

# BULLETIN

ROBIT OYJ:N SIDOSRYHMÄLEHTI 2/2024

## Robitin 40-vuotis- juhlat tulossa

RG51-poratanko  
tuo lisää porametrejä

Mick Wagstaffin 40  
nousujohteista vuotta

**Robit**

# HYVÄ LUKIJA,

Tätä kirjoittaessani joulun aika on ovella. Joulun aikaan kokoontutaan läheisten kesken pöydän ääreen, vaihdetaan kuulumisia ja kerrotaan tarinoita. Tässäpä yksi:

1980-luvun alussa kaksi veljestä pystytti pienen metallipajan isänsä autotalliin. Heillä oli idea. He halusivat kehittää parhaan porakruunun kallioporaukseen. Vuonna 1985 tuo idea aineellistui todeksi Robit-nimisenä yrityksenä. Tuota tarinaa me elämme yhä, ja vuonna 2025 juhlimme Robitin näyttävää nelikymmenvuotista alalla.

Robitissa ymmärrettiin varhain, että huippuluokan tuotteet eivät yksin riitä maailmanmarkkinoilla kasvamiseen; tarvitaan tiivistä yhteistyötä paikallisten jakelijoiden ja asiakkaiden kanssa. Tässä haluan kiittää jakelijakumppaneitamme: asiantuntemuksenne ja omistautumisenne on ollut ratkaisevassa roolissa kun Robitin tuotteet ovat löytäneet tiensä lukemattomille asiakkaille ympäri maailmaa. Olemme saaneet yhdessä rakennettua vahvan verkoston, jota voimme ylpeänä kutsua Robit-perheeksi.

Voin ilokseni todeta, että sama omistautuminen elää myös työntekijöissämme. Olemme ylpeitä työstämme, ja siitä on vaikea keksiä osuvampaa esimerkkiä kuin Mick Wagstaff: hän nimittäin juhli juuri 40-vuotista työuraansa Robit GB:ssä Englannissa. Hatunnoston paikka! Lisää Mickin harvinaislaatuista urataipaleesta voit lukea sivulta 10.

Esitän lämpimät terveiseni ja kiitokseni kaikille. Iloista ja rauhaisaa joulunaikaa ja onnellista uutta vuotta!

**Arto Halonen**, Group CEO



Vuonna 2018 tuote- ja myynti-  
koulutukset järjestettiin  
alueittain paikalliselle myynti-  
organisaatiolle ja jakelijoille.



# TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus .....	2
Robitin 40 vauhdikasta vuotta .....	4
CSRD lopettaa sanahelinän vastuullisuudesta .....	7
Sotreq hakee kasvua Brasiliassa Robitin kanssa .....	8
RG51-poratanko nostaa porametrit uudelle tasolle .....	9
Mick Wagstaffin huima 40 vuoden matka tehtaan lattialta sen johtoon .....	10
Get to know: Pia Mutanen .....	11
Hillan kausipäiväkirja .....	12

Robit Bulletin on Robit Oyj:n  
sidosryhmälehti.

**Päätoimittaja:** Jari Silver

**Tekstit ja taitto:** Mainostoimisto Värikä Oy  
Seuraava numero ilmestyy  
ensimmäisellä vuosipuoliskolla 2025.

# Robit 40 YEARS 1985-2025

## 40 vauhdikasta vuotta

Heinäkuussa 1985 Suomen kaupparekisteriin kirjattiin uunituore yritys nimeltä Robit Oy. Sen olivat perustaneet Vesa ja Jorma Järvelä – veljekset joiden visiona oli kehittää markkinoiden paras nastakruunu kallioporaukseen. Yritys lähti pikkuhiljaa nousukiitoon, joka on kantanut ympäri maailman ja jatkuu edelleen. Ensi vuonna Robit juhlii 40-vuotista taivaltaan. Kokosimme eri teemojen alle muutamia tähtihetkiä vuosien varrelta.

### Kasvua joka vuosikymmenellä

Robitissa lähdettiin jo alkuvuosina suuntaamaan vientimarkkinoille. Myynnin ripeä kasvu tuki laajenemista, ja 2010-luvulla hankittiin orgaanisen kasvun lisäksi uusia tuotteita myyntitarjoon ja samalla markkinaosuuksia rohkeilla yrityskaupoilla.

