HELAKKA

Scancercon sidosryhmälehti 2/2019

Scancercosta kahden kansainvälisen suuryrityksen pikkusisar

s. 4

UUSI INNOVATIIVINEN HydroStopEU

Klöber vedeneristys-järjestelmä / tiiviysratkaisu tasakatoille

S. 3 →

LUOTETTAVA SAVUN-POISTOJÄRJESTELMÄ

GEZEn savunpoisto-järjestelmällä minimoidaan tulipalon vahingot

S. 6

Asiakas avainasemassa

Scancercon kaiken toiminnan lähtökohtana on asiakas. Asiakkuuden kehittäminen kumppanuudeksi, jossa olemme jokaiselle asiakaspartnerillemme mahdollistaja, tukija, kyseenalaistaja ja neuvonantaja on missiomme. Jokainen asiakas on koosta tai liikevaihdosta riippumatta avainasemassa asiakkaanamme. Asiakkaan tarpeiden täyttäminen parhaalla mahdollisella tavalla on meidän vastuullamme.

Scancercon omistajavaihdoksen viimeinen vaihe on toteutunut ja olemme aloittaneet tekemään todeksi vireillä olleita suunnitelmia ja omistajan tavoitteita. Seuraavan viiden vuoden tavoitteena on saada omat toimitilat lähemmäksi logistiikkakeskuksia ja tuplata liikevaihto.

Kun 23 vuotta sitten tulin taloon, liikevaihto oli 450 000 euroa, nykyisin se on noin seitsemän miljoonaa euroa. Joinakin vuosina kasvu on ollut ripeämpää ja joskus on otettu takapakkiakin. Markkinatilanteen muutokset ovat tuoneet omat mausteensa kehitykseen. Tähän astisen kasvun on mahdollistanut tieto tarpeistanne. Olemme kyenneet sortteeraamaan tuotevalikoimaamme melkoisen hyvin ja kehittämään uusia tuotteita vastaamaan aitoa kysyntää markkinoilla. Liikevaihdon tuplaaminen tulee olemaan Scancercon historian suurin ponnistus, eikä se onnistu ilman teiltä saatavaa ajantasaista tietoa tuote- ja palvelutarpeista.

Tukkurina vahvuutemme markkinoilla on tuotteiden varastointi Suomessa ja varastotuotteiden jatkuva saatavuus. Kuulostaa helpolta toteuttaa, mutta on todellisuudessa helpommin sanottu kuin tehty. Haasteita varastotuotteiden tuotevalikoimaan ja saatavuuden toteutumiseen tuovat esimerkiksi toimitusajat, jotka vaihtelevat päivästä seitsemään kuukauteen ja tilauserien syklit, jotka vaihtelevat kerran kuukaudesta kerran vuoteen tuotteiden tuotantoajoista riippuen. Myös tuote-, asiakastarve- ja markkinatilannemuutokset pitäisi kyetä sovittamaan tähän kokonaisuuteen niin, että jatkuvuus ja tarjonta täyttävät asiakkaan tarpeet.

Varastotuotteiden saatavuus perustuu asiakkailta ajoissa saataviin ennakoihin ja asiakkaan muutostarpeista viestimiseen. Vaikka asiakkaiden on varmasti vaikeaa antaa pitävää ennustetta tuotetarpeistaan tulevaan vuodenvaihteeseen, tarvitsemme tätä tietoa juuri nyt, sillä teemme jo hankintapäätöksiä marraskuun toimituksiin saamiemme tietojen pohjalta.

Tulevaisuudessakin laadukas asiakkaan palveleminen ja tavoitteet voimakkaasta kasvusta voivat toteutua ainoastaan, jos meillä on tarkkaa tietoa asiakkaidemme olemassa olevista ja tulevista tarpeista. Toivonkin, että voimme tästä eteenpäin tehdä nykyistä tiiviimpää yhteistyötä tarpeidenne kartoituksen osalta.

ps. Kiitokset ja kumarrus asiakastyytyväisyyskyselyyn vastanneille. Toiminnan kehittämiseksi toivon palautteiden ainakin tuplaantuvan ensi kerralla.

Toivotan sinulle mukavaa lukuhetkeä tämän Helakan parissa.

Tapio Juujärvi
toimitusjohtaja

HELAKKA
on Scancercon asiakas- ja sidosryhmälehti

TOIMITUS

Tapio Juujärvi
tapio.juujarvi@scancerco.fi

Arja Juujärvi
arja.juujarvi@scancerco.fi

Henna Mattila
henna.mattila@scancerco.fi

Scancerco Oy
Suvilahdenkatu 10 B
00500 Helsinki
09 7743 270
scancerco.fi

Kannenkuva:
Oodi, Helsingin pääkirjasto /
Tapio Haaja, Unsplash

SAATKO SINUA KIINNOSTAVIA SCANCERCON UUTISKIRJEITÄ?

Haluamme lähettää vain relevantteja uutiskirjeitä sinulle. Scancerco lähettää kaikki yritystä koskevat tiedotteet myös uutiskirjeenä. Saat pelkästään yrityksen tiedotteet valitsemalla ”Scancercon tiedotteet ja yritysuutiset” tiliasetuksistasi. Tiliasetuksiin pääset uutiskirjeen alareunassa olevasta ”päivitä tilausasetuksiasi” -linkistä.

Muut valinnat koskevat tuotealoja: ikkunateollisuus, oviteollisuus, ilmanvaihtoalan tuotteet, kattoalan tuotteet, sisätilarakentamisen tuotteet, Scancercon sisustusovet, teknokemian tuotteet ja profiilijärjestelmät.

