapalvelut ovat tärkeitä asiakkaiden sitouttamisessa.



Lohja Rudus
1

SERVICES TRANSLATE INTO SAVINGS FOR CUSTOMERS

BetoPlus Service and other expert services help customers of Lohja Rudus achieve costs savings and ensure the quality of their building projects. For Rudus, the efforts focused on providing services increase the concrete sales volume and commit customers better to the company.

BetoPlus Service is the best-known and oldest form of customer service offered by Lohja Rudus alongside the sale of ready mix concrete. BetoPlus programme has been designed for the management of concrete's development of strength. Together with the integrated calculation service, the programme translates into savings for builders, as they can be used to optimise the combination of the most economical concrete grade, protection, heating and rebar for each application and different weather conditions, and to calculate accurately the time point for form stripping.

In the future, the demand for expert services will increase further in the construction business. With building becoming ever more technical in nature and the related information more fragmented, it will be increasingly more difficult for a single person to master the jungle of structural strengths, costs and also, for example, construction physics and the influence of construction on life cycles, the environment and human health.

The demand for expert service providers increases. Small consultants will create networks with large companies and together provide the required expert services.



Lohja Rudus
2



Lohja Rudus
3