- 1987 Ensimmäinen vientimaa: Ruotsi
- 1992 Kymmenen vientimaata: pää avattu kaikille mantereille Kauko-Itää lukuunottamatta
- 2002 Sata myyntiedustajaa maailmalla
- 2007 Liikevaihto ylittää 10 M€
- 2011 Ensimmäinen yritysosto: Top Hammer kanki- ja niskavalmistaja Young Poong (Etelä-Korea)
- 2012 Sata vientimaata
- 2015 Listautuminen Nasdaq First North -listalle
- 2016 Isoilla yritysostoilla Down the Hole -markkinoille: Drilling Tools Australia ja Bulroc (UK)
- 2017 Listautuminen Nasdaq Helsingin päälistalle
- 2018 Uusi, alan modernein tehdas avataan Koreassa
- 2021 Liikevaihto ylittää 100 M€



Uusi huippumoderni tehdas Korean Hwaseongissa avattiin vuonna 2018.

Etelä-Korean Gyeonggi-Don provinssin kuvernööri Nam Kyung-Pil ja Robitin hallituksen pj. Harri Sjöholm Robitin uuden tehdasinvestoinnin allekirjoitusseremoniassa Gyeonggi-Dossa 15.9.2017.





*Vuonna 1988 Robitin ensimmäisen ulkomaisen jakelijasopimuksen länsisaksalaisen Minrocin kanssa allekirjoittivat Andreas Stelke (oik.) ja Harri Sjöholm (toinen vas.).*

*Vanhat kaverukset Andreas (oik.) ja Harri Näsinneulassa joulukuussa 2024.*



### **Menestyksen avain: jakelijayhteistyö**

Robitin kansainvälisessä laajentumisessa aivan keskeisessä roolissa on läheinen yhteistyö paikallisten jakelijoiden kanssa. Tämän globaaleista kilpailijoista poikkeavan, varsin menestyksekkään toimintatavan toi taloon Harri Sjöholm, joka aloitti Robitissa 1988 ja on edelleen yhtiön hallituksen varapuheenjohtaja ja merkittävä omistaja.

- **1988** Ensimmäinen jakelijasopimus ulkomaille: Minroc (Saksa)
- **1990** Ensimmäiset Jakelijapäivät: tusina osallistujaa
- **1990-luku** Markkinalähtöinen tuotekehitys edustajan ja loppuasiakkaan kanssa: kilpailukykyisiä, myös räätälöitäviä tuotteita
- **2000-luku** Tuotannosuunnittelu asiakaslähtöiseksi: porakruunujen tarve arvioidaan etukäteen tarkasti, joten tilaukset saadaan perille nopeasti
- **2010-luku** Vahva uusi jälleenmyyjäkaarti jolle Robit on vartenottettava kokonaistoimittaja: tarjoomassa sekä TH-kruunut, kanget että niskat
- **2020-luku** Erikoistuneet DTH- ja GEO-segmentin jakelijat mukaan kuvaan
- **2024** Jakelijapäivillä 95 osallistujaa 21 maasta



*H Series minimoi poraukustannukset:*

- jopa 25 % pienempi polttoaineen kulutus
- luokkansa paras suorituskyky
- lyömätön kaikissa olosuhteissa

*Ryhmäkuvassa Robitin jakelijoita ja henkilökuntaa Britanniassa syyskuussa 2017, käynnissä MEGA Dealer Meeting 3.0.*