Kehitämme uutiskirjettämme jatkuvasti ja kuulisimme mielellämme palautteesi niin uutiskirjeestämme ja muusta viestinnästämme: markkinointiviestinta@scancerco.fi

Partnership to build excellence.
SCANCERCO

Ydinlupauksemme yritysasiakkaillemme on olla tavarantoimittajakumppani, johon voi aina luottaa ja joka toimii yksilöllisesti kunkin asiakkaan parhaaksi. Pyrimme tuottamaan asiakkaallemme paitsi vastinetta rahoille myös toiminnallista, emotionaalista ja symbolista lisäarvoa.

KATTOALA

Innovatiivinen Klöber HydroStopEU -vedeneristysjärjestelmä

HydroStopEU-järjestelmään kuuluu 2 erilaista pinnoitetta, pinnoitekangas ja viimeistelypinnoite. Vedeneristysjärjestelmä sopii erityisesti haastaviin kohteisiin, joissa katolla on esim. läpivientejä, aurinkosähköjärjestelmiä ja muilla katolla olevia laitteita.

- Pitkäikäinen
- Hyvä tarttuvuus
- Ei liuottimia, ei hajua
- Luokiteltu vaarattomaksi
- Täyttää ETAG 005:n vaatimukset
- Uudelleenkäytettävät astiat

Alphahybrid 5300

AlphaHybrid 5300 -pinnoite on nestemäinen yhtenäinen, liuotinta sisältämätön pinnoite tasopinnoille.

- Tasakatot, joissa on haastavat kattorakenteet esim. läpiviennit
- Korjaustyöt ja paikkaukset
- Portaat, terassit, parvekkeet ja kaarevat käytävät, viherkatot
- Autotallien ja betonirakenteiden vedeneristykset

Alphahybrid 5300 Vertikal

Korkean viskositeetin ansiosta Alpha-Hybrid 5300 Vertikal -pinnoite sopii pystysuorien komponenttien, läpivientien ja yksityiskohtien tiivistämiseen.

- Parvekkeiden seinien liitoskohdat
- Liitoskohtien tiivistys
- Poikkeukselliset kattorakenteet
- Kattoikkunoiden, portaiden tai kaivojen liitokset

Järjestelmän kuitukankaat

HydroStopEU-ratkaisussa on 2 erilaista kuitukangasta: 5300 polyesterifleece 110 g/m² (luokka P3) ja 165 g/m² (luokka P4.). Kuitukankaille on ominaista nopea imeytyvyys kylläisyyspisteeseen asti. Kuitukankaat muodostavat yhdessä AlphaHybrid 5300 -pinnoitteen kanssa tiivisteen, joka venyy ja estää pinnan halkeilua.

Tiivistysjärjestelmä sopii mineraalipintojen kuten betonin, kiven ja kipsin lisäksi myös metallisille, puu-, muovi- ja bitumipinnoille.

Karhennetut pinnat

Läpinäkyvän maalin ja kvartsihiekan yhdistelmä tarjoaa tehokkaan liukastumisen eston parvekkeille, terasseille ja portaille. Se muodostaa yhtenäisen, kulutusta ja UV-säteilyä kestävän pinnan ilman liitoksia.

AlphaHybrid 5300-järjestelmään sopivaa kvartsihiekkaa on saatavana eri väreinä. Pinnoitteella voidaan käsitellä myös osittaisia pintoja.

Projektimyynti:
Vladimir Kornilov, 040 1823 554
vladimir.kornilov@scancerco.fi

Väliovet rakennusprojekteihin

TALOTEHTAAT JA RAKENTAJAT

Scancerco on ollut komponenttien toimittaja valmistavalle puutuoteteollisuudelle jo vuosikymmeniä. Tämän lisäksi valikoimaan kuuluu asennusvalmiita tuotteita talon rakennukseen ja asuntotuotantoon.

Talotehtaille ja -rakentajille on tuotevalikoimassa mm. Scancercon modernit sisustusovet, joita on kolme erilaista ovityyppiä. Evokit-ovet liukuvat seinän sisään metallitaskuun. Sesam-pintaliukuovet ovat katto- tai seinäkiinnitteisiä. Spirit-piilokarmiovet asennetaan seinäpinnan tasoon. Visuaalisen vähäeleisyyden kruunaavat piilosaranat ja minimalistinen painike.

Tyylikkäitä väliovia yhdistävät mm. ovityypistä riippumaton, monipuolinen materiaalimallisto ja yksilöllinen ulkoasu. Ovet ovat lähtökohtaisesti kynnyksettömiä (esteettömyys), mutta niitä saa myös kiinteällä ja laskeutuvalla kynnyksellä. Oviin voi tutustua näyttelytilassamme Helsingissä sekä syksyllä Habitare-messuilla.

Projektimyynti:
Erika Andersson, 0400 415 074
erika.andersson@scancerco.fi

Scancercosta kahden kansainvälisen suuryrityksen pikkusisar

Scancercon omistajamuutoksen viimeinen vaihe toteutettiin toukokuussa 2019. Haastattelimme Ascalon Holding GmbH:n omistajaa, Victor Treneviä, joka avaa yrityskaupan taustoja ja kertoo mm. visioistaan ja toiminnan muutoksista Scancercon osalta.

Scancercon osakeomistuksesta 47% osuus siirtyi jo 30.10.2017 tehdyllä kaupalla itävaltalaisen Ascalon Holding GmbH:n omistukseen ja 14.5. uudelle omistajalle siirtyivät jäljellä olleet osakkeet. Uusi omistaja on Suomessa useimmille tuntematon toimija, vaikka taustalla on pitkä ja laaja-alainen kokemus toimialalta.

