

Sampsa Heilä, toimittaja

## PARMALLE PALVELUT JO RUNKOA SUUREMPAA LIKETOIMINTAA



Sampsa Heilä

1

1 "Palvelukonseptit ja kokonaisvastuun kantaminen tarjoavat hyvän mahdollisuuden erottumiseen kilpailijoista, ja toisaalta asiakkaat haluavat yhä laajempia toimituskokonaisuuksia", Markku Rotko Parmasta sanoo.

2

ParmaRappauksen kaltaisille palvelukokonaisuuksille on markkinoilla kysyntää. Ratkaisu tarjoaa asiakkaille helpon ja varman tavan saada saumaton julkisivu valmisosarakentamisen tehokkuudella ja nopeudella.

3

Pysäköintitalon voi saada Parmalta hyvin suurelta osin valmiiksi toimitettuna vesitiiviitä pysäköintitasoja myöten. Koko rakenteen toimivuudelle annetaan myös takuu.

Alan markkinajohtajan *Parman* toiminnassa palvelut ovat jo kolmanneksi suurin liiketoimintalue seinä- ja laattatuotannon jälkeen. Lähes tuhat henkeä työllistävän yrityksen tämän vuoden noin 140 miljoonan euron liikevaihdosta palvelut tuovat siis suuremman osuuden kuin esimerkiksi runkoelementit.

Palvelut käsittävät rahdin ja suunnittelun ohella työmaatoiminnot, joista asennuksen rinnalla on erityisen nopeasti kasvanut ParmaRappauksen kysyntä.

"ParmaRappauksesta on muutamassa vuodessa tullut erittäin merkittävä osa meidän julkisivutuotantoamme. Markkinoilla on ratkaisulle ja siihen liittyvälle palvelulle selvää imua", myyntijohtaja *Markku Rotko Parma Oy:stä* sanoo.

ParmaRappaus on asiakkaille helppo ja varma tapa saada saumaton julkisivu valmisosarakentamisen tehokkuudella ja nopeudella. Helpoutta korostaa vielä valmis konsepti ja *Parman* kokonaisvastuu julkisivurakenteesta ja sen laadusta.

"Näin laajaa palvelua ei ole tällä hetkellä muillakaan. Palvelukonseptit ja kokonaisvastuun kantaminen tarjoavat hyvän mahdollisuuden erottumiseen kilpailijoista, ja toisaalta asiakkaat haluavat yhä laajempia toimituskokonaisuuksia."

Toimitilarakentamisessa Parmalla on jo pitkä kokemus runkosuunnittelun ja asennuksen sisältävästä tuoteosakaupasta. Tätä kokonaisuutta kutsutaan *ParmaTempo*-toimintatavaksi, jossa edellä mainittujen asioiden lisäksi korostuvat asiakaslähtöisyys, vaihtoehtosuunnittelu ja projektinjohtaminen. Rotkon mukaan yhtiö pyrkii aktiivisesti edelleen kasvattamaan omien konseptiensä osuutta suhteessa valmiilla suunnitelmilla tehtäviin elementtitoimituksiin.

"Meillä on pitkälle kehitetyt konseptit niin toimistojen kuin pysäköintitalojen ja hallimaisten tilojen rakentamiseen. Pysäköintitalon voi saada meiltä hyvin suurelta osin valmiiksi toimitettuna vesitiiviitä pysäköintitasoja myöten. Lisäksi annamme koko rakenteen toimivuudelle takuun."

Toimistoissa ja hallimaisissa rakennuksissa tuoteosatoimitusten osuus on jo pitkälle yli puolet ja pysäköintitaloissa vielä selvästi enemmän.

### UUSIA KONSEPTEJA KORJAUSRAKENTAMISEEN

Lähitulevaisuudessa Parma tarjoaa erityisesti yksityisille kohdistetun hallikonseptin, joka sisältää runkovalmiin elementtitoimituksen suunnitelluineen ja asennuksineen.

Yhtiö on lähtenyt mukaan myös korjausrakenta-

misen pitkälläkin aikavälillä tasaisesti kasvaville markkinoille, ja sinne on syntyvässä konseptielementtejä. Kuorijulkisivut ja erityisesti parveke-elementit ovat esimerkkejä tuoteryhmistä, joissa on jatkossa paljon kysyntää kokonaispalveluille ja nopean ja helpon vaihtoehdon tarjoaville valmisosarakentamisen tuoteosatoimituksille.

"Pelkkään elementtitoimittajana Parma ei niillä markkinoilla pärjää", Rotko toteaa avoimesti.