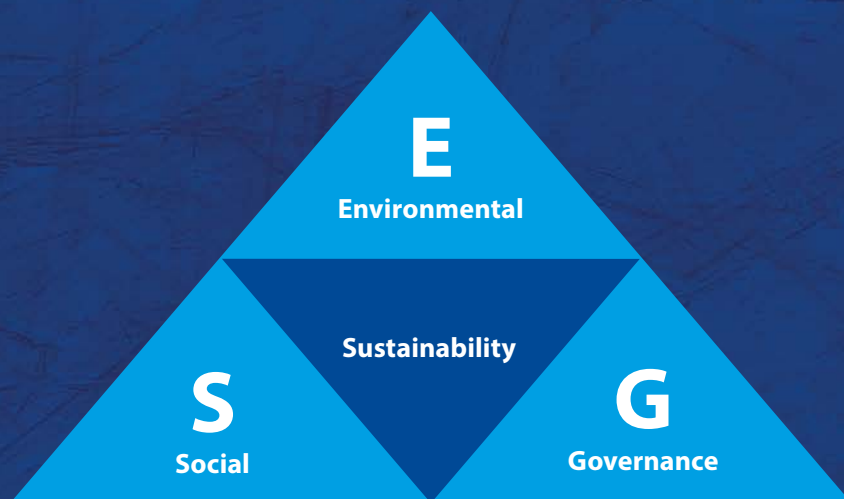


### **Kehityksen kärjessä kautta vuosikymmenten**

Tuotekehitys ja tuotantotapojen jatkuva parantaminen on ollut Robitin toiminnan ydintä alusta asti. Robit on tuonut markkinoille alansa suorituskykyisimpiä tuotteita ja teknologisia innovaatioita asiakkaiden tarpeita ja jälleenmyyjä kuunnellen.

Markkinoilla haastajan asemassa olevalle yhtiölle se onkin menestymisen edellytys.

- **1989** Robit HiTech kruunututeperhe
- **1996** Pitkärunkoinen retrac-kruunu: suurempia panostusreikiä
- **2000** Ensimmäinen Top Hammer -tuotesarja tunnelintuentaan (forepoling)
- **2005** Ensimmäinen täysrobotisoitu, miehittämätön tuotantosolu Lempäälään
- **2005** RoX-tuotesarja maaporaukseen, pohjana Robitin patentoima lukitustekniikka
- **2010** Hard Top Green (HTG) kruunusarja, materiaalina kierrätysteräs
- **2013:** Kestävä Robit® DTH Prime putkitusjärjestelmä vaativiin paalutuksiin
- **2016:** Robit® 33" Hyper – markkinoiden tehokain Down the Hole -vasara
- **2020** Rbit porakruunut: optimoitu nastasijoittelu, parempi tunkeutuvuus
- **2020:** Luotettava Robit® DTH kruunusarja syvien kaivojen poraukseen
- **2023** H Series DTH-vasara: ylivoimainen polttoainetehokkuus per parametri
- **2024** Robit Male-Bit -konsepti TH-poraukseen (patentti haettu)



# CSRD lopettaa sanahelinän vastuullisuudesta

**”Kestävyys” ja ”vastuullisuus” ovat jo pitkään olleet vakiosanastoa yritysten kuvaillessa toimintaansa, toimialasta riippumatta. Ongelmana on ollut yhteisten mittarien puute. Kaikki ovat voineet itse määrittää, mitä kestävyys ja vastuullisuus heidän kohdallaan tarkoittaa. Pahimmillaan kyse on ollut harhaanjohtavasta viherpesusta. Tähän ongelmaan tarttuu EU:n uusi CSRD-direktiivi.**

CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) edellyttää, että organisaatiot julkaisevat kestävyysraportteja toiminnostaan, joilla on vaikutuksia yhteiskuntaan ja ympäristöön. Direktiivi määrittelee hyvin tarkkaan mistä, miten ja milloin yrityksen on raportoitava. CSRD-raportti on tästedes osa myös Robitin vuosikertomusta.

## **Mitä kaikkea uutta CSRD vaatii, Robitin HSEQ Manager Ritva Haavisto?**

”Työmäärä on iso. Tehtävälstalla on aiheen koulutus avainhenkilöille, vastuullisuustyön nykytila-analyysi, sidosryhmien kuuleminen, kaikkien direktiivissä listattujen vastuullisuusaiheiden systemaattinen analysointi, uusien raportointitarpeiden määrittely ja lopulta vaatimusten mukaisen raportin rakentaminen.”

”Teemat eivät ole ylätasolla uusia, mutta ala-aiheita tulee raportoitavaksi huomattavasti aiempaa laajemmin. Esimerkiksi henkilöstön hyvinvoinnista olemme tähän asti raportoineet henkilöstötyytyväisyyskyselyn

vastauksia ja tapaturmataajuutta. Jatkossa tullaan raportoimaan myös yksityiskohtaisempia mittareita työ- ja yksityiselämän tasapainosta, yhdenvertaisuudesta ja koulutuksesta.”

## **Millaisella tolalla CSRD:n alaiset asiat Robitin toiminnassa ovat?**

Meillä vastuullisuusasioita on kyllä hyvin edistetty, CSRD-raportointiin ryhtyminen ei huolestuta. Vastuullisuusasiat nähdään meillä mahdollisuutena; se on antanut hyvän lähtökohdan oikean suuntaiselle kehitykselle. On asetettu selkeitä tavoitteita ja niiden eteen on tehty töitä. Esimerkiksi CO<sub>2</sub>-päästöjen vähentämisessä on edetty hyvin.