Millainen yhteinen historia sinulla ja Ascalon GmbH:lla on?

– Ascalon on yksin omistamani holding-yritys, joka on perustin kymmenen vuotta sitten. Ascalon perustettiin, kun ostin osake-enemmistön kansainvälisesti toimivasta alan markkinajohtajasta VBH:sta. Yrityksen perustamisen tarkoituksena oli VBH:n ja muiden samalla toimialalla toimivien yritysten osakkeiden ostaminen.

Mikä on Ascalon ja omistaako se muita Scancercon kanssa vastaavalla toimialan toimivia yrityksiä?

– Ascalon on holding-yritys, joka omistaa osuuksia samalla toimialalla toimivasta saksalaisesta ESCO Metallbausysteme GmbH:sta (70 %) ja VBH Holding GmbH:sta (66 %). ESCO valmistaa heloja, komponentteja ja automatiikkaa alumiini-ikkunoihin ja oviin. VBH on kansainvälinen holding-yritys, joka toimii Meksikossa ja 26 maassa Euroopassa. Sen päätoimialoina ovat ovi- ja ikkunateollisuuden tuotteet, kuten Scancercollakin. Se työllistää 2500 henkeä ja sillä on yli 1000 tavaramerkkikumppania, joista 80 % on Saksasta.

Omistan myös TBM:n, joka on suuri rakennustarvikkeiden tukkukauppa Venäjällä, Valko-Venäjällä, Kazakstanissa ja Moldovassa. Se työllistää 2 500 henkilöä ja tuotevalikoimaan kuuluu 18 000 tuotetta.

Millaisia hyötyjä Ascalon ja VBH tuovat Scancercolle ja sen asiakkaille?

– Tärkeimmät edut tulevaisuudessa tulevat hankintavoimasta, joka syntyy yritysryhmästä VBH, TBM ja Scancerco. Voimme esim. hankkia yhdessä komponentteja Kiinasta, Saksasta, Turkista jne. Se, että meillä on paitsi läheinen kumppanuus Euroopan johtaviin valmistajiin ja muihin toimijoihin ja olemme yritysryhmänä heille myös yksi suurimmista asiakkaista toimialalla. Tämä voi tarjota merkittäviä etuja myös asiakkaille.

Hyötyvätkö asiakkaat tai Scancerco jotenkin sisaruudestaan näihin suurtiin kansainvälisiin toimijoihin, VBH:hon ja TBM:ään?

– Näen Scancercon erityisenä, insinöörimäisenä yrityksenä verrattuna VBH:n ja TBM:n tyyppisiin tukkukauppoihin. Näen, että meidän tulee pitää tämä linja, mutta voimme tuoda lisäarvoa kaupankäyntiin laajentamalla näkyvyyttä ja tarjontaa uusille toimialoille kehittämällä tuotevalikoimaa edelleen ja tarjoamalla monipuolisemmin tuotteita ja tuotekomponentteja.

Miksi kiinnostuitte Scancercosta ja miten löysitte yrityksen?

– Scancerco oli ollut VBH:n kumppani kymmenen vuoden ajan ja se oli mielenkiintoinen yritys, koska sillä oli omia tuotteita, joita pidä erittäin suurena etuna markkinoilla. Aluksi suunnitelma oli, että VBH ostaa Scancercon, mutta myöhemmin tehtiin päätös, että Ascalon Holding ostaa yrityksen. Mielestäni tämä oli hyvä päätös. Scancerco oli mielenkiintoinen myös siksi, että VBH:lla ja TBM:llä ei ollut liiketoimintaa Suomessa. Ylipäätään Pohjoismaat alueena on mielenkiintoinen, koska ihmisten asenne ja suhtautuminen liiketoimintaan on suopeaa – mikä on eduksi myös minulle.

Mikä teki Scancercosta houkuttelevan yrityskauppakohteen?

– Scancerco on todellinen markkinajohtaja Suomessa. Lisäksi Scancercolla on paljon omia tuoteinnovaatioita ja jatkuvaa innovointia. Scancerco on siten enemmän teolliseen insinöörimäisyyteen suuntautunut yritys verrattuna muihin tukkukauppoihin. Tämä insinöörimäinen asiantuntemus tekee Scancercosta erityisen toimijan ja mahdollistaa vahvan aseman markkinoilla.

Millainen omistaja olet?

– Omistajana ja toimitusjohtajana olen orientoitunut investoimaan ja kehittämään liiketoimintaa, sen sijaan, että olisin pelkkä sijoittaja. Haluan kehittää Scancercon liiketoimin-

Victor siviilissä

– Minulla on kaksi lasta ja vaimo, sekä kaksi lastenlasta. Yritykseni ovat harrastukseni. Pidän myös tenniksen pelaamisesta ja kävelyistä koirani kanssa. Käytän vähän liikaa aikaa yritystoimintaan, mikä on ongelmani.

Yritän tehdä vähemmän töistä ja viettää enemmän vapaa-aikaa harrastaen ja matkustaen, sillä aikaa kuluu liiaksi yrityksieni parissa. Haluaisin tulla myös kalastamaan Suomeen, sillä kalastus on minulle mieluisa harrastus.

taa uusille toimialueille Suomessa. Uskon, että kehittäminen on mielenkiintoista ja tuottavaa niin omistajalle, henkilöstölle kuin asiakkaille.