Tuoteosakauppa vaatii osaavia henkilöresursseja. Suunnittelu- ja projektipäälliköiden on tunnettava hyvin sekä asiakkaiden tarpeet ja toimintatavat että *Parman* tuotteet, tuotanto ja konseptit. Näin asiakkaalle saadaan tuotettua lisäarvoa toimivan, kestävä ja edullisen rungon muodossa.

Suunnittelu ja projektinjohto ovat Rotkon mukaan avainsanoja tuoteosakaupassa. Niiden avulla hanke pidetään teknisesti, taloudellisesti ja toiminnallisesti hanskassa.

"Suunnittelun kautta voimme tarjota asiakkaalle kustannustehokkaita ratkaisuja, joissa on otettu huomioon niin tuotanto, asennus kuin toimivuuskin. Projektipäälliköiden tehtävä on varmistaa, että kaikki sujuu asiakkaalle vaivattomasti ja aikataulussa. Lopputuloksena on edullinen ja pitkäikäinen rakennuksen runko vaivattomasti oikeaan aikaan."

Erityisesti projektipäälliköiden toiminnasta on tullut asiakkailta hyvää palautetta. Se on Rotkon mielestä tärkeää siksi, että he tekevät työtä kokonaisuuden eteen lähellä asiakasta. Myynti, tuotanto ja suunnittelu jäävät asiakkaille usein etäisemmiksi.

### KEHITTÄVÄÄ KUMPPANUUTTA

Rotkon mukaan projektinjohtourakoitsijat ja osarakenuttajat haluaa selkeästi tilata yhä suurempia kokonaisuuksia toimittajilta, jotka kantavat niistä kokonaisvastuun.

Parasta palautetta konseptien tehokkuudesta on Rotkon mielestä se, että asiakkaat haluavat tehdä pitkäjänteistä yhteistyötä projektista toiseen. Esimerkiksi *Oka Oy* on toteuttanut Kaakkois-Suomessa jo kymmeniä hehtaareita logistiikkarakennuksia yhdessä *Parman* kanssa, ja työt jatkuvat uusilla hankkeilla. *Hartelan, SRV:n* ja *NCC:n* kanssa Parma on ollut rakentamassa lukuisia toimistotaloja.

"Muutaman yhteisen hankkeen jälkeen toimintatavat tulevat puolin ja toisin tutuiksi ja syntyy luottamus toisen tekemiseen. Päällekkäinen tekeminen jää pois, ja tuoteosakaupasta saadaan kaikki tehot irti. Tässä on selitys kumppanuusien yleistymiselle."

Toinen hyvä osoitus konseptien tehokkuudesta on Rotkon mukaan se, että merkittävä osa alun perin te-

räsrungele suunnitelluista toimistotaloista kääntyy nykyisin betonielementtirungon tuoteosatoimituksiksi.

"Parma on yritys, joka pyrkii teolliseen toimintaan. Tuoteosakauppa ja suunnittelun ohjaus mahdollistavat rakentamisen prosessin teollistamisen entistä pidemmälle, ja siksi haluamme vahvasti panostaa niiden jatkuvaan kehittämiseen", Markku Rotko sanoo.

"Siirtyminen betonielementtitoimittajasta tuoteosatoimittajaksi ja palveluyritykseksi on meillä hyvin selvä ja voimakas kehityssuunta."



Parma Oy  
2



Parma Oy  
3

### **SERVICES GENERATE MORE REVENUE TO PARMA THAN BUILDING FRAMES**

For Parma, the market leader in the industry, services already account for the third largest revenue source after production of walls and slabs. The services sector encompasses freight and design, as well as site operations, such as installation and the ParmaPlastering service, which has increased particularly swiftly. It provides the customers an easy and secure method for obtaining a seamless façade with the efficiency and speed asso-

ciated with prefabricated building.

In the construction of business facilities, Parma has extensive experience in the design & build concept that covers both frame design and installation. The company is still actively focusing efforts on increasing the share of their own concepts in proportion to prefabricated deliveries based on specifications. In office facilities and large span buildings, design & build deliveries already account for clearly more than 50%, and in parking garages for even more. In the near future, Parma will launch a large span building concept designed particularly for small and

medium scale businesses, which consists of delivery and erection of prefabricated frame units, complete with design and installation.

The company has also entered the refurbishment market, which is expected to show steady growth also in the long term, and is developing new concepts for this market. Shell façades and balcony units, in particular, are examples of product groups that in the future will be characterised by a great demand for total service packages and design & build deliveries that provide a quick and easy alternative.