Raportointi antaa uutta yksityiskohtaista tietoa asioista, joita emme tähän mennessä ole tarkastelleet. Voi olla, että raportoinnin ansiosta löydämmekin potentiaalisia parannuskohteita. CSRD-raportoinnista saamme mahdollisesti uusia eväitä toiminnan jatkuvaan parantamiseen.

## **Kuinka vaativa tehtävä raportin laatiminen on?**

Raportoitavaa tulee aiempaa enemmän ja tarvitaan paljon tiedonkeruuta. Tiedon laatu on varmistettava, vaatimusten täyttyminen todennetaan myös ulkopuolisen tarkastajan toimesta. Käytännöt luodaan ensimmäistä raporttia tehdessä ja se vaatii paljon asiantuntemusta ja aikaa useilta henkilöiltä. Tulevina vuosina raportointi varmasti helpottuu, kun toimintatavat on rakennettu.

# Sotreq hakee kasvua Brasiliassa Robitin kanssa

**Kaivosala on keskeinen osa Brasilian taloutta. Se kattaa maan bruttokansantuotteesta lähes 4 prosenttia ja on tärkeä työllistäjä. Viimeisimmän tilaston mukaan kaivannaistuotannon arvo on yli 55 miljardia euroa vuodessa.**

Yksi alan merkittävästä toimijoista maassa on Sotreq, joka jakelee Robitin tuotteita yksinoikeudella Brasiliassa. Heidän tuotevalikoimaansa kuuluvat Robitin vasarat, niskat, holkit, tangot ja porakruunut Top Hammer-, DTH- ja geotekniisiin sovelluksiin.

Sotreqin Corporate Market Development Consultant **Rafael Puga** kertoo, että yhteistyö Robitin kanssa mahdollistaa palvelutason ylläpitämisen markkinoiden suurimpien toimijoiden tasolla. Pelkkää tuotteiden myyntiä syvemmällä kumppanuudella voidaan tarjota asiakkaille todellista lisäarvoa.

## **Palveluvaihtoehtoja erilaisiin tarpeisiin**

Sotreqin asiakkaat voivat hankkia Robitin tuotteita kahdella tapaa: suoraan hyllystä tai vuosisopimuksella. Jälkimmäinen on paras ratkaisu kun halutaan varmis-

taa hyvä tuottavuus ja häiriintymätön toiminta. Vuosisopimuksesta on tarjolla sekä perus- että täysversio.

Peruspaketissa asiakas ostaa kulutusosat ja teknisen tuen Sotreqilta, joka tarjoaa tuontituotteille kiinteän hinnaston. Asiakas voi tehdä kuukausittaisia ostoja tarpeen mukaan. Sotreq takaa kulutusosien jatkuvan saatavuuden, tukenaan työkaluteknikko ja varastosta vastaava päällikkö.

Täysversiossa asiakasta laskutetaan porametrien mukaan. Asiakaspalvelutiimi varmistaa toiminnan tehokkuuden ja Sotreq valvoo koko poraustoimintaa. Näin varmistetaan että työkaluja käytetään asianmukaisella tavalla ja kustannuksia säästään. Sotreq tarjoaa myös koulutusta optimaalisten poraustulosten saavuttamiseksi kaikilla eri sovellusaloilla.

Sotreq kartoittaa aktiivisesti kasvumahdollisuuksia Brasiliassa, ja se on todennut maanalaisen kaivostoiminnan yhdeksi lupaavimmista sektoreista. Toista vuotta jatkunut yhteistyö Robitin kanssa on jo nyt osoittautunut strategisesti viisaaksi askeleeksi.







# RG51-poratanko nostaa porametrit uudelle tasolle

Tuotekehitystyössä Robitin painopiste on alun perin ollut aivan poraletkan lopussa eli porakruunussa. Merkittäviä innovaatioita on tehty myös vasaroissa. Muitakaan poraletkan osia ei ole unohdettu: uusin läpimurto on RG51-poratanko Top Hammer -sovelluksiin.