Millainen kokemus sinulla on tältä alalta ja talonrakennustuotteiden tukkukaupasta?

– Olen koulutukseltani rakennusinsinööri. Valmistuin 38 vuotta sitten Moskovan Rakennusinstituutista. Sen jälkeen olin johtotehtävissä rakennusalalla, jonka jälkeen perustin hela- ja komponenttialan yrityksen 25 vuotta sitten.

Mitkä ovat omistajan näkökulmasta Scancercon strategiset painopisteet liiketoiminnassa lähitulevaisuudessa?

– Tuotevalikoiman laajentaminen. Mielestäni Scancercolla pitäisi olla laajempi tuotesortimentti ja laa-ja-alaisempi asiakaskunta.

Miten omistajamuutos näkyy asiakkaiden suuntaan?

– Ennen kuin tein päätöksen hankkia Scancercon osakkeita, olin suuren suomalaisen asiakkaan luona tapaamisessa, jossa tämä sanoi minulle, tärkeintä ovat toimitusvarmuus ja -nopeus, tuotteiden laatu ja yritysten välinen kumppanuus eikä se, kuka yrityksen omistaa. Uskon, että asiakkaiden ja Scancercon välillä ei tarvitse muuttaa oikeastaan mitään toimintatapoja. Säilytämme sekä nykyisenlaiset toimintatavat asiakkuuksien suuntaan että insinöörimäisen näkökulman tuotekehitykseen ja patentointeihin. Markkinat Suomessa ovat hyvin konservatiiviset ja suuret muutokset voivat olla myös vaarallisia. Asiakkaat tulevat saamaan etuja varsinkin laajenevan tuotevalikoiman muodossa; enemmän tuotteita, mielenkiintoisia innovatiivisia tuotteita esim. Saksasta.

Miten ja millaisella aikaikkunalla näet Euroopan markkinamuutosten ja trendien rantautuvan Suomeen?

– Kaikki trendit ovat nyt jo Suomessa ja meillä on vain 2-3 vuotta aikaa saavuttaa päämäärät, esimerkiksi IT-teknologian osalta. Jos emme tuo IT-teknologiaa kokonaisvaltaisesti käytäntöön, menetämme markkinoita.

B2B-kauppaa käydään hyvin asiakaslähtöisesti. Millaisen yhteistyökutsun haluat lähettää Scancercon asiakaskunnalle yrityksen tuotevalikoiman ja palveluiden kehittämiseksi?

– Toyotan mukaan laatu riippuu asiakkaiden tarpeista ja vaatimuksista. Se mitä asiakkaat haluavat, on meidän päämäärämme. Meidän tulee ymmärtää entistä paremmin asiakkaiden tarpeita.

Millaisena näet Scancercon viiden vuoden kuluttua, entä kymmenen?

– Visioni on, että viiden vuoden kuluttua Scancercolla on oma varasto ja toimisto lähellä Helsinkiä. Toiseksi liikevaihto on viiden vuoden kuluttua kaksinkertainen nykyiseen nähden. Kymmenen vuoden kuluttua henkilökuntaa on kolme kertaa enemmän kuin nyt.

Miten kaukana mielestäsi Scancerco on tästä omistajan tavoitetilasta?

– Ei kovinkaan kaukana. Meillä on paljon vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia.

TUTUSTU MYÖS MUIHIN ASCALON GMBH:N OMISTAMIIN YRITYKSIIN JA NIIDEN NETTIKAUPPOIHIN

- esco-online.de
- vbh.de
- vbh.ee
- vbh24.ee
- vbh24.de

esco METALLBAUSYSTEME

VBH

Luotettavalla savunpoistojärjestelmällä minimoidaan tulipalon vahingot

IKKUNATEOLLISUUS

Savumyrkytys on yleisin kuolinsyy rakennuspaloissa. Luotettavasti toimiva savunpoistojärjestelmä lisää aikaa palavasta rakennuksesta pelastautumiseen ja antaa palokunnalle paremmat mahdollisuudet tukahduttaa tulipalo.

Viime vuonna rakennuspaloja oli koko Suomessa 2021 ja rakennuspalovaaroja 3296 kappaletta. Tänä vuonna 23.5. mennessä vastaavat luvut olivat 838 ja 1228. Savumyrkytys on yleisin kuolinsyy rakennuspaloissa.

Palotilanteissa juostaan kilpaa ajan kanssa. Mitä nopeammin saadaan kuuma savu ulos rakennuksista sitä parempi. Näin ollen pelastustyöhön ja evakointiin saadaan tarvittavaa lisäaikaa toimivalla savunpoistojärjestelmällä. Palomiesten työ nopeutuu palopaikalla, kun näkyvyys savun osalta on parempi. Nopea savunpoisto palopaikalla antaa myös paremmat mahdollisuudet rakennuksen sisällä oleville poistua tiloista itse.

Ajoissa aloitettu savunpoisto varmistaa myös, etteivät savukaasut saavuta korkeaa lämpötilaa, joka voi johtaa räjähdysmäiseen palon leviämiseen ja rakennuksen kantavien rakenteiden romahtamiseen.

Savupiippuilmiö määrää savunpoistoikkunoiden sijainnit

Savunpoistoikkunat asennetaan sisätiloissa mahdollisimman ylös, koska lämpimät kaasut nousevat aina ylöspäin.

Savupiippuilmiöksi kutsuttu tehokas savunpoisto saadaan aikaan, kun poistoilmaa varten avataan savunpoistoikkunat sekä pohjakerrosten ovet ja ikkunat, joilla vastaavasti saadaan raitis ilma rakennukseen (korvausilma). Näin myrkylliset savukaasut poistuvat nopeasti ja samanaikaisesti ilma korvautuu rakennuksen alaosasta tulevalla raittiilla ilmalla.

Pienten palo-osastojen järjestelmäratkaisu

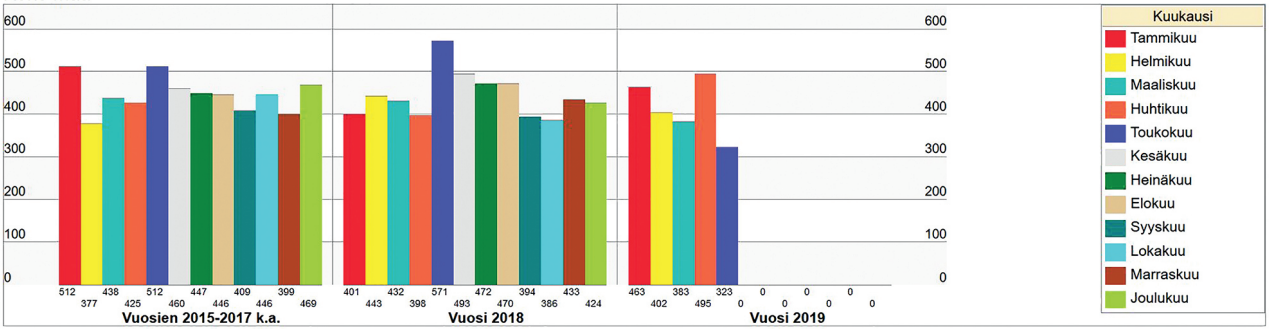
GEZE:n savuilmanpoistojärjestelmä sopii pienten palo-osastojen ja porraskäytävien savunpoistojärjestelmäksi ja se sisältää kolme osaa.

GEZE FT4 -aktivointipaneelilla hälytetään manuaalisesti pelastuslaitos. Samalla aktivointipaneeli lähettää signaalin GEZE THZ-ohjauskeskukseen, joka lähettää edelleen signaalin ketjumoottoreille avamaan ikkunat/luukut. THZ-ohjauskeskus voi lähettää enimmillään kolmelle 24VDC AC:n moottorille avaus/sulkusignaalin. THZ-ohjauskeskuksen lisäksi GEZE tarjoaa myös ohjauskeskuksia, jotka voivat lähettää avaus/sulkusignaalin useille kymmenille ketjumoottorille. THZ:n mukana toimitetaan akkuvarmennus, joka riittää 72 tunnin vara-

Rakennuspalot/rakennuspalovaarat kuluvana, edeltävänä ja aikaisempina vuosina
Koko maa

Vuosi	Tammikuu	Helmikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu	Heinäkuu	Elokuu	Syyskuu	Lokakuu	Marraskuu	Joulukuu	Yhteensä
Vuosien 2015-2017 k.a.	512	377	438	425	512	460	447	446	409	446	399	469	**5340**
Vuosi 2018	401	443	432	398	571	493	472	470	394	386	433	424	**5317**
Vuosi 2019	463	402	383	495	323	0	0	0	0	0	0	0	**2066**

Rakennuspalot/rakennuspalovaarat kuluvana, edeltävänä ja aikaisempina vuosina
Koko maa



Graafi: Sisäministeriön järjestelmä PRONTO 23.5.2019, pelastustoimen resurssi- ja onnettomuustilasto

käyttöön, näin varaudutaan tilanteeseen, jossa 230 v AC:n verkkovirta ei ole käytettävissä.

Järjestelmän kolmantena osana on GEZE-ikkunamoottorit savuluukkujen avaamiseen. Ikkunamoottorit voidaan asentaa useimpiin ikkunoihin ja oviin.

Lisätarvikkeilla automatiikkaa

GEZE RM 1003 -savunilmaisin voidaan liittää savunpoistojärjestelmään. Havaittuaan savun RM1003 aktivoi palo-osastojärjestelmän avaamaan siihen liitetyt savunpoistoluukut. Vaihtoehtoisesti savunpoistoikkunoiden avaus voidaan liittää ulkoiseen järjestelmään, esim. palohälytyskeskukseen. Tällöin savunpoistoluukkujen avauksen signaali lähetetään palohälytyskeskuksen toimesta.Ohjauskeskukseen voidaan myös aktivoida ovien ja ikkunoiden avaus/sulkutoimintoja tai viestiä tilasta ulkoisiin rakennusjärjestelmiin ja voidaan helposti mukauttaa erilaisiin toimintovaatimuksiin parametriasetuksilla.

Jokapäiväinen korvausilma

Raikas, happipitoinen ilma on tärkeä tekijä hyvinvoinnissamme. Geze-ketjumoottoreita voidaan käyttää myös tuuletukseen.

Tuuletusta voidaan ohjata katkaisijoilla tai ne voidaan automatisoida toimimaan kellokytkimellä, lämpötila- tai sisäilmanlaatuantureilla.

Sääasemalla saadaan ikkunat sulkeutumaan normaalista poikkeavissa olosuhteissa vahinkojen välttämiseksi.

J. Jokinen

Lisätiedot:
Juha Jokinen, 050 5694 200
juha.jokinen@scancerco.fi

FT4 -aktivointipaneeli

THZ- ja THZ Comfort -ohjausjärjestelmä

Tuuletuksen katkaisija

Powerchain-ketjumoottori

Sääasema

VERTAILU
Tuloilmaikkunaventtiilien karmissa vs. puitteessa

Tuloilmaikkunaventtiileitä voidaan asentaa kahdella eri tavalla. Miten ne poikkeavat toisistaan asennuksen, toiminnaltaan ym. osalta selviää alta.