Poratankon molemmissa päissä olevat kiertteet ovat kaikkein altteimmat iskuenergian aiheuttamalle kulumiselle. RG51-tankon uroskierteessä on olake, jonka kautta iskuenergia välittyy. Kierreltiitos välittää vain pyörytystä, ja on siten huomattavasti normaalia jäykempi ja kestävämpi. Sen ansiosta kulutuskestävyys, tunkeumanopeus ja jopa reikäsuoruus paranee. Toisin sanoen, poraaminen RG51-kalustolla on huomattavasti tehokkaampaa, sanoo Robitin Sales Manager Santeri Sillanaukee.

”Olalta lyövä” tanko ei itsessään ole uusi keksintö; se on ollut käytössä pääosin maanalaisessa porauksessa ja isommassa kalustossa jo aiemmin, mutta avolouhinnassa pohjoismaissa menetelmä on uutta, Santeri kertoo.

”Kilpailijoihin verrattuna yksi keskeinen ero RG51:ssä on sen helppokäyttöisyys. Se on täysin yhteensopiva tavallisten C51/T51-niska-adapterien ja -poratankojen kanssa. Se tarkoittaa, että RG51:n käyttöönotto on erittäin vaivatonta, eikä vaadi mitään modifikaatioita porauslaitteeseen.”, Santeri selittää.

Pohjoismaiden suuri rakennusliike PEAB tekee kiviainesliiketoimintansa osana avolouhintaa laajasti kautta koko Suomen. PEAB on testannut työmaillaan RG51-tankoa useamman vuoden, ja tulokset ovat erittäin vakuuttavia. RG51-tangolla varustetun letkan kestävyys huomattavasti verrokkeja parempi. Tunkeumanopeus ja reikäsuoruus ovat myös selkeästi parempia. PEAB onkin Suomessa siirtynyt Top Hammer -porauksessa lähes kokonaan RG51-tankoihin.

PEABin porari Tapani Kalmukoskelle on kertynyt ensikäden kokemusta RG51-tangosta irrotuslouhinnassa eri murskaamokohteissa jo alkuvaiheen testeistä lähtien.

”Tankorikot ovat selvästi vähentyneet. RG51 on huomattavasti normaalitankoa kestävämpi. Kierteestä katkeaminen on hyvin harvinaista. Kulutuskestävyys on myös erittäin hyvä. Standarditankoon verrattuna porametrejä kertyy arviolta vähintään kolmannes enemmän, vaikeissa olosuhteissa jopa puolet enemmän. Kyllä PEABilla kaikki ovat tankoon tyytyväisiä”, sanoo Tapani.

RG51-tankon tuotekehitys on tehty Suomessa R&D & Top Hammer Specialist Daniel Kujasen johdolla. Tangot valmistetaan Etelä-Korean tehtaalla, ja kysyntä on vahvaa. ”Tällä hetkellä tuleva erä on myyty jo etukäteen”, kertoo Santeri Sillanaukee.

# Mick Wagstaffin huima 40 vuoden matka tehtaan lattialta sen johtoon

**Vuonna 1984 Mick Wagstaff oli 19-vuotias nuori mies, joka sai sattuman kaupalla kokopäiväpestin työmiehenä Bulroc-nimisestä, DTH-vasaroita valmistavasta yrityksestä Chesterfieldissä Englannissa. Nyt on vuosi 2024, ja Mick on edelleen saman firman leivissä. Sen nimi on nykyään Robit GB ja hän on sen Managing Director – poikkeuksellinen saavutus nykypäivän työmarkkinoilla.**

**Vuonna 1984 kaikki oli kovin toisenlaista kuin nyt. Millaisin silmin nuori Mick katseli maailmaa ympärillään?**

”19-vuotiaana olin nuori, vapaa ja sinkku, ja taskussa oli rahaa. Musiikki oli hyvää ja rahalla sai paljon – oluttuoppi maksoi 30 pennyä!”

Mick osoittautui kelpo työmieheksi, ja hän sai pian siirron vasaroiden kokoonpanoon. Firmasta puuttui kunnan laskentaosasto; Mick sai hoitaakseen sellaisen perustamisen ja johtamisen. Muutamaa vuotta myöhemmin, tehtyään vielä lyhykäisen paluun tehtaan puolelle työnjohtajan roolissa, hän sai ylennyksen tuotantopäälliköksi.