	Tuloilmaikkunanventtiili karmissa	Tuloilmaikkunaventtiili puitteessa
Venttiilimalli	Biobe ThermoMax A/M, ThermoPlus	Biobe AirMax, ThermoVent S
Asennustapa	Toteutus T-jyrsintätyöstöllä ikkunan yläkarmiin. Karmin vaakatyöstö yhdistetään pystyjyrsinnällä välitilaan.	Toteutus vaakajyrsinnällä tai poraamalla ikkunapuitteeseen. Venttiili tulee pinta-asennuksena ilma-aukon päälle.
Ilmareitti	• Kaksi erillistä tuloilmareittiä. • Talviasennossa ilma kiertää ja esilämpenee ikkunalasien välissä. • Kesäasennossa tuloilma ohjataan suoraa reittiä karmin läpi huonetilaan.	• Vain yksi tuloilmareitti. • Ilma kulkee aina ikkunavälitilan kautta.
Toimintaperiaate	• Talviasennossa ilma kiertää ikkunalasien välissä hyödyntäen ikkunan lämpöhäviöitä ja virtaa äänenvaimentimen ja suodattimen läpi. • Kesäasennossa ilmareitti virtaa suoraan huonetilaan äänenvaimentimen ja suodattimen läpi.	• Ilma kiertää ikkunalasien välissä hyödyntäen ikkunan lämpöhäviöitä ympäri vuoden ja virtaa suodattimen läpi.
Ilmansuodatus	Karmisuodatin ja venttiilisuodatin	Venttiilisuodatin
Äänenvaimennus	Kyllä	Ei
Plussat	• Kesäasennossa ilma ei kierrä välitilan kautta lämmittäen ilmaa tarpeettomasti. • Karmi on vakaa asennusalusta venttiilille, suodattimelle ja äänenvaimentimelle. • Karmisuodatin pitää välitilan puhtaana • Talviasennossa kaksinkertainen tuloilmansuodatus • Tehokas äänenvaimennus (äänenvaimennuskasetti karmissa) • Manuaalinen tai termostaattiohjattu	• Nopea ja helppo tehdas- ja jälkiasentaa. • Jyrsintä ainoastaan sisäpuitteeseen.
Miinukset	• Työläämpi jälkiasennus kuin puitteeseen	• Ikkunan välitila kuumenee kesäisin, lämmittäen tarpeettomasti tuloilmaa. • Työstö venttiilille heikentää puiterakenteen vahvuutta. • Yksinkertainen tuloilmasuodatus • Ei äänenvaimennusta. • Manuaalinen

Lisätiedot: Kim Konnos, 040 5619 508, kim.konnos@scancerco.fi

Ikkunan pitkäsulkijat esittäytyvät

Laadukkaiden ikkunan pitkäsulkijoiden runko valmistetaan korroosionkestävästä alumiinista ja teljät sekä siirtotangot teräksestä. Scancercon kolme SG-sulkijamallia on testattu 96 tunnin suolasumutestillä sekä kestävyystestillä.

1 Kapeatelkinen pitkäsulkija 400–2000 mm

Kapeatelkisen (4 mm) pitkäsulkijan kanssa voidaan hyödyntää samaa vastarautaa ikkunalukon kanssa.

2 Leveätelkinen pitkäsulkija 400–2000 mm

Leveätelkisen (8 mm) pitkäsulkijan etuna on parempi hakevuus ja sitä sitä voidaan käyttää myös kaksilehtisissä (ikkunarakenteisissa) ranskalaisissa parvekeovissa.

3 Kapeatelkinen invasulkija 800–2000 mm

Invasulkijassa painike on 250 mm korkeudella puitteen alareunasta, mahdollistaen avaamisen pyörätuolista käsin korkeissakin ikkunoissa.

SG-pitkäsulkijoiden telkien määrät eri pituuksissa

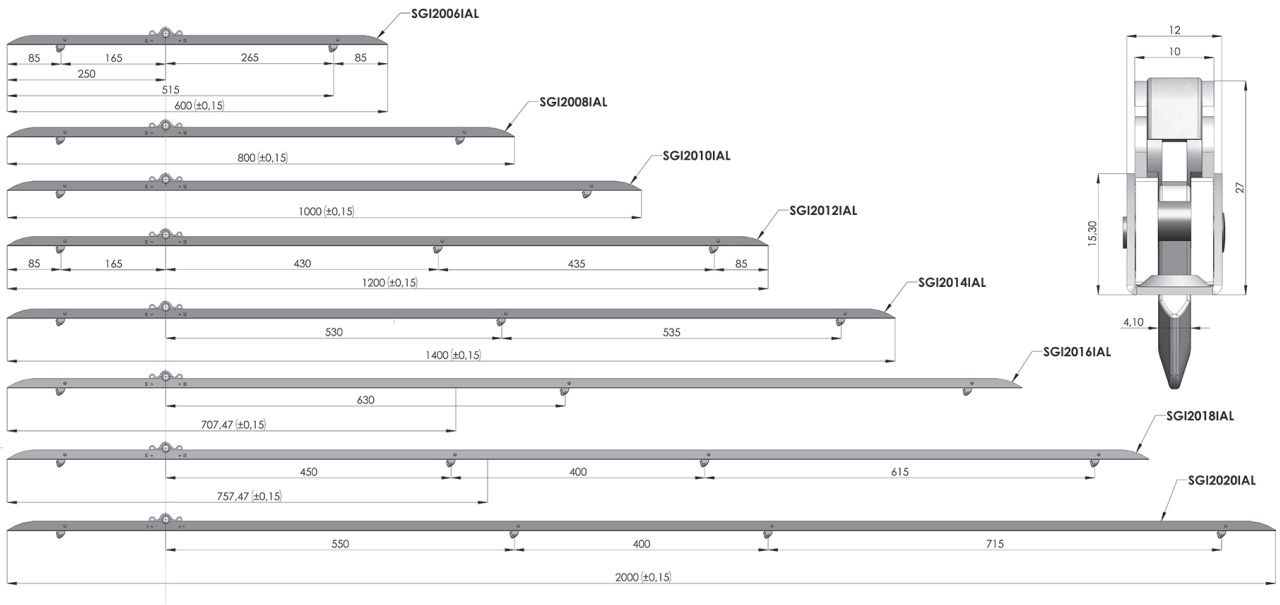
- 400–1000 mm, 2 telkiä
- 1200–1600 mm, 3 telkiä
- 1800–2000 mm, 4 telkiä

Ikkunan pitkäsulkijat ovat Scancercossa varastoitavia tuotteita, vain leveätelkinen 2000 mm tilauksesta. Hyvin huollettuna SG-sulkijat kestävän koko ikkunan elinkaaren.

J. Jokinen

Lisätiedot: Juha Jokinen, 050 5694 200, juha.jokinen@scancerco.fi

INVATELKIN MITAT



Alumiiniset painikkeet ovat ympäristöystävällinen valinta. Kuvassa Amsterdam.

Tuoteluokiteltu ympäristövastuullisuus Ruotsissa voimakasta

Ruotsissa panostetaan näkyvään rakennustuotteiden vastuullisuus- ja ympäristöystävällisyys-sertifiointiin. HOPPE on arvioittanut valmistamiaan tuotteitaan Ruotsissa jo vuosien ajan.

HOPPE alumiiniset ja anodisoidut ikkunan- ja ovenpainikkeet ovat saaneet statuksen vihreä (suositeltava tuote) Byggvarubedömningenin (BVB) arvioinnissa (02/2018). Lisäksi HOPPEn ruostumattomasta teräksestä valmistetut ovenpainikkeet ovat saaneet BVB:n arvioinnissa (05/2018) statuksen keltainen (hyväksyttävä tuote). BVB perustaa arviointinsa tuotteen kemiallisesta sisällöstä ja sen elinkaaresta.

Alumiiniset ja ruostumattomasta teräksestä valmistetut ovenpainikkeet ovat saaneet SundaHus:n statuksen A, joka on luokittelun paras ryhmä (07/2018). SundaHus arvioi rakennustuotteiden ympäristö- ja terveysominaisuuksia.

HOPPE-tuotteet eivät sisällä terveydelle vaarallisia kemikaaleja, tästä voi pyytää BASTA-lausunnon.

Lisäksi HOPPEn alumiinista, ruostumattomasta teräksestä ja muovista valmistetuilla ovenpainikkeilla on Saksan lukko- ja helayhdistyksen (Fachverband Schloss- und Beschlagsindustrie) EPD-dokumentit ympäristöselvityksestä IS 14025:n ja EN 15804:n mukaisesti (Environmental Product Declaration according to ISO 14025 and EN 15804).

Lisäksi HOPPElla on REACH-lausunto. REACH on eurooppalainen asetus, jossa määritellään ja standardoidaan kemiallisten aineiden riskit ja niiden rekisteröinti. Asetus tuli voimaan 1.6.2007.

RISE-instituutit SP, Swedish ICT ja Innventia yhdistyivät yhtenäisen instituutiosektorin luomiseksi.

RISE Certification on yksi johtavista toimijoista sertifioinnin alalla Ruotsissa. RISE antaa todistuksia useiden standardien noudattamisesta.

HOPPE-alumiinipainikkeet on todettu nikkelivapaiksi EN 12472:1998 ja EN1811:1998 -standardin mukaisesti SP Instituutissa tehdyssä nikkelitestissä alumiinipainikkeille. Ko. standardit viittaavat EU-direktiivi nikkelipitoisuudelle, joka on 94/27/EG.

Tuotannon ja toiminnan sertifioinnit HOPPElla

Kaikki HOPPEn tuotantolaitokset Saksassa, Italiassa ja Tšekeissä on sertifioitu DIN EN ISO 9001:2008 -laatustandardin mukaisesti. Edellä mainittujen maiden HOPPEn tuotantolaitokset ovat sertifioitu myös DIN EN ISO14001:2009 -ympäristönhallintastadardin mukaisesti.

HOPPE AG:n Stadtallendorfin tuotantolaitos sai vuonna 2014 DIN EN ISO 50001:2011 - energianhallintajärjestelmän mukaisen sertifioinnin. Stadtallendorfin tuotantolaitos täyttää sertifioinnin kriteerit:

- ympäristöystävälliset valmistusmenetelmät
- käyttöveden hyödyntäminen ja prosessiveden kierrätys
- ympäristöystävälliset pakkausmateriaalit
- uusiokäyttöön soveltuvien materiaalijäämien hyödyntäminen sekundaarisena raaka-aineena
- prosessilämmön hyödyntäminen
- vaihtoehtoisen energian tuottaminen
- energiatehokkuutta lisäävät toimenpiteet

Ruotsin sertifiointimaailmaa tutuksi

Byggvarubedömningen

BVB on voittoa tavoittelematon ympäristövaikutuksia arvioiva organisaatio, jonka perustajina ovat mm. suuret rakennusliikkeet ja kiinteistökehittäjät kuten SKANSKA, NCC, Peab, JM jne.