**Tunsitko koskaan houkutusta hakea töitä muualta?**

”Kerran kysyttiin rupeaisinko omistajaksi kantapubiini. Pohdin asiaa pitkään, mutta silloin perheessä oli pieniä lapsia eikä se tuntunut sopivalta ympäristöltä perhelämää ajatellen. Riskikin oli turhan iso. Porausala menee luihin ja ytimiin, ja vähän niin kuin hyvä viini, siitä on vaikea päästää irti.”

**Mitkä ovat olleet työurasi kohokohtia?**

”Muutamia mainitakseni: se että olen saanut matkustaa ja nähdä eri kulttuureja, esimerkiksi Hongkongia, joka tuolloin oli isoin markkinamme. Euroopassa kävin messuilla ja tietysti Suomessa, sekä tavarantoimittajana että työntekijänä. Vuonna 2012 iso juttu oli Bulrocin muutto pienestä 1 400 m<sup>2</sup> tehtaasta nykyiseen 5 000 neliön tehtaaseen, mikä mahdollisti liiketoiminnan kasvun. Matkan varrella olen saanut upeita työkavereita, joista osasta on tullut läheisiä ystäviä.”

**Kahdeksan vuotta sitten Robit osti Bulrocin.**

**Miten siirtymä sujui – oliko vanhasta, arvostetusta nimestä luopuminen vaikeaa?**

”Rehelligisesti sanottuna yrityskauppa ei isommin hetkauttanut. Nimestä luopuminen ei ollut erityisen vaikeaa, lähinnä outoa ja kesti vähän aikaa tottua siihen. Pitkään tuli vastattua puhelimeen ”Bulrocilla, huomenta!” Vielä nykyäänkin Bulroc lipsahtaa toisinaan puheen sekaan.”

**Nyt on vuosi 2024 ja olet Managing Director. Onko sinulla vielä työhön liittyviä tavoitteita?**

”Tavoitteeni on tehdä Robit GB:stä paras mahdollinen. Robitin tuotantoyksikkönä haluan varmistaa, että tarjoamme laatuotteita, olemme kannattavia ja teemme kaiken minkä voimme yrityksen strategian ja arvojen eteen.”

”

*Porausala menee luihin ja ytimiin, ja vähän niin kuin hyvä viini, siitä on vaikea päästää irti.”*



Get to know

# PIA MUTANEN

**Pia Mutanen astui Robitin Human Resources Directorin tehtäviin marraskuussa. Hänellä on takanaan jo mittava ura HR-johtotehtävissä eri aloilla. Pia asuu kolmen lapsen ja yhden koiran kanssa Tampereella. Vapaa-ajasta iso osa kuluu lasten liikuntaharrasteissa; omin päin Pia viihtyy niin lenkkipolulla, hiihtoladulla kuin hevostallilla-kin. Pihassa nököttävää moottoripyöräänsä Pian on tyytyminen kesäisin lähinnä ihailemaan – kun arkikiire kovin harvoin sallii ajelulle lähtemisen.**

## **Mikä sai sinut kiinnostumaan Robitin pestistä?**

Aloitin HR-urani aikoinaan Sandvikilla, joten Robitin toimiala on tuttu ja mielenkiintoinen. Hakuprosessin aikana vakuutuin Robitista yrityksenä: tuotteet ovat ensiluokkaisia ja palvelua tuotetaan aidosti asiakkaan toimintaa ymmärtäen ja sitä tukien. Robitilaisten kanssa keskustellessa tämä käsitys vahvistui ja vaikutuin heidän osaamisestaan ja siitä miten he loivat positiivisen ja miellyttävän ilmapiirin.

## **Miltä Robitin kulttuuri vaikuttaa muutaman viikon kokemuksella?**

Työilmapiiri on valtavan hyvä. Vietin yhden päivän tuotannossa (sain jopa auttaa porakruunujen pakkaamisessa!) ja vastaanotto oli mitä lämpimmin. Odotan innolla myös muihin toimipaikkoihin tutustumista, olemmehan kattavasti lähes maailman joka kolkassa. Kaikki työntekijät ovat valtavan ylpeitä Robitin tuotteista, ja tahto ymmärtää asiakasta ja palvella heitä on yhteinen. Tuotekehitys on myös vakuuttanut.