Yhdistys on kehittänyt ympäristöarviointijärjestelmän, jonka tavoitteena on olla rakennusalan kattavin. Järjestelmässä tehdään kokonaisarvio rakennustuotteen ympäristö- ja terveysominaisuuksista seitsemän osa-alueen perusteella. Arvosanat ovat vältetään, hyväksytään tai suositellaan.

SundaHus

SundaHus i Linköping AB on eräs Ruotsin johtavista toimijoista tuotteiden ympäristövaikutusten arvioinnissa (erityisesti kunnalliset rakennusprojektit).

Rakennustuotteen ympäristö- ja terveysominaisuuksista annetaan kokonaisarvosana viiden osa-alueen perusteella. Arvosanaksi annetaan A, B, C tai D sekä pistemäärä.

BASTA

BASTA on rakennusalan ainoa riippumaton ympäristöarviointijärjestelmä rakennus- ja asennustuotteille.

Järjestelmän omistavat IVL Svenska Miljöinstitutet -laitos ja Sveriges Byggindustrier -yhteisö. Se on Ruotsin rakennusalan järjestelmä, jonka avulla karsitaan vaarallisia ominaisuuksia sisältävät aineet pois rakennustuotteista. BASTA-järjestelmään rekisteröitävät tuotteet eivät saa sisältää aineita, joilla on määriteltyjä haitallisia ominaisuuksia. BASTAn tavoitteena on karsia pois vaarallisia kemiallisia ominaisuuksia sisältävät aineet rakennus- ja asennustuotteista ja edistää Ruotsin kansallista Giftfri miljö (Myrkytön ympäristö) -ympäristölaatutavoitetta.

RISE-instituutti

RISE-instituutti on Ruotsin valtion omistuksessa ja työskentelee yhteistyössä yksityisen ja julkisen sektorin ja korkeakoulujen kanssa. Yhteistyössän näiden tahojen kanssa instituutti kehittää palveluja, tuotteita, teknologioita, prosesseja ja materiaaleja, jotka edistävät kestävää tulevaisuutta ja kilpailukykyistä ruotsalaista liike-elämää.

SP Instituutti

SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut AB: n omistaa RISE Research Institutes of Sweden Holding AB, valtiovarainministeriön alaisuudessa. SP on tekninen tutkimus-, arviointi-, testaus-, sertifiointi- ja kalibrointikeskus ja tekee tiivistä yhteistyötä suurten ja pienten yritysten, yliopistojen, teknologiainstituuttien ja muiden organisaatioiden kanssa.

YRITYSESITTELY

Tyylikästä tuotemuotoilua ja huipputeknologiaa

Saksalainen Geze GmbH on maailmalla vahvasti innovaatioillaan menestynyt ja palkittu vaikuttaja ovi-, ikkuna- ja turvallisuusalalla.

GEZEn pääkonttori Leonbergissä. Samalla tontilla sijaitsevat tehdas, tuotekehitys, koulutuskeskus ja päävarasto.

GEZEn showroom.

Geze GmbH on vuonna 1863 Leonbergissä, Saksassa perustettu yritys, joka kehittää, valmistaa ja myy uraa uurtavaa teknologiaa. Geze GmbH on kasvanut reilusti vuosien saatossa ja tänä päivänä yrityksellä on 31 tytäryhtiötä maailmanlaajuisesti. Kattavan edustajaverkostonsa ansiosta GEZEllä on edustus lähes jokaisessa maailman kolkassa.

GEZEn tuotevalikoima sisältää oviteknologian, lasijärjestelmät, automaattiovijärjestelmät, turvallisuusteknologian, sekä savun- ja lämmönpoisto- ja ilmanvaihtoteknologian.

Saksalaista laatua

Riippumatta siitä, missä maassa GEZEn tuotteet tehdään, ne valmistetaan ja asennetaan saksalaisia laatunormeja noudattaen. Laatua ylläpitää yrityksen innovointi ja tulevaisuuteen tähtääminen. Gezessä panostetaankin järjestelmällisesti teknisen puolen lisäksi älykkäisiin toimintoihin, kestävyyteen ja muotoiluun.

Vuonna 2015 GEZE laajensi Leonbergissä tuotantolaitostaan 5000 m^2:n tuotantotilalla, jossa toimintamallina on virtaviivainen, huipputeknologinen tuotanto. Vuonna 2017 valmistui alan huippua edustava 2300 m^2:n älyrakennus, johon sijoittuu huippuinnovatiivinen tuotekehityskeskus.

Referenssejä maailmalla

Gezen tuotteita on käytetty mm. Mall of Scandinavia -ostoskeskuksessa Tukholmassa, Tukholman kuninkaallisessa kirjastossa ja napapiirin pohjoispuolella olevassa Icehotel 365 -hotellissa.

GEZE LYHYESTI

- Liikevaihto noin 406 milj €
- Yksi maailmanlaajuisista markkina- ja innovaatiojohtajista: "Top Innovator 2016" (top100.de)
- Palkittuja tuotteita
- 2015: Palkittu "Saksan parhaana työnantajana"
- 5 tuotantolaitosta ympäri maailman
- Myyntiedustajia 110 maassa

GEZE SCANDINAVIA

- Tytäryhtiö GEZE Scandinavia kattaa Pohjoismaiden lisäksi Baltian maat.
- Noin 60 työntekijää neljässä toimipaikassa.