## **Johdat nyt Robitin HR-toimintoja. Onko luvassa uusia tuulia?**

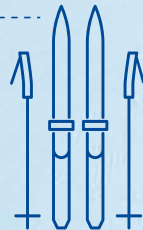
Robitin HR-toiminnot ovat erittäin hyvällä tolalla. HR nähdään luotettavana kumppanina, jonka tuella liiketoimintaa kehitetään. Meidän pitää pyrkiä virtaviivaistamaan ja digitalisoimaan henkilöstöprosessejamme. Selkeillä mm. esihenkilöiden työtä tukevilla järjestelmillä päästään manuaalisista työvaiheista eroon, lisätään tiedolla johtamista, parannetaan työtyytyväisyyttä ja työntekijöiden osaamisen kehittämistä ja urakehitystä. Uskon, että myös kokemukseni johtoryhmätyöskentelystä voi tuoda uusia tuulia tapaamme viedä asioita eteenpäin.

## **Mikä sinusta on tärkeintä HR-johtajan työssä?**

Tärkein asia on varmistaa Robitin menestyminen. Tehtäväni on tukea Robitia ja sen tärkeintä voimavaraa eli henkilöstöä. Minun pitää tietää missä ja miten henkilöstömme työskentelee, mitkä asiat lisäävät motivaatiota, työtyytyväisyyttä ja -hyvinvointia, miten voin tukea työssä onnistumista ja millaisella osaamisella palvelemme asiakkaitamme parhaiten. Meidän on luotava saumaton asiakaspolku erinomaisesta myynnistä tuotantoon ja lopputoimitukseen. Haluan osaltani toki myös varmistaa, että Robit pysyy vakavaraisena, pystyy kasvattamaan myyntiään ja tulostaan, investoimaan kehitykseen, vastuullisuuteen ja näin ollen tulevaisuuteen.

# HILLAN KAUSI- PÄIVÄKIRJA

Vuonna 2021 Robit solmi sponsori- ja yhteistyösopimuksen lempääläläisen hiihtolupauksen Hilla Niemelän kanssa. Hilla on pitänyt Bulletinin lukijoille päiväkirjaa; nyt vuorossa sen 6. osa.



Uusi kisakausi on vierähtänyt toden teolla käyntiin ja maailmancup-kausi on käynnistynyt. Kulunut harjoituskausi A-maajoukkueessa on ollut hyvinkin onnistunut. Leirejä on ollut Suomen lisäksi Itävallan Ramsaussa ja tulevan kauden MM-kisaladuilla Norjan Trondheimissä.

Alkukausi lähti onnistuneesti liikkeelle: sain ensimmäisen henkilökohtaisen podium-paikan Suomen cupissa. Sen jälkeen sairastelujen takia jouduin ottamaan pari askelta takapakkia. Nyt kurssi on saatu käännettyä. Lillehammerin maailmancupissa löytyi jo suhteellisen pirteää sprintti-hiihtoa, mutta kilpailuiden puute tuntuu vielä hiihtämisessä.

Lillehammerin jälkeen suuntana oli Sveitsin Davos, jossa oli Lillehammerin tapaan vapaan sprintti. Davosista matka jatkuu takaisin Tampereelle joulun viettoon. Jouluna kisoista tulee vähän taukoa; toivottavasti saan onnistuneen harjoituspätkän ennen tammikuuta. Silloin viimeistään täytyy ruveta hiihtämään "isoa kovaa" mikäli Trondheimin kisakoneeseen mieli päästä.

Melkein kaikki työ on jo tehty. Nyt aletaan kaivamaan kisavirettä esiin, sillä kautta on pitkästi jäljellä. Isona maalina ovat siis Trondheimin MM-kilpailut, mutta muitakin tärkeitä kisoja ja näytönpaikkoja on tarjolla pitkin talvea. Nyt pidetään vain peukut pystyssä, että pysytään terveenä ja että Tamperellekin saadaan pian lunta!





*Robitin Lempäälän-tiimi sai arvokkaita vinkkejä tulevaan hiihtokauteen maajoukkuehiihtäjä Hilla Niemelältä ja hänen valmentajaltaan Ville Niemelältä Suolijärven maisemissa Tampereella.*



Distributor Days 2024  
-porukka toivottaa kaikille

**HYVÄÄ UUTTA  
VUOTTA!**

**Robit**

Robit Oyj, Vikkiniityntie 9, FI-33880 Lempäälä  
Puh. +358 3 3140 3400 // [robitgroup.com](http://robitgroup